

65.58073

MSE

МЕНЕДЖМЕНТ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Підручник

За редакцією С. М. ПИСАРЕНКО



МЕНЕДЖМЕНТ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Підручник

За редакцією професора
С. М. ПИСАРЕНКО

Затверджено
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України

НБ ІНУС



805165

Київ

“ЗНАННЯ”

2012

УДК 339.924(4-01):005.7(075.8)

ББК 65.58я73

М50

*Затверджено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту
України (лист № 1/11-6149 від 3 травня 2012 р.)*

Авторський колектив: *Г. О. Шамборовський (розд. 1),
С. М. Писаренко (розд. 2, 8), Л. А. Українець (розд. 2, 4, 6), Н. В. Горін
(розд. 3, 5), І. Л. Наслідник (розд. 3, 6), І. В. Черниш (розд. 3),
Л. П. Черняга (розд. 4), І. Ф. Коломієць (розд. 6), Н. С. Дольницька
(розд. 7), Ю. С. Занько (розд. 8)*

Рецензенти:

В. Г. Андрійчук — доктор економічних наук, професор;

Ю. В. Макогон — доктор економічних наук, професор;

А. І. Мокій — доктор економічних наук, професор;

В. Є. Новицький — доктор економічних наук, професор

М50 Менеджмент європейської економічної інтеграції :
підручник / С. М. Писаренко, Н. В. Горін, Л. А. Українець
та ін. ; за ред. С. М. Писаренко. — К. : Знання, 2012. —
373 с.

ISBN 978-966-346-818-1

У підручнику розкрито теоретичні засади та організаційно-економічний механізм формування європейської економічної інтеграції. Він є підґрунтям для вивчення структури та особливостей функціонування Європейського Союзу як єдиного у світовій економіці регіонального об'єднання найвищого рівня інтеграції. Висвітлено сутність менеджменту, особливості структури та функцій органів наднаціонального регулювання в ЄС з урахуванням основних принципів, завдань та цілей європейської економічної інтеграції.

Для студентів та викладачів вищих навчальних закладів, фахівців органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також усіх, хто цікавиться проблемами європейської економічної інтеграції.

ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА
КОД 02126268
УДК 339.924(4-01):005.7(075.8)
ББК 65.58я73
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

ІМБ. № 80-5165

© С. М. Писаренко, Н. В. Горін,
Л. А. Українець та ін., 2012

© Видавництво "Знання",
оформлення, 2012

ISBN 978-966-346-818-1

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	9
Розділ 1. ТЕОРІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	13
1.1. Загальнотеоретичні концепції європейської інтеграції	14
1.2. Неокласично-інституційні теорії міжнародної економічної інтеграції	25
1.3. Кількісні теорії оцінки ефектів міжнародної економічної інтеграції	39
Запитання та завдання для самоконтролю	53
Рекомендована література	54
Розділ 2. ПРИНЦИПИ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	55
2.1. Особливості формування і розвитку ЄС	56
2.2. Створення ЄС та процедура вступу до нього	64
2.3. Критерії вступу до ЄС	68
Запитання та завдання для самоконтролю	73
Рекомендована література	74
Розділ 3. ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	75
3.1. Європейський Парламент	77
3.2. Європейська Комісія	85
3.3. Рада ЄС	89
3.4. Європейська Рада	96
3.5. Суд ЄС	97
3.6. Палата аудиторів ЄС	100

3.7.	Європейський центральний банк	102
	Запитання та завдання для самоконтролю	105
	Рекомендована література	106
Розділ 4.	ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ	
	ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	107
4.1.	Основні засади формування бюджету ЄС	108
4.2.	Механізм прийняття рішень при формуванні бюджету ЄС	113
4.3.	Формування прибуткової та витратної частин бюджету ЄС	123
	Запитання та завдання для самоконтролю	141
	Рекомендована література	142
Розділ 5.	СПІЛЬНА АГРАРНА ПОЛІТИКА	
	ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	143
5.1.	Еволюція спільної аграрної політики ЄС	144
5.2.	Механізм функціонування спільної аграрної політики ЄС	158
5.3.	Фінансування спільної аграрної політики ЄС	166
	Запитання та завдання для самоконтролю	172
	Рекомендована література	173
Розділ 6.	СПІЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА	
	ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	175
6.1.	Особливості формування спільної торговельної політики ЄС	176
6.2.	Інструменти спільної торговельної політики ЄС	192
6.3.	Спільна торговельна політика ЄС щодо країн світу	202
	Запитання та завдання для самоконтролю	223
	Рекомендована література	224
Розділ 7.	СПІЛЬНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА	
	ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	225
7.1.	Основні засади формування соціальної політики ЄС	226
7.2.	Пріоритетні напрями реалізації спільної соціальної політики ЄС	246
7.3.	Соціальна політика України в контексті співпраці з ЄС	254
	Запитання та завдання для самоконтролю	263
	Рекомендована література	264

Розділ 8. СПІЛЬНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	265
8.1. Формування та принципи реалізації спільної регіональної політики ЄС	267
8.2. Організаційно-економічний механізм реалізації спільної регіональної політики ЄС	277
8.3. Основні напрями реалізації спільної регіональної політики країнами — членами ЄС	293
Запитання та завдання для самоконтролю	316
Рекомендована література	317
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗАСВОЄНОГО МАТЕРІАЛУ	319
ДОДАТКИ	335
Додаток А. Динаміка імпорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)	336
Додаток Б. Динаміка експорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)	338
Додаток В. Динаміка зовнішньоторговельного обороту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)	340
Додаток Г. Рівень безробіття в країнах — членах ЄС (у відсотках до кількості економічно активного населення)	342
Додаток Д. Динаміка рівня зайнятості в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)	344
Додаток Е. Розподіл витрат на реалізацію спільної регіональної політики ЄС (у млн євро)	346
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	348
SUMMARY	353
Chapter 1. THE THEORY OF EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION	353
Chapter 2. PRINCIPLES AND RULES OF EU ENLARGEMENT	354
Chapter 3. EU INSTITUTIONAL STRUCTURE	359
Chapter 4. FORMING OF EU BUDGET	362
Chapter 5. COMMON AGRICULTURAL POLICY OF EUROPEAN UNION	364
Chapter 6. COMMON TRADE POLICY OF EU	367
Chapter 7. COMMON SOCIAL POLICY OF EU	369
Chapter 8. COMMON REGIONAL POLICY OF EU	371

CONTENTS

INTRODUCTION	9
Chapter 1. THE THEORY OF EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION	13
1.1. The theoretical concepts of European integration	14
1.2. Neoclassic-institutional approaches to international economic integration	25
1.3. Quantitative assessment of international economic integration effects	39
Questions and tasks	53
Bibliography	54
Chapter 2. PRINCIPLES AND RULES OF EU ENLARGEMENT ...	55
2.1. Characteristics of EU development	56
2.2. EU formation and procedures of EU accession	64
2.3. Criteria for EU accession	68
Questions and tasks	73
Bibliography	74
Chapter 3. EU INSTITUTIONAL STRUCTURE	75
3.1. European Parliament	77
3.2. European Commission	85
3.3. European Council	89
3.4. Council of the European Union	96

3.5.	Court of Justice of the European Union	97
3.6.	European Court of Auditors	100
3.7.	European Central Bank	102
	Questions and tasks	105
	Bibliography	106
Chapter 4.	FORMING OF EU BUDGET	107
4.1.	Main principles of EU budgeting	108
4.2.	The decision-making mechanism of EU budgeting	113
4.3.	The forming of EU budget revenues and costs	123
	Questions and tasks	141
	Bibliography	142
Chapter 5.	COMMON AGRICULTURAL POLICY OF EUROPEAN UNION	143
5.1.	The development of EU Common Agricultural Policy	144
5.2.	The mechanics of EU Common Agricultural Policy	158
5.3.	The financing of EU Common Agricultural Policy	166
	Questions and tasks	172
	Bibliography	173
Chapter 6.	THE TRADE POLICY OF EU	175
6.1.	Characteristics of EU Trade Policy forming	176
6.2.	The tools of EU Trade Policy	192
6.3.	Common Trade Policy with regard to third countries	202
	Questions and tasks	223
	Bibliography	224
Chapter 7.	COMMON SOCIAL POLICY OF EU	225
7.1.	The main principles of EU Common Social Policy forming	226
7.2.	The priority areas of EU Common Social Policy implementation	246
7.3.	Ukrainian social policy in the frame of cooperation with EU	254
	Questions and tasks	263
	Bibliography	264

Chapter 8. COMMON REGIONAL POLICY OF EU	265
8.1. Formation and the main principles of implemen- tation of EU Common Regional Policy	267
8.2. Economic implementation arrangements for EU Common Regional Policy	277
8.3. The priority areas of EU Common Regional Policy implementation	293
Questions and tasks	316
Bibliography	317
TESTS	319
APPENDIXES	335
Appendix A. Import dynamics in EU members (in percentage points to previous year)	336
Appendix B. Export dynamics in EU members (in percentage points to previous year)	338
Appendix C. Foreign trade dynamics in EU members (in percentage points to previous year)	340
Appendix D. Unemployment rate in EU members (in percentage to the gain fully occupied population)	342
Appendix E. Dynamics of employment level in EU members (in percentage points to previous year)	344
Appendix F. Cost allocation of EU Common Regional Policy	346
REFERENCES	348
SUMMARY	353
Chapter 1. THE THEORY OF EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION	353
Chapter 2. PRINCIPLES AND RULES OF EU ENLARGEMENT	354
Chapter 3. EU INSTITUTIONAL STRUCTURE	359
Chapter 4. FORMING OF EU BUDGET	362
Chapter 5. COMMON AGRICULTURAL POLICY OF EUROPEAN UNION	364
Chapter 6. COMMON TRADE POLICY OF EU	367
Chapter 7. COMMON SOCIAL POLICY OF EU	369
Chapter 8. COMMON REGIONAL POLICY OF EU	371

ПЕРЕДМОВА

Визначальними тенденціями сучасного етапу розвитку світової економічної системи, які детермінують усю динаміку світогосподарських зв'язків, є глобалізація і транснаціоналізація. З другої половини XX ст. унаслідок швидкого економічного розвитку провідних індустріальних країн і вдосконалення засобів міжнародного транспорту та комунікацій розпочався бурхливий розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами. Міжнародна торгівля доповнювалася міжнародним рухом факторів виробництва (капіталу, робочої сили, інформації та технологій). Така мобільність факторів виробництва стає все більш визначальною для забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках не лише окремих компаній, а й національних економічних систем. Відповідно зростає зацікавленість урядів суверенних держав у створенні для своїх виробників якомога сприятливіших умов для забезпечення конкурентоспроможності.

Закономірним наслідком розвитку міжнародної торгівлі товарами і послугами, а також міжнародного руху факторів виробництва є поглиблення процесів економічної інтеграції.

У системі міждержавних інтеграційних об'єднань завдяки багатостороннім політичним та економічним угодам набули розвитку надійні виробничо-збутові зв'язки між країнами. Стало можливим усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі й пересування факторів виробництва.

З огляду на величезні переваги міжнародної економічної інтеграції у сучасній світовій економіці діє велика кількість різноманітних регіональних інтеграційних об'єднань. Це Північноамериканська зона вільної торгівлі, Південноамериканський спільний ринок, Асоціація країн Південно-Східної Азії та Азійсько-тихоокеанське

економічне співробітництво і багато інших. Сучасні інтеграційні об'єднання суттєво різняться між собою за кількістю країн-учасниць та рівнем інтеграції.

Європейський Союз — регіональне об'єднання 27 країн із найвищим рівнем інтеграції. Успішність процесу європейської економічної інтеграції визначається стратегічними пріоритетами, до яких належить постійне підвищення якості життя та зміцнення конкурентоспроможності економіки спільноти в умовах глобалізації завдяки перевагам, якими володіє кожна з країн-членів. Досягнення цих цілей залежить від ефективності менеджменту, що передбачає обґрунтований вплив на функціонування економічної системи як на національному, так і наднаціональному рівнях. У процесі європейської економічної інтеграції простежується реалізація основних функцій менеджменту: планування, організації, мотивації й контролю. Важливого значення набуває процес прийняття рішень.

Кожна сфера діяльності потребує власної підсистеми менеджменту; вони формують систему менеджменту Європейського Союзу. З-поміж найважливіших сфер варто вирізнити такі: спільна регіональна політика, соціальна політика, бюджетна політика, спільна аграрна політика та спільна торговельна політика.

Проблема ефективного менеджменту полягає у новизні та масштабах процесу європейської економічної інтеграції, яка охоплює територію з населенням близько 500 млн осіб.

Для України, котра задекларувала курс на євроінтеграцію, особливої ваги набуває розуміння того, що ж таке насправді ЄС, яка його структура, механізми та принципи діяльності, чого можна сподіватися від співпраці з ним у перспективі майбутнього членства.

Щоби проілюструвати цю тезу, досить згадати, що власне європейська інтеграція не була спонтанною імпровізацією, а ґрунтувалася на загальнотеоретичних концепціях регіональної економічної інтеграції. У процесі європейської інтеграції існували деякі суперечності між її учасниками, що іноді навіть гальмувало інтеграційні процеси. Однак завдяки вдумливому ставленню до визначення пріоритетів та взаємній готовності до компромісів саме Європейський Союз став найкращим прикладом успішного інтеграційного об'єднання, що зуміло забезпечити для країн-членів високий рівень добробуту і демократії у суспільстві.

Перед Вами — підручник “Менеджмент європейської економічної інтеграції”, підготовлений авторським колективом викладачів факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка. Це одне із серії видань, підготов-

лених у рамках видавничої програми факультету міжнародних відносин, яке тісно пов'язане з викладанням таких дисциплін, як світова економіка, міжнародні економічні відносини, міжнародний бізнес, міжнародний менеджмент.

У підручнику висвітлюються основні принципи і механізми регулювання процесів регіональної економічної інтеграції Європейського Союзу, важливою складовою якої є формування спільних політик розвитку основних сфер виробництва і суспільного життя.

Вступ України до Європейського Союзу хоча і неможливий у короткотерміновій перспективі, однак з часом може стати реальністю. На засіданні Європейської Ради у Копенгагені 21—22 червня 1993 р. йшлося про те, що асоційовані держави Центральної та Східної Європи, які висловили таке прагнення, можуть стати членами Європейського Союзу. Вступ відбудеться, як тільки асоційована держава зможе взяти на себе зобов'язання членства та виконати необхідні політичні та економічні критерії. У той же час євроінтеграція не має бути самоціллю. Необхідно передусім визначитися, що Україна очікує від Європейського Союзу і може запропонувати об'єднаній Європі.

Отже, співпраця України з Європейським Союзом, а тим паче потенційне членство у цьому інтеграційному об'єднанні вимагають передусім зваженого, вдумливого аналізу та визначення пріоритетів.

Цей підручник буде корисним як “єврооптимістам”, яким він дасть можливість краще зрозуміти принципи діяльності, структуру та механізми функціонування Європейського Союзу, так і “євроскептикам”, які зможуть ще раз переглянути свої погляди або принаймні чіткіше усвідомити, проти чого вони мають застереження чи упередження.

Перші розділи підручника присвячено огляду теоретичних концепцій та історії європейської інтеграції. Ідея європейської інтеграції не є цілком новою. Вона сягає своїм корінням ще раннього середньовіччя, однак лише після Другої світової війни в Європі остаточно викристалізувалися ідеї щодо того, яким чином і на яких принципах можна дійсно об'єднати Європу, причому так, щоби сама ідея щодо розв'язання будь-якого військового конфлікту чи ескалації напруги була очевидно абсурдною для всіх потенційних ініціаторів можливого конфлікту. Ці принципи відтворені у кількох різних концепціях євроінтеграції, суперечності між якими іноді суттєво гальмували інтеграційні процеси. Навіть після ухвалення маастрихтських, а згодом і копенгагенських критеріїв доводилося спостерігати дебати щодо євроінтеграційних перспектив окремих країн. Підручник дає змогу зрозуміти суть різних

критеріїв вступу, а також оцінити підстави для таких суперечок.

Наступні розділи присвячено процедурам прийняття рішень та механізмам розширення Європейського Союзу. Окремо розглянуто інституційну структуру об'єднання, що є надзвичайно важливим та актуальним для студентів з огляду на її особливості. Наприклад, Європейський Парламент, який, незважаючи на його репрезентативність, по суті не є органом законодавчої влади, або ж Суд Європейського Союзу, функції якого теж суттєво відрізняються від звичайних судових.

Варто виокремити розділ, присвячений аналізу зовнішньоекономічних зв'язків країн — членів Європейського Союзу, який буде надзвичайно корисним як для тих, хто вже долучився до зовнішньоекономічної діяльності, так і тих, хто нині у студентських лавах лише готується до цієї нелегкої, але вкрай важливої праці для забезпечення гідного місця України у світовій економіці. Незалежно від перспектив повноцінного членства Україна є сусідом Європейського Союзу, економічними перевагами якого варто скористатися.

Розуміння принципів зовнішньоекономічної діяльності Європейського Союзу є важливим для налагодження повноцінних економічних зв'язків з одним із найбільших у світі ринків. Саме це є стратегічним завданням України на найближчу перспективу. Сподіваємося, що в реалізації цього завдання майбутньому поколінню українських економістів, бізнесменів і політиків стане корисним цей підручник.

*М. Мальський,
доктор економічних наук, професор*

Розділ 1

ТЕОРІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

- 1.1. *Загальнотеоретичні концепції європейської інтеграції*
- 1.2. *Неокласично-інституційні теорії міжнародної економічної інтеграції*
- 1.3. *Кількісні теорії оцінки ефектів міжнародної економічної інтеграції*

Теорія міжнародної економічної інтеграції поширилася у світовій системі соціально-економічних наук у середині ХХ ст. Найбільшої значущості вона набула в Європі, яка вже у 60—70-ті роки минулого століття досягла суттєвого прогресу завдяки політико-економічній інтеграції. До 90-х років ХХ ст. у теорії європейської інтеграції (як її тоді називали) були розповсюджені політичні та економічні моделі, котрі формують сучасні соціально-економічні процеси в Європейському Союзі (ЄС).

Формування ЄС як політико-економічного об'єднання 27 країн має тривалу і досить суперечливу історію. Починаючи від Римських договорів 1957 р., європейська спільнота неодноразово змінювала способи досягнення своїх цілей. Нині, на початку ХХІ ст., ЄС, ґрунтуючись на європейських традиціях державотворення та досвіді економічного розвитку різних країн, формує гармонізовану європейську соціально-економічну систему, засновану на високих стандартах суспільного добробуту і соціальної справедливості.

Для нашої держави, яка обрала “європейський шлях” розвитку, важливим є перейняття досвіду країн — членів ЄС як у створенні політичних інституцій, так і в економічних перетвореннях, що неминуче виникають у процесі європейської економічної інтеграції. Для розуміння суті, завдань і наслідків євроінтеграції необхідно постійно відстежувати інтеграційні процеси в країнах наших західних сусідів і робити відповідні висновки для забезпечення соціально-економічної ефективності входження України до європейської спільноти.

1.1. Загальнотеоретичні концепції європейської інтеграції

Перша світова війна спричинила в Західній Європі найглибше розчарування в державах-націях і в так званій Вестфальській системі держав-націй, заснованій на безумовному пріоритеті національного суверенітету. В колах західноєвропейської інтелігенції виникла недовіра і ворожість до національних держав, в ім'я яких мільйони людей пожертвували своїми життями.

Ці настрої були моральним підґрунтям політичних проєктів створення єдиної Європи. Одночасно з'явилися політичні наукові

школи, що намагалися логічно довести приреченість національних держав і необхідність нового європейського і світового порядку, визначити найбільш раціональний шлях для того, щоб усунути війну з життя суспільства.

На той час припадає виникнення *теорії федералізму*. Джерелами західноєвропейського федералізму в період між двома війнами були, з одного боку, попередні проекти перебудови хаотичної системи міжнародних відносин Західної Європи, з іншого — теорія і практика Сполучених Штатів Америки, де федералізм довів свої незаперечні переваги.

Представники цього напрямку виходили з того, що федеративна система є ідеальною для строкатого конгломерату західноєвропейських держав, які заплуталися в павутинні національного егоїзму. Вони наголошували, що за своєю природою федеративна форма досить гнучка для того, щоби знайти оптимальну пропорцію між центральними інститутами федерації та її частинами. Єдиним непорушним принципом федерації слугує створення двох рівнів влади — центрального і регіонального. Територіальні одиниці обов'язково мають передати центральному уряду частину своїх владних повноважень, зберігаючи водночас свою цілісність і певну автономію. Завдання державних діячів, на думку федералістів, полягає в тому, щоби знайти таку формулу, яка давала би змогу суб'єктам федерації за допомогою центральних інститутів ефективно вирішувати спільні завдання й одночасно максимізувати децентралізацію і власну автономію.

Політики-федералісти розглядали федерацію як безпосередню політичну мету, а її створення — як одноразовий конституційний акт. Учені-федералісти вирізняли федерацію як конституційну форму державного устрою, а федералізм — як ідеологію. Федералізм як керівний принцип державного будівництва може мати різні наслідки, зумовлювати створення зовсім різних федерацій — нейтралістської, децентралістської чи збалансованої. Федерація може слугувати зручною організаційною формою як для тих, хто мріє про створення антидемократичної супердержави, так і для прихильників ліберального політичного плюралізму.

У міжвоєнні роки вочевидь переважала централістська тенденція. Прихильники федералізму незмінно протиставляли федерацію конфедерації, відмінною рисою якої є безроздільне збереження суверенітету національних держав. Вони вирізняли три головні переваги наднаціональної федеративної держави:

- “економію масштабу”, або можливість вирішення більш значущих завдань з меншими затратами, ніж в умовах децентралізації;
- неможливість захоплення влади в конституційно оформленій федерації будь-якою групою;

— те, що в контексті міжнародних відносин сума (федерація) більше, ніж сукупність складових її національних держав.

На думку федералістів, створення такої держави приведе до активізації демократичної ініціативи у зв'язку з появою множинних суверенітетів замість одного.

Критики федералізму зауважували, що його прихильники прагнуть приборкати національну державну владу засобами державної влади. Тим часом створення централізованої федеративної держави неминуче має призвести до виникнення розриву між правлячою верхівкою і масами. З огляду на це, зазначали критики, національна держава з її системою стримувань та противаг є більш досконалою формою політичної демократії, ніж федеративна супердержава. Висловлювалося побоювання, що федерація, запобігаючи війні між відносно невеликими державами, які входять до її складу, стане джерелом набагато більших конфліктів у процесі суперництва з могутніми зовнішніми силами.

Критики зазначали, що філософія федералізму має за основу винятково політичне начало. У пошуках “вічного миру” вона залишає поза увагою економіку, що може або сприяти, або, навпаки, перешкоджати політичній інтеграції.

Другим науковим напрямом 20—30-х років минулого століття, спрямованим проти руйнівного егоїзму держав-націй, був заснований на зовсім інших філософських принципах функціоналізм. Його прихильники виходили з того, що конфлікти і війни не є вродженою рисою людської натури. Люди, на їхню думку, схильні до мирного раціонального прогресу, але за певних умов. Ці умови мають бути забезпечені іншими засобами, ніж державний примус.

Засновником функціоналізму був *Давид Мітрані* (1888—1975), який народився в Румунії, але все своє життя працював в Англії. Як і федералісти, він прагнув знайти спосіб припинити війни між державами. На відміну від федералістів, він вважав, що для цього потрібно не шукати ідеальну форму міжнародного співтовариства, а розкрити ті функції, які воно має виконувати.

Функціоналізм — це радше підхід до аналізу суспільних явищ, аніж чітка наукова теорія. Однак цей підхід ґрунтується на цілком визначених (і достатньо категоричних) принципах. Функціоналізм виходить з пріоритету людських потреб та інтересів. Його прихильники ставлять людину вище “священної” держави-нації чи будь-якої ідеології. Більш того, функціоналісти 20—30-х років ХХ ст. були переконані, що держава-нація не в змозі задовольнити особисті та суспільні потреби. Головна причина полягає в тому, що держава-нація має власні інтереси, відмінні від інтересів суспільства, тому її діяльність суттєво віддалена від забезпечення суспіль-

ного добробуту. Отже, люди мають раціонально визначати власні потреби і творчо підходити до створення інститутів, здатних виконувати належні їм функції.

Прихильники функціоналізму були переконані в тому, що функції — первинні, а форми, їх втілення — вторинні. Це неминуче ставило їх у непримиренне протиріччя з феноменом, який вони називали “фіксацією держави”, тобто існуванням твердих державних форм незалежно від виконуваних ними функцій. Зрозуміло, що функціоналісти були супротивниками федералізму та ідеї створення “світового уряду”, яку відстоювали такі видатні суспільні діячі міжвоєнного періоду, як Б. Рассел і Г. Уеллс.

Давид Мітрані виявив здібності справжнього провидця, розкривши неминучість ослаблення національної держави за півстоліття до того, як цей процес набув реально відчутних форм. Він передбачив появу численних спеціалізованих міжнародних організацій, орієнтованих на виконання конкретних завдань. Навіть більше, він передбачив радикальну трансформацію всієї системи міжнародних відносин, що поступово перетворюється на мережу управлінських інститутів, організаційні форми яких змінюються залежно від зміни потреб суспільства і нових суспільних функцій.

Функціоналізм був новаторською концепцією, що, безперечно, впливала на всі наступні теорії міжнародних відносин і європейської інтеграції. Разом з тим він не був позбавлений серйозних внутрішніх протиріч.

Критики функціоналізму слушно стверджували, що ця концепція нереалістична і безнадійно наївна. Так, Д. Мітрані вважав, що людські потреби мають об’єктивний характер, а їхнє виявлення є суто технократичним завданням. Насправді формування людських потреб — це частина конкурентного, тобто конфліктного, ринкового механізму. Воно нерозривно пов’язане і з політичними процесами, політичною боротьбою. Д. Мітрані вочевидь перебільшував здатність людей реально визначати свої потреби й спонтанно створювати інститути для їх задоволення¹.

Спільною рисою федералізму і функціоналізму була настанова на подолання чи стримування національної держави. Прихильники *теорії комунікації* не висували таких радикальних цілей. Вони прагнули знайти спосіб стабілізувати систему держав-націй, не ламаючи її.

Одним із засновників цього напрямку був *Карл Дейч* (1912—1992). Вперше в західній науці він дав соціологічне тлумачення національної держави та системи міжнародних відносин, показав

¹ *Mitrany D. The Functional Theory of Politics / D. Mitrany. — New York : St. Martin's Press, 1975.*



необхідність урахування відносин не лише між державами, а й між суспільствами і народами. За одноманітним фасадом держави-нації К. Дейч бачив істотні розбіжності між “юридичною державою” і “соціологічною нацією”. Він наголошував, що соціальні комунікації є тим “будівельним матеріалом”, з якого формуються місцеві громади, що породжують у процесі поступального суспільного розвитку національну державу.

Подібні процеси, на думку К. Дейча, розгортаються в міжнародній сфері, коли держави приймають рішення будувати “співтовариства безпеки” — міжнародні утворення, у рамках яких держави намагаються мінімізувати небезпеку війни. Досягнення цієї мети можливе лише у тому випадку, якщо держави-учасниці стають “інтегрованими”. Під інтеграцією К. Дейч та його прихильники розуміли виникнення в межах визначеної території “почуття співтовариства”, а також потужних інститутів і практичних інструментів, здатних забезпечити поширення серед населення очікування “мирних змін” на досить тривалу перспективу¹.

Теорія комунікації розкрила найважливіші закономірності розвитку сучасних міжнародних відносин, без яких теоретичне пізнання європейської інтеграції було б неможливим. Однак концепція К. Дейча і його прихильників мала суттєві огріхи, що, природно, зауважували її критики.

Ця концепція передусім залишає без відповіді найважливіше питання — про форми переходу від плюралістичних до амальгамованих, інституціоналізованих співтовариств, від психологічних і концептуальних змін на рівні народів і політичних еліт до перебудови владних повноважень держав. Прихильники теорії комунікації не враховують чинник, що посідає центральне місце в системі поглядів їхніх ідейних противників — “реалістів”: національні держави, що суттєво впливають на засоби масової інформації, мають у своєму розпорядженні достатньо засобів для того, щоби нейтралізувати розрізнені психологічні імпульси об’єктивних суспільних процесів.

Другим недоліком теорії комунікації є твердження, що зростання соціальної комунікації впливає на свідомість людей і опосередковано — на систему міжурядових відносин. Насправді, об’єктивний суспільний розвиток є суперечливим, містить як доцентрові, так і відцентрові тенденції.

Європейську інтеграцію розпочали політичні діячі, віддані ідеалу федерації. Однак їм довелося зробити “крок назад” для того,

¹ *Deutsch Karl W. The analysis of international relations / Karl W. Deutsch. — Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1968.*

щоб у майбутньому спромогтися на “два кроки вперед”. “Європа не буде створена миттєво, відповідно до єдиного плану. Вона буде побудована за допомогою конкретних досягнень, що спочатку створять солідарність де-факто”, — зазначалося в Декларації Шумана.

Зміна політичної парадигми мала безпосередні наслідки в галузі наукового аналізу. Прямолинійна теоретична аргументація на користь створення федеративної супердержави поступилася місцем більш тонким, об’єктивістським теоріям міжнародного співробітництва, що віддзеркалювали перші практичні кроки інтеграції.

Домінуюче положення серед нових концепцій посідав *неофункціоналізм*, засновником і видатним представником котрого був *Ернст Хаас* (1924 — 2003).

Неофункціоналізм був, безперечно, наступником раннього функціоналізму (так само, як і теорії комунікації). Разом з тим він мав низку важливих відмінностей від попередніх учень. Найбільш суттєва з них — визнання необхідності політичного чинника в процесі інтеграції, який не міг бути автоматичним результатом діяльності технократичних еліт. Подібно до прихильників теорії комунікації, Е. Хаас пов’язував інтеграцію зі суспільними процесами, з цілеспрямованою діяльністю політично активних груп, що не мають єдиного спільного плану, а переслідують лише власні інтереси. Інтеграція в розумінні Е. Хааса є підсумком цієї спонтанної політичної взаємодії¹.

Неофункціоналізм був відгалуженням плюралістичного підходу, що утвердився в західній, передусім американській, політології наприкінці 50-х — на початку 60-х років минулого століття. Але у рамках цього підходу по суті не залишається місця для самостійної ролі держави. Держава виступає як вектор діяльності різних груп інтересів, що утворюють суспільство, а політика є своєрідним “ринком”, де групи інтересів конкурують між собою за право зробити свій внесок у безликий механізм прийняття рішень і тим самим вплинути на результат цього процесу. Предметом наукового аналізу відповідно до цієї концепції є лише співвідношення інтересів у державній політиці: чи є вона синтезом конкуруючих інтересів, чи вираженням інтересів найбільш сильних та спритних груп.

Плюралістичний підхід спочатку доповнював політичні процеси всередині окремих держав. Новаторська роль неофункціоналізму полягала в тому, що його прихильники намагалися поширити цей підхід на міжнародні відносини в Західній Європі. Процес

¹ *Haas Ernst B. The uniting of Europe; political, social, and economic forces, 1950—1957 / Ernst B. Haas. — Stanford : Stanford University Press, 1968.*

інтеграції вони уявляють так. Індустріальна, плюралістична і бюрократизована Західна Європа є місцем взаємодії різних груп інтересів. Виникнення інтеграційних інститутів і їхній успіх приводять до двох основних змін у діяльності та устремліннях груп, що прагнуть вплинути на результат політичного процесу. По-перше, вони перестають орієнтуватися винятково на національні держави і скеровують свої зусилля на нові інститути. Таким чином, відбувається часткова “переорієнтація лояльності” з національних на наднаціональні центри влади. По-друге, з метою активнішого впливу на наднаціональні інститути групи впливу можуть змінювати свою політичну організацію і тактику.

Для того щоби ці зрушення відбувалися безперешкодно, важливо створити механізм прямої взаємодії транснаціональних інститутів і суспільства, ліквідувати монопольне право національної держави на представництво нації, в тому числі й груп інтересів, на міжнародній політичній арені. Іншими словами, інтеграційні інститути не можуть бути лише різновидом класичних міжнародних організацій, що створюються для співробітництва між урядами, а не суспільствами й народами. Як стверджували Е. Хаас і його однодумці, європейська інтеграція — це якісно нове явище не лише у порівнянні з національною державою, а й з усіма попередніми видами взаємодії національних держав — міжурядовим співробітництвом, конфедерацією, федерацією.

Неофункціоналісти були переконані в тому, що інтеграція змінює не лише форму, а й зміст державної діяльності. Як і їхні попередники, вони наголошували на зростанні суспільної ролі технократії. Однак, на відміну від функціоналістів, неофункціоналісти чудово усвідомлювали нерозривний зв’язок між технократією і бюрократією. Технократія, у їхньому уявленні, включає тих, хто володіє необхідними експертними знаннями для управління складним механізмом сучасного капіталістичного способу виробництва. Сучасна держава в промислово розвинутих країнах не може нормально функціонувати без такого роду знань та їх носіїв.

Центральним елементом неофункціоналістської теорії є концепція так званого *перепліскування* (*spillover*), широко розповсюджена в західній економічній науці й соціології. У системі раннього неофункціоналізму ця концепція була використана головним чином для теоретичного обґрунтування методу, запропонованого засновником принципів західноєвропейської інтеграції в 40—50-х роках ХХ ст. *Жана Монне* (1888—1979). Основні положення методу Монне передбачають, що:

— економічна інтеграція передуює політичному об’єднанню;

— основою успішної інтеграції є принцип наднаціональності, що передає частини суверенітету національних держав наддержавним інститутам;

— у процесі інтеграційного будівництва передусім вирішують прості завдання, щодо яких є згода всіх учасників, що створює передумови для вирішення складніших завдань¹.

На думку іншого видатного представника нової течії — професора Вісконського університету в Медісоні Леона Ліндберга, ефект “перепліскування” має місце, коли дія, що розпочинається з визначеною метою, створює ситуацію, за якої досягнення первісно поставленої мети може бути забезпечене лише за допомогою подальших дій, що, своєю чергою, зумовлюють необхідність додаткових дій, т. ін.”².

Логіка “перепліскування” засвідчувала неминучість не лише поширення інтеграції на все нові й нові галузі, а й її якісний розвиток, чи “поглиблення”, тобто перехід від менш до більш високих форм інтеграційного будівництва. Неофункціоналісти, зокрема, використовували концепцію “перепліскування” для теоретичного тлумачення всього ланцюжка економічної інтеграції: переростання зони вільної торгівлі в митний союз, згодом — у спільний ринок, а в подальшому — в економічний і валютний союз. Навіть більше, вони очікували, що поступальний розвиток економічної інтеграції безсумнівно спричинить інституційні зміни і піднесе на новий рівень політичну інтеграцію.

Разом з тим, на відміну від своїх попередників-функціоналістів, представники нового напрямку відкидали думку щодо автоматичної дії ефекту “перепліскування”. Для реалізації закладених у ньому об’єктивних можливостей необхідні цілеспрямовані політичні дії. Тому “перепліскування” має культивуватися. Зокрема, в одних галузях механізм “перепліскування” має більший потенціал, аніж в інших. Інтеграцію варто поширювати передусім у тих галузях, де вона може забезпечити відчутний результат. Іншими словами, інтеграція має бути економічно виправданою. Сподіватися на підтримку суспільства можна лише в тому випадку, якщо інтеграція гарантуватиме відчутні вигоди суспільству і різним соціальним групам. Під культивуванням неофункціоналісти розуміли не грубі адміністративні дії інтеграційних інститутів, а цілеспрямоване

¹ *Monnet J. A. Ferment of Change / Monnet J. A. // Journ. of Common Market Studies. — 1962. — Vol. 1. — № 3. — P. 203—211.*

² *Lindberg L. The Political Dynamics of European Economic Integration / L. Lindberg. — Stanford : Stanford University Press, 1963.*

формування ними інтересів різних груп, що беруть участь в інтеграційному процесі.

Цю теорію, що стала наприкінці 50-х — на початку 60-х років ХХ ст. офіційною, порушили дві обставини: бурхливе поширення націоналізму всередині Європейських Співтовариств, результатом якого був період “евросклерозу”, і посилення ролі зовнішнього фактора у подальшому розвитку Співтовариств.

Принагідно зауважимо, що створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) і Євроатома відбувалося в той час, коли в західній, насамперед американській, науці про міжнародні відносини безроздільно панувала теорія реалізму, пов'язана з ім'ям *Ганса Моргентау* (1904—1979). Досвід Другої світової війни і нещадної боротьби антигітлерівської коаліції проти держав-агресорів втілювався в постулати, прямо протилежні тим настроям, котрі спричинили теорії і практику європейської інтеграції. Реалісти вважали, що національні держави є “вічними” елементами системи міжнародних відносин. Вони послуговуються власними інтересами і діють в умовах анархії, оскільки у сфері міжнародних відносин немає і не може бути єдиного центру влади. Держави розглядаються як раціональні гравці, що визначають свої інтереси, керуючись уявленнями про власне місце в системі міжнародних відносин.

Вищим інтересом національної держави, на переконання реалістів, є виживання. Тому стрижнем їхньої зовнішньої політики є проблема безпеки. Головним засобом її гарантування слугує військовий потенціал держави. Але нарощування військового потенціалу і зміцнення безпеки однієї держави неминуче призводить до послаблення безпеки інших держав. Це споконвічна дилема міжнародної безпеки. Намагаючись подолати її, держави починають співпрацювати одна з одною. Але це все, що вони можуть вчинити, оскільки власне держави і суперечливість їхніх інтересів неможливо знищити.

У 70-ті роки ХХ ст. реалізм зазнав певних змін, зумовлених зрушеннями у світовій політиці та економіці. Послідовники так званого неореалізму, наслідуючи основні принципи “класиків”, почали приділяти більше уваги системним характеристикам міждержавної “анархії”, головною особливістю якої є розподіл силового потенціалу між державами — більш-менш стабільний, але не постійний. Поведінка держав змінюється залежно від перерозподілу силового потенціалу, що призводить до зміни сформованих стереотипів конфлікту і співробітництва. Отже, анархія здатна породжувати порядок, але не може перетворитися на ефективне і тривале співробітництво, оскільки держави залишаються в стані

конкуренції й кожна з них послуговується раціональними правилами конкурентної боротьби.

Очевидно, що європейське інтеграційне угруповання жодним чином не вписувалося в уявлення реалістів і неореалістів щодо динаміки міжнародних відносин. Європейські Співтовариства поставали своєрідною аномалією, зумовленою “холодною війною”. Спроба неофункціоналістів поширити соціологічні й економічні концепції, спричинені внутрішніми реаліями національних держав, на сферу міжнародних відносин виявилася небезпечною. Тому негативна реакція на виникнення неофункціоналізму була неминучою, і вона з’явилася у формі так званого міждержавного підходу до вивчення європейської інтеграції.

Виникнення цієї течії звичайно пов’язують з ім’ям *Стенлі Гоффмана* (нар. 1928 р. у Відні), який у середині 60-х років минулого століття опублікував кілька статей про роль національних держав в інтеграційному процесі. Перевагою його критики на адресу неофункціоналізму було те, що він адекватно сприймав ті соціальні зміни, що слугували підґрунтям для виникнення неофункціоналізму. Зокрема, він визнавав плюралістичний характер чинників інтеграції й одночасно наголошував на необхідності та можливості визначення центрального елемента в цій множині, якою за його уявленнями була національна держава.

Вважаючи необхідним залишатися на позиціях реалізму в теоретичній інтерпретації європейської інтеграції, С. Гоффман разом з тим піддавав ревізії суто силовий характер цієї базисної концепції. Так, на його переконання, національний інтерес не є звичайною похідною у розрахунку структурного співвідношення військового потенціалу держав. “Державні інтереси, — зазначав він, — ...є конструкціями, у яких ідеї й ідеали, прецеденти і досвід минулого, внутрішні сили та правителі — все відіграє свою роль”¹.

З огляду на комплексний характер національного інтересу існує відмінність між “високою” і “низькою” політикою. Перша охоплює сферу міжнародної безпеки, яка по суті не може бути предметом інтеграції: національна держава не може нікому довірити турботу про власну безпеку. Друга — стосується сфери економічних відносин та інших сфер діяльності, де чільне місце посідає взаємодія суспільств. У зв’язку зі зниженням ролі й зменшенням можливостей національних держав у цих сферах інтеграція слугує для них зручним інструментом збереження контролю.

Учений вбачав певну діалектику в співвідношенні між “високою” й “низькою” політикою. Інтеграція за методом Монне за своїм

¹ *Hoffman Stanley. The European Sisyphus: Essays on Europe, 1964—1994 / Stanley Hoffman. — Boulder, Colo. : Westview Press, 1995. — P. 5.*

характером непередбачувана: її творці не знають заздалегідь, до якого кінцевого результату вона призведе. Тому чим успішніше відбувається інтеграція, тим більше виникає запитань стосовно дотримання національної безпеки. Вона породжує два види невизначеності й протиріч. По-перше, це протиріччя у відносинах між національними державами і наднаціональними інститутами, що посилюються й утискають їхні суверенні права. По-друге, це зростаюча невизначеність у відносинах між власне національними державами, оскільки кожна з них посідає особливе місце в глобальній системі міжнародних відносин, має свої, специфічні інтереси у відносинах з державами, котрі не входять в інтеграційне поле, насамперед зі Сполученими Штатами.

Згодом з'явилися інші критичні праці, де зазначалися *очевидні вади* неофункціоналізму:

- заперечення центральної ролі національних держав в інтеграційному процесі;

- ігнорування відмінності між “високою” і “низькою” політикою;

- нездатність пояснити місце європейської інтеграції в загальній системі міжнародних відносин;

- перебільшення ролі наднаціонального начала і недооцінювання можливостей міжурядового співробітництва.

Послугуючись фактами, що підтверджували обґрунтованість цієї критики, неофункціоналісти намагалися удосконалити відправні посилання своєї концепції. Еволюція їхніх поглядів відбувалася у двох основних напрямках.

По-перше, неофункціоналісти були схильні до того, щоби доповнити ідею “політизації” економічної інтеграції аналізом самостійного існування інститутів ЄС як складної політичної системи.

По-друге, неофункціоналісти спробували пов'язати розвиток європейської інтеграції із загальним світовим розвитком. У їхньому уявленні зовнішній аспект європейської інтеграції зводився до трьох основних проблем: визнання інтеграційного угруповання зовнішнім світом, впливу зовнішнього середовища на відносини між учасниками інтеграції та впливу інтеграційного об'єднання на зовнішній світ.

Розвиток науки про міжнародні відносини надав у розпорядження неофункціоналістів теоретичний апарат, котрий допоміг отримати відповіді на запитання, сумісні з їх засадничими посланнями, — концепцію взаємозалежності, що поширювалася на початку 70-х років ХХ ст.

З огляду соціальної та гносеологічної суті ця концепція розгорталася подібно до неофункціоналізму. Її прихильники намагалися

відмежуватися від притаманного реалізму виняткового наголосу на державу. Творцями світового порядку були, на їхню думку, не лише суверенні держави, а й наднаціональні утворення, подібні до ЄС; мультинаціональні корпорації; інші організації, що мають транснаціональні інтереси, а також субнаціональні одиниці, що мають вихід на міжнародну арену. Отже, у своєму аналізі міжнародних відносин вони робили наголос на громадянському суспільстві в його надзвичайно розгалуженому міжнародному розумінні. Неофункціоналістам нескладно було уявити ЄС як одну з найважливіших ланок цього плюралістичного (і більш хаотичного) світового порядку.

Проте модифікація неофункціоналістських поглядів виявилася недостатньою для того, щоби цілком позбутися критики з боку прихильників міждержавного підходу. Боротьба між представниками двох основних напрямів у теоретичному тлумаченні європейської інтеграції продовжувалася.

1.2. Неокласично-інституційні теорії міжнародної економічної інтеграції

Пояснити проблематику міжнародних інтеграційних процесів намагалися ще засновники сучасної економічної науки. Так, у XVIII—XIX ст., аналізуючи економічні наслідки перших преференційних англо-португальського (1703) та англо-французького (1860) торгових договорів, а також німецького митного союзу (*Zollverein*) 1834—1871 рр., А. Сміт (1723—1970), Д. Рікардо (1772—1823) і Дж. Маккулох (1789—1864) виступали проти подібних торгових альянсів як таких, що перешкоджають нормальному розвитку міжнародного товарообміну, створюють бар'єри для товаровиробників з країн-учасниць і аутсайдерів митного союзу¹.

Першим, хто висловив сумнів щодо ефективності функціонування ринкових сил, був німецький економіст Ф. Ліст (1789—1846). Неприйняття ним англійської класичної політичної економіки, яку він критикував за ігнорування національних особливостей економічного розвитку країн і називав космополітичною, допомогло йому, на противагу А. Сміту з його теорією мінових вартостей, сформулювати власну оригінальну концепцію виробничих сил. Як переконаний прихильник протекціонізму, Ф. Ліст поклав в основу

¹ Tinbergen J. *International Economic Integration* / J. Tinbergen. — Amsterdam : Elsevier, 1954. — P. 38—39.

своєї концепції ідею про те, що повна свобода торгівлі гальмує розвиток виробничих сил у слабших країнах.

Розуміючи під виробничими силами сукупність умов, необхідних для економічного розвитку і примноження “багатства нації”, Ф. Лист передусім наголошував на необхідності виробничого зростання і пропонував стимулювати його засобами “виховного протекціонізму”, тобто захищати від іноземної конкуренції. Крім того, він вважав, що будь-яке економічне рішення варто приймати не лише з огляду його безпосередньої ефективності, а й з урахуванням довготермінових побічних наслідків¹.

Учений формулював власну теорію під впливом конкретних історичних подій. На той час ліберальна Англія нав’язувала, з користю для себе, правила гри феодально роздробленій, здавалось би, безнадійно відсталій Німеччині. Відстоюючи позиції протекціонізму, Ф. Лист зумів переконати тогочасне керівництво Німеччини, Австрії та Пруссії в доцільності створення митного союзу. Політика протекціонізму, а також етнічна та історична спорідненість держав не тільки надали нового імпульсу розвитку регіону, а й стали своєрідною економічною традицією для всієї Європи.

Найбільш ранньою економічною школою, що тривалий час досліджувала проблеми міжнародної економічної інтеграції, була ринкова школа. Її ідеолог і засновник — Людвіг фон Мізес (1881—1973) одним з перших спробував теоретично обґрунтувати міжнародну інтеграцію та її соціально-економічні наслідки.

Відстоюючи принципи вільного ринку, представники-маржиналісти вбачали в процесі економічної інтеграції передусім їхнє відродження. Вони стверджували, що економічну інтеграцію не можна обмежувати; вона має слугувати формуванню досконалого конкурентного ринку. Вихідним пунктом цієї школи є відомий постулат економічного лібералізму про те, що ринок — найкращий регулятор економіки і що будь-які неринкові механізми її регулювання не можуть замінити його.

Відповідно до їх поглядів, *синергетичний* (спільний, узгоджений) економічний ефект конкурентного ринку є наслідком загального процесу координації переваг і дій необмежено великої кількості (з урахуванням міжнародних економічних відносин) економічних суб’єктів, керованих прагненням досягти індивідуальних цілей (виробники намагаються максимізувати прибуток, споживачі — досягти корисності у споживанні) за найнижчих витрат. Цих цілей кожний суб’єкт досягає в умовах досконалого ринку завдяки тому, що:

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономики / Ф. Лист. — М. : Европа, 2005.

— жодна приватна особа або фірма не контролює значний сегмент ринку й не управляє цінами (через велику кількість продавців і покупців);

— не існує жодних обмежень свободи входження в будь-яку галузь і виходу з неї для всіх продавців і покупців;

— зберігається безкоштовний і всеосяжний доступ до будь-якої інформації про ринок, що дає змогу погоджувати різновекторні індивідуальні дії.

Крім того, на думку ортодоксальних лібералів, будь-яке державне втручання в економічне життя лише порушує його нормальне функціонування. Ці заяви щодо дезорганізуючого впливу державного регулювання ліберали переносять й на зовнішньо-економічну сферу.

Очевидний анахронізм ринкової школи інтеграції та її явна невідповідність реальній практиці інтеграції зумовили критику з боку представників неолібералізму (ринково-інституційна школа). Віддаючи належне ринковому механізму міжнародної інтеграції, ці економісти наголошують і на важливій ролі координації економічної політики країн — членів інтеграційного об'єднання.

Варто зазначити, що представники раннього неолібералізму — швейцарський економіст *В. Ренке* (1899—1966) і француз *М. Алле* (нар. 1911 р.) — під інтеграцією розуміли створення єдиного ринкового простору в масштабі декількох країн, функціонування якого здійснюється на ґрунті дії стихійних ринкових сил і вільної конкуренції незалежно від економічної політики держав та існуючих національних і міжнародних правових актів. Втручання держави у сферу міжнародних економічних відносин призводить, на їх погляд, до таких негативних явищ, як інфляція, розбалансованість міжнародної торгівлі, розлад платежів.

Власне визнання ринкового механізму універсальним рушієм економічного прогресу, який за допомогою інтеграції варто відновити в правах, наближує цю школу міжнародної інтеграції до ринкової школи. Суть праці *М. Алле* “Лібералізація міжнародних економічних відносин” виражена в основній ідеї: розвиток світового ринку й міжнародної торгівлі був і залишається одним з головних чинників прогресу цивілізації¹.

Однак розвиток міжнародної економічної інтеграції, формування регіональних міждержавних союзів за активної участі держав виявили неспроможність поглядів ранніх неолібералів. Представник пізнього неолібералізму американський вчений *Б. Балаша*

¹ *Allais M. L'Europe unie. Rout de la prospérité / M. Allais. — Paris : Calmann-Lévy, 1960. — P. 2—4.*

(1928—1991) розглядав проблему інтеграції в деякій іншій площині: чи сприяє економічна інтеграція інтенсивнішій участі держави в економічних справах. Велика увага приділялася еволюції інтеграції, що відбувається на основі як економічних, так і політичних процесів.

Балаша вбачає початок інтеграції в акціях урядів, які усувають дискримінацію. Він пропонує розрізняти інтеграцію та звичайне співробітництво і зазначає, що “ця різниця є не якісною, а кількісною. В той час як співробітництво передбачає дії, спрямовані на зменшення дискримінації. Процес економічної інтеграції полягає в засобах, що зумовлюють пригнічення тих чи інших форм дискримінації. Наприклад, міжнародні угоди про торгівлю політикою стосуються галузі співробітництва, тоді як усунення існуючих бар’єрів — інтеграції”¹.

Відомо, що “негативна інтеграція” передбачає подолання перешкод на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, тобто сприяє створенню спільного ринку. Вона також застосовується для дослідження змін у політиці уряду, що лібералізує діяльність ринкових сил з метою економічної інтеграції: уряд може відмовитися від певного політичного інструменту, якщо він несумісний із членством у спільному ринку. Загалом негативна інтеграція не містить в собі значних протиріч, оскільки, активізуючи роль ринкових сил, вона передбачає перспективу зростання добробуту внаслідок оптимізації розміщення ресурсів.

Але для створення спільного ринку недостатньо лише процесу негативної інтеграції. Реальна економіка управляється за допомогою низки правил, норм та інших інструментів урядової політики, які у сукупності створюють суттєву перешкоду міжнародній економічній інтеграції (національні санітарні норми, преференційні державні закупівлі, промислова політика, а також національна система оподаткування і субсидій). Необхідність гармонізувати національні політики та виробити спільний підхід виникає тому, що в іншому випадку це підриває основи вільної та чесної конкуренції в митному союзі. Це є “позитивною інтеграцією”, за якої гармонізація відповідних національних політик є необхідною для ефективного функціонування спільного ринку².

Як же представники цієї школи трактують міжнародну інтеграцію та її ефекти? Насамперед, вони розглядають інтеграцію як втілення певної єдності економічних і політико-правових елемен-

¹ Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. — London : Allen & Unwin, 1961. — P. 2.

² The European Union. — Handbook, 1996. — P. 112.

тів. Ця єдність, на їхню думку, не є результатом якоїсь поодинокі угоди, а розгортається поступово, крок за кроком, від нижчих щаблів до вищих. Цей комплексний і водночас історичний підхід є, безсумнівно, позитивним внеском у теорію інтеграції. Ринково-інституційна (неоліберальна) школа вперше привнесла в цю теорію подвійний погляд на міжнародну інтеграцію, практикуючи її, з одного боку, як процес, а з іншого — як певний стан економіки й економічної політики. “Ми пропонуємо визначати економічну інтеграцію як процес і як стан, — писав Б. Балаша. — Як процес вона передбачає заходи, що застосовуються до різних національних держав для усунення дискримінації між економічними одиницями. Як стан вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними економіками”¹.

Щоби з’ясувати, як саме представники ринково-інституційної школи розуміють сутність міжнародної інтеграції та її повну, або завершену, форму, проаналізуємо передусім їхні погляди на інтеграцію як стан. Наведена вище цитата засвідчує, що для Б. Балаша ідеалом міжнародної інтеграції є відсутність будь-яких форм дискримінації у взаємних економічних відносинах між підприємцями країн, що інтегруються. Що ж вкладає він у поняття “дискримінація”? Цей аж ніяк не економічний термін за своїм змістом охоплює лише заходи адміністративного обмеження свободи підприємництва й не поширюється на численні форми утиску свободи монополіями. Уточнюючи своє розуміння сутності інтеграції, Б. Балаша зауважував: “... економічна інтеграція в Європі слугує тому, щоб уникнути дискримінації, зумовленої обмеженнями в галузі торгівлі й платежів і зростанням державного втручання”².

Отже, відсутність дискримінації в інтеграційному об’єднанні, згідно з теорією Б. Балаша, означає лише одне: відсутність реструктивних дій з боку держав, які утискають свободу дій приватного бізнесу, в тому числі свободу монополізації ринку. Посилення в процесі міжнародної інтеграції гармонізації економічної політики країн — членів регіону є хоча й постійним, але лише другорядним, допоміжним компонентом, покликаним забезпечити найкращі умови для основного компонента — ринкового механізму.

Цей ідеал міжнародної інтеграції яскраво охарактеризував М. Алле. У праці “Єдина Європа. Шлях до процвітання” він зазначав, що інтеграція в остаточному підсумку створює такий єдиний ринок, усередині якого не існує жодних перешкод для переміщення

¹ Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. — London : Allen & Unwin, 1961. — P. 1.

² Там само. — P. 165.

товарів, капіталу й людей; немає ні мит, ні кількісних обмежень, валюта вільно конвертована, а капітали можуть вільно інвестуватися туди, де вища рентабельність; нарешті, ринок, усередині якого працівники можуть знайти роботу відповідно до своїх навичок¹.

Близьке за змістом, але більш чітко визначення повної економічної інтеграції наводить Г. Кремер. “Вища стадія... в галузі міжнародної економічної інтеграції буде досягнута тоді, коли з боку національної влади не існувало б найменших розходжень у підході до тієї чи іншої фізичної або юридичної особи на ґрунті державної належності й коли при прийнятті рішень у галузі економічної політики будь-які інтереси цілого матимуть пріоритет перед національними інтересами”².

Таке трактування сутності міжнародної інтеграції та її кінцевого результату глибше за попередні. Проте в ньому також звучить думка про те, що державне втручання в економіку створює перешкоди для прогресивного розвитку міжнародних економічних відносин і що мета інтеграції полягає у тім, щоби позбавити економіку цих перешкод.

Такий підхід дає підстави деяким ученим розглядати соціальні ефекти євроінтеграції як побічні у функціонуванні байдужого до етичних норм ринкового механізму, коли економічні суб’єкти, розраховуючи на особисту вигоду, одержують більш вагомий результат у вигляді зростання не лише особистого, а й суспільного добробуту. Згідно з висловлюванням творця концепції соціальної ринкової економіки А. Мюллера-Армака (1901—1978), його завжди дивувало, що нейтральний до соціальних цінностей ринок сприяє балансу інтересів розрізнених економічних суб’єктів і зростанню добробуту суспільства загалом³.

Доведення соціальної сутності конкурентного ринку в класичній теорії будується на основі доказу його оптимальності. Під оптимальним економічної системи в економічній теорії зазвичай розуміють досягнення такого найкращого стану системи, за якого повністю задовольняються потреби всіх членів суспільства — досягається оптимальний соціально-економічний ефект. Уперше в економічній теорії цю особливість конкурентного ринку описав А. Сміт у формі

¹ *Allais M. L'Europe unie. Rout de la prospérité / M. Allais. — Paris : Calmann-Lévy, 1960. — P. 19.*

² *Krämer H. R. Former und Methoden der internationalen wirtschaftlichen Integration. Versuch einen Systematik / H. R. Krämer. — Tübingen : Mohr, 1969. — S. 48.*

³ *Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии / пер. с нем. под ред. В. С. Автономова. — СПб : Эконом. шк. и др., 1999. — С. 269.*

гіпотези “невидимої руки ринку”, згідно з якою суб’єкт, прагнучи лише збільшення власного матеріального добробуту, “в цьому випадку, як і в багатьох інших, скеровується невидимою рукою до мети, що зовсім не входила в його наміри... Дбаючи лише про власні інтереси, він часто більш реально служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне робити це”¹.

Згідно з поглядами А. Сміта, соціально-економічний ефект економічного процесу визначається національним багатством, або суспільним доходом, одержаним як його результат. При цьому він стверджує, що конфлікту між індивідуальним і суспільним ефектом економічного процесу не існує і не може бути, оскільки ринок найкраще забезпечує узгодження інтересів у суспільстві, а отже, і досягнення як індивідуального, так і суспільного оптимуму. “Невидима рука” ринку перетворює приватний інтерес на суспільне благо, або багатство народу.

Отже, за відданістю ринковим механізмам ця школа близька до ринкової школи інтеграції, але, на відміну від неї, визнає, що оптимізації соціально-економічного ефекту євроінтеграції не можна досягти лише ринковими методами. Прихильники цієї концепції погоджуються з необхідністю координації деяких галузей економічної політики країн-членів, без якої неможливо забезпечити свободу пересування в інтеграційному об’єднанні товарів, капіталів, послуг і робочої сили. Згідно з їхніми твердженнями, країни-члени мали би опікуватися приватно-підприємницькою (ринковою) інтеграцією.

Зазначені вище внутрішні суперечності ринково-інституційної школи не залишилися непоміченими іншими теоретиками інтеграції. В середині 60-х років ХХ ст. деякі французькі, англійські та італійські економісти піддали критиці неоліберальні підходи до економічної інтеграції та запропонували інші моделі, що дістали назву “структурна школа”. Погляди представників цієї школи істотно відрізняються, однак є те, що їх об’єднує: по-перше, надто критична позиція щодо традиційної теорії міжнародної торгівлі; по-друге, прагнення виявити структурний аспект інтеграційного процесу.

Цьому значною мірою сприяла діяльність західноєвропейського Спільного ринку. На той час практика будівництва ЄЕС нагромадила вже чимало матеріалу для міркувань і критики. Виявилося, зокрема, що створення митного союзу аж ніяк не забезпечує “справедливої конкуренції”, оскільки країни-члени підтримують

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцэкгиз, 1962. — С. 332.

національні монополістичні підприємства й розподіляють урядові замовлення лише між національними компаніями. Великі монополії, інвестуючи свої капітали лише в ті галузі й регіони, де можна одержати максимум прибутку, поглиблюють нерівномірність розміщення продуктивних сил, збільшуючи розриви між розвинутими й відсталими регіонами ЄЕС.

Інтеграція спричинила чимало структурних проблем як у промисловості, так і в сільському господарстві та сфері послуг. Жодну з цих проблем не можна було вирішити на ґрунті неолібералізму. Безпорадність цієї школи в умовах гострих структурних і соціальних проблем змусила реформістських дослідників висунути інше тлумачення сутності й цілей інтеграції, а відповідно, її механізму та основних форм.

Відомі економісти Г. Мюрдаль, А. Маршаль, П. Стрітен, Ф. Перру та ін. піддали критиці основну ідею двох попередніх шкіл — повну лібералізацію переміщення товарів, капіталів і робочої сили в інтеграційному об'єднанні. Вони зауважили, що свобода переміщення товарів і факторів виробництва призводить до нерівномірності економічного розвитку окремих регіонів усередині інтеграційного об'єднання, а отже, не забезпечує соціально-економічної ефективності.

На думку французького економіста А. Маршала, інтеграція, яку тлумачать як “відсутність дискримінації” у міжнародній торгівлі й переміщенні факторів виробництва, — це ще не інтеграція. “Сучасна інтеграція, — зазначав він, — це інтеграція національних економік, а не інтеграція ринків, що є лише псевдоінтеграцією”¹. У працях “Солідарна Європа” (1964) і “Територіальна інтеграція” (1965) вчений наголошує, що, згідно з принципом солідарності, при “справжній” інтеграції розвиток однієї країни має позитивно впливати на інші країни-учасниці. Такого результату не можна досягти на основі зони вільної торгівлі, митного союзу або спільного ринку. “Справжня” інтеграція можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення (*compenetration*) національних економік. Це дало підставу А. Маршалю назвати свою концепцію інтеграції структуралістською. “Інтеграція відбувається тоді, коли зв'язки солідарності, які існують між її учасниками, такі, що повна свобода торгівлі нікому не приносить збитків і вигідна для всіх”², — вважає він.

¹ *Marchal A. L'Integration territoriale / A. Marchal. — Paris: Presses universitaires de France, 1965. — P. 159.*

² *Marchal A. L'Europe solidaire / A. Marchal. — Paris: Cujas, 1964. — P. 180—191.*

Головною проблемою міжнародної інтеграції, на думку представників цієї школи, є визначення оптимального співвідношення національних програм господарської політики із забезпеченням вигод, що є наслідком міжнародного співробітництва. На відміну від ринкових позицій, акцент зроблено на “позитивній інтеграції”, тобто на узгодженні галузей економічної й соціальної політики між урядами країн, що беруть участь в об’єднанні. “Під інтеграцією, — зазначає П. Стрітен, — розуміємо спільну політику зайнятості, спільну монетарну і фіскальну політику, а також спільну антимонопольну політику”¹.

Отже, для повної інтеграції важливі не лише гарантування абсолютної свободи руху товарів і факторів виробництва, тобто свободи дії ринкового механізму, а й координація економічної політики держав, що мають за мету пом’якшити нерівномірність економічного розвитку окремих країн інтеграційного комплексу та регіонів усередині цих країн, а також забезпечення усталеності національних платіжних балансів.

Подібну концепцію міжнародної економічної інтеграції запропонував відомий американський економіст-міжнародник Ч. Кіндлебергер. На його думку, ефективність інтеграції має визначатися “за допомогою вирівнювання факторних цін — уніфікації заробітної плати (за винятком розбіжностей, пов’язаних із кваліфікацією та ін.), загальних відсоткових ставок на фінансові активи та прибутків на інвестиції”². Вчений вважає, що соціально-економічної ефективності інтеграції неможливо досягти лише скасуванням митних кордонів або створенням митних союзів. Навіть за відсутності дискримінації, про яку пише Б. Балаша, фактори виробництва, на думку Ч. Кіндлебергера, можуть створювати “самодискримінацію”. Наприклад, незважаючи на забезпечення в ЄС свободи міграції робочої сили, німці воліють працювати в Німеччині, а французи — у Франції. Крім того, існують “витрати переміщення” факторів, аналогічні транспортним витратам, що можуть ускладнювати мобільність праці й капіталу, необхідну для вирівнювання цін. Отже, необхідні спеціальні заходи міждержавного регулювання економічних процесів³.

Приблизно так само сутність інтеграції визначає П. Уайлз. Він вважає, що вільна дія ринкового механізму в межах двох або декількох країн не забезпечує досягнення соціально-економічної

¹ *Streeten P. Economic Integration. Aspects and Problems. Second Revised and Enlarged Edition / P. Streeten. — Leyden, 1964. — P. 16—17.*

² *Kindleberger Ch. P. Economic Integration and International Corporation / Ch. P. Kindleberger // Columbia Journ. of World Business. — 1966. — № 2. — P. 1.*

³ Там само. — С. 15—16.

ефективності інтеграції. “Дві країни є інтегрованими за умови асиміляції їхніх економік. Це означає, що особи, які посідають однакове суспільне становище, одержують однакові доходи. Асиміляція передбачає ідентичність економічної структури всього співтовариства й однакову забезпеченість факторами виробництва всіх складових інтеграційного простору, чого не може дати лише ринковий механізм”¹.

Таке розуміння сутності й результатів міжнародної інтеграції узгоджується з неокласичною теорією рівноваги факторів виробництва, відповідно до якої праця, земля й капітал є самостійними джерелами багатства, і тому власники цих факторів закономірно одержують свою частку сукупного суспільного продукту (її вартість), створену кожним із трьох факторів у процесі їхньої взаємодії. Теорія факторів виробництва є одним з основних постулатів сучасної економічної науки й, зокрема, одним з вихідних елементів неокласичного аналізу загальної економічної рівноваги. Ринковий механізм здатний забезпечити оптимальний територіальний розподіл факторів виробництва, а отже, і найбільш ефективну структуру суспільного відтворення.

Утім, погляди Ч. Кіндлебергера й П. Уайлза не є суто неокласичними. На їхню концепцію вплинув інституціоналізм, зокрема визнання конструктивної ролі великого бізнесу в процесі оптимізації розміщення виробництва й підвищення його ефективності². Вони вважали, що на протигагу ринковому механізму і державному регулюванню функціонування транснаціональних корпорацій (ТНК) здатне забезпечити інтегрування міжнародної економіки, її раціональний і збалансований розвиток.

Отже, структурна школа внесла новий підхід у розвиток теорій міжнародних економічних відносин взагалі та теорій міжнародної інтеграції зокрема. Якщо представники двох попередніх шкіл зосереджуються на з’ясуванні реакції товаропотоків на ті або інші зрушення в митних режимах, то структуралісти твердять, що пояснення інтеграції за допомогою теорії зовнішньої торгівлі є недостатнім, а соціально-економічна ефективність інтеграції — це насамперед структурні зміни в самому виробництві, в ієрархії підприємств, розміщенні ресурсів і факторів виробництва.

Заслуга представників цього напрямку полягає в тому, що вони звернули увагу на нерівномірність економічного розвитку різних

¹ *Wiles P. J. D. The Political Economy of International Integration / P. J. D. Wiles // Communist International Economics / ed. by P. J. D. Wiles. — Oxford : Blackwell, 1968. — P. 307.*

² *Шишков Ю. В. Теории региональной капиталистической интеграции / Ю. В. Шишков. — М. : Мысль, 1978. — С. 110.*

частин інтеграційного об'єднання й пов'язану з цим соціально конфліктну ситуацію. Структуралісти є прихильниками комплексного використання всіх важелів — ринкових, монополістичних та інституційних — задля досягнення справжньої соціально-економічної ефективності інтеграції, що забезпечує збалансовану економічну структуру, рівні шанси для всіх, або “простір солідарності”.

Неокейнсіанський напрям економічних теорій регіональної інтеграції в Європі відомий як *інституціоналізм* (інтервенціоналізм, дирижизм). Як і представники попередньої школи, інституціоналісти з недовірою ставляться до суто ринкового механізму інтеграції й теж розглядають її як процес формування якоїсь оптимальної міжнародної економічної структури. Водночас вони наголошують на інституційно-політичному механізмі забезпечення такої оптимальної структури.

Інституційна школа, тісно пов'язана з неокейнсіанськими концепціями макроекономічного аналізу, виходить з того, що сучасне економічне відтворення в умовах інституційного середовища потребує постійного регулятивного втручання з боку держави. Її представники різко критикують неокласичну (неоліберальну) теорію мікроекономічного аналізу, що ґрунтується на постулатах досконалої конкуренції й універсальності ринкового механізму.

Прихильники неокейнсіанського макроекономічного аналізу в пошуках економічного оптимуму покладаються, насамперед, на державне регулювання економічних процесів. “Керованій економіці немає альтернативи, — стверджує французький соціаліст А. Філіп, — оскільки ринок може бути розширений не шляхом лібералізації, а шляхом організації”¹.

Під цим кутом зору інституціоналісти розглядають і міжнародні економічні відносини. Для них це не лише відносини між безпосередніми суб'єктами підприємництва як наслідок необмеженого руху товарів, факторів виробництва і відповідних фінансових ресурсів, а й взаємодія між національними економічними політиками, зіткнення й узгодження різних економічних цілей національної влади. Тому головна проблема досягнення соціально-економічної ефективності міжнародної інтеграції, згідно з їхнім трактуванням, полягає в оптимальному поєднанні національних програм економічної політики із забезпеченням вигод, які дає тісне міжнародне співробітництво.

¹ Philip A. Social Aspects of European Economic Cooperation / A. Philip // International Labour Review. — 1957. — Vol. 75. — № 3. — P. 233.

Американський економіст Р. Купер чітко розрізняє два взаємозалежні напрями інтеграції: її економічні цілі, які він розуміє приблизно так само, як Ч. Кіндлебергер та інші структуралісти, і політичні методи, необхідні для досягнення цих цілей. Це зумовлює певну роздвоєність у його трактуванні інтеграції. Він вважає, що поняття “інтеграція” може стосуватися “правових та інституційних відносин усередині регіону, в якому відбуваються економічні трансакції, або ринкових відносин між товарами й факторами (виробництва) всередині цього регіону”¹. При цьому перший аспект Р. Купер пов’язує, насамперед, з інтеграцією як процесом, а другий у нього асоціюється з інтеграцією як станом. Однак варто зазначити, що вчений рішуче наполягає на першорядності першого аспекту: “Регіони можна вважати інтегрованими, — пише він, — лише в першому, тобто інституційно-правовому значенні, але не в другому”². У цьому полягає головна відмінність інституціоналізму від інших шкіл міжнародної інтеграції.

Ця відмінність стане ще більш чіткою, якщо звернутися до праць Дж. Піндера, який підходить до аналізу цієї проблеми з іншого боку. Полемізуючи з Б. Балаша, Дж. Піндер зауважує, що той зображає стадію економічного союзу як точну копію сучасної національної економіки, при цьому передбачаючи, що вся інтегрована економіка централізована, а роль національних урядів (в економічному плані) аналогічна функціям адміністрації окремих штатів у США. Можливо, це й здійсниться, розмірковує Дж. Піндер, але найцікавіше питання економічної, та й політичної, інтеграції полягає в тому, чи зайде насправді процес інтеграції так далеко, “або ж чи існує якесь проміжне становище між національною незалежністю й роллю штату в американській федеральній системі, коли країни-члени можуть діяти спільно за достатньої рішучості задовольняти свої спільні цілі”³.

Отже, Дж. Піндер пропонує не “перестрибувати” через проблему переходу від системи цілком незалежних держав до системи федерації, як це роблять представники ринково-інституційної школи, а замислитися над тим, яким чином відбуватиметься цей перехід і чим він може завершитися. Спираючись на ці міркуван-

¹ *Cooper R. N. Worldwide versus Regional Integration: Is there an Optimum Size of Integrated Area? / R. N. Cooper // Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral / R. N. Cooper; ed. by F. Machlup. — New York ; London : Macmillan Press, 1976. — P. 42.*

² Там само. — С. 43.

³ *Pinder J. Problems of European Integration / J. Pinder // Economic Integration in Europe / J. Pinder; ed. by G. R. Denton. — London : Weidenfeld & Nicolson, 1969. — P. 145.*

ня, він пропонує власне визначення економічної інтеграції, розглядаючи її як “усунення дискримінації між економічними агентами країн-членів і як процес вироблення й застосування широко-масштабної координованої спільної політики, спрямованої на досягнення основних економічних цілей та добробуту”¹. Незавжди помітити, що другий аспект інтеграції, виокремлений Р. Купером, тут лише передбачається, але вже не називається. Суть досягнення соціально-економічної ефективності інтеграції зводиться до негативних і позитивних заходів економічної політики.

Ще відвертіше цю концепцію за 14 років до Дж. Піндера окреслив голландський економіст Я. Тінберген. “Під економічною інтеграцією, — писав він, — можна розуміти створення найбільш бажаної структури міжнародного господарства завдяки усуненню штучних перешкод на шляху оптимальної діяльності й свідомого запровадження всіх бажаних елементів координації й уніфікації. Тому проблема ефективності інтеграції є частиною проблеми вищого рівня, так званої проблеми оптимальної економічної політики”².

Однак помилково вважати, що для інституціоналістів заходи “негативної” і “позитивної інтеграції” є рівнозначними. У полеміці з неолібералами Дж. Піндер доводить, що для досягнення соціально-економічної ефективності інтеграції “позитивна інтеграція” важливіша за “негативну”. По-перше, тому, що усунення дискримінації має бути підсилене заходами “позитивної інтеграції”. Так, неможливо забезпечити мобільність товарів і факторів виробництва без уніфікації податкових систем країн-партнерів, національних технічних стандартів і подібних елементів, які фактично виконують роль митних бар’єрів. “Для тих, кого Б. Балаша називає “тотальними лібералістами”, спільний ринок і економічний союз — одне й те саме, оскільки для них “негативна інтеграція” створює спільну політику в масштабах, достатніх для досягнення головних економічних цілей і добробуту, — зазначає Дж. Піндер. — Для мене ж спільний ринок — щось значно менше, ніж економічний союз, — і без економічного союзу він виявить свою нежиттєздатність”³.

По-друге, цілком можливо, що здійснення “негативної інтеграції” може створити більше проблем, аніж вирішити, поки не буде

¹ *Pinder J. Problems of European Integration / J. Pinder // Economic Integration in Europe / J. Pinder; ed. by G. R. Denton. — London : Weidenfeld & Nicolson, 1969. — С. 43.*

² *Tinbergen J. International Economic Integration / J. Tinbergen. — Amsterdam : Elsevier, 1954. — P. 95.*

³ *Pinder J. Problems of European Integration / J. Pinder // Economic Integration in Europe / J. Pinder; ed. by G. R. Denton. — London : Weidenfeld & Nicolson, 1969. — P. 146.*

досягнуто еквівалентного прогресу у сфері позитивної інтеграції, що завершується створенням укомплектованого економічного союзу”¹. Справа в тому, що за умов митного роззброєння країни-партнери будуть позбавлені національних інструментів контролю над імпортом, субсидування експорту, регулювання обмінних курсів валют й інших важелів, що дають змогу національній владі впливати на стан платіжного балансу. Це може мати й небезпечні наслідки: з різних причин внутрішнього і зовнішньоекономічного характеру дефіцит платіжного балансу країни може сягнути такого рівня, за якого доведеться або відновити контроль над зовнішньоекономічними операціями, тобто тимчасово вийти із системи “негативної інтеграції”, або провадити політику дефляції, тобто загальмувати темпи економічного розвитку².

Тому країни — члени інтеграційного об’єднання не зацікавлені в повному усуненні дискримінації та забезпеченні безперешкодної свободи взаємної торгівлі й руху факторів виробництва. Дж. Піндер проводить паралель між інтеграційним об’єднанням і національними економіками. У межах останніх дуже часто панує найсильніша дискримінація на користь регіонів, що перебувають у найменш сприятливих умовах. Це досягається звичайно за допомогою податкових пільг, субсидій, позик під низькі відсотки, низьких транспортних тарифів, політики урядових закупівель продукції підприємств відсталих регіонів тощо. Інакше кажучи, національні уряди навмисно порушують умови досконалої конкуренції всередині країни й роблять це за допомогою заходів позитивної економічної політики. З цих же регіональних причин, вважає він, ЄС, як і більшість національних економік, свідомо не допускають до повної “негативної інтеграції”.

Звідси Дж. Піндер доходить висновку, що “позитивна інтеграція”, принаймні теоретично, можлива й без “інтеграції негативної”. У будь-якому випадку “цілком можливо, що певна група країн здійснить позитивну інтеграцію без повної негативної інтеграції, і в століття пріоритету регіональної політики це воістину може стати нормальною формою економічної інтеграції”³. Отже, для повної інтеграції важливо не лише забезпечити необмежену мобільність товарів і факторів виробництва, тобто свободу дії ринкового механізму, а й координувати економічну політику держав-членів, що має на меті пом’якшити нерівномірність економічного розвитку окремих країн інтеграційного комплексу й окремих ре-

¹ Pinder J. Problems of European Integration / J. Pinder // Economic Integration in Europe / J. Pinder; ed. by G. R. Denton. — London : Weidenfeld & Nicolson, 1969. — P. 163.

² Там само. — С. 146.

³ Там само. — С. 146.

гійонів усередині цих країн, а також забезпечити стабільність національних платіжних балансів.

Згідно з цією концепцією, на думку представників інституційної школи, кінцевою метою економічної інтеграції має бути оптимальна економічна структура всього інтеграційного об'єднання, яка забезпечується оптимальною економічною політикою. Розглядаючи інтеграцію як стан, Р. Купер зауважує, що "ринки є інтегрованими лише в тому випадку, коли на кожний продукт або фактор виробництва встановлюється одна домінуюча ціна, якщо це дозволяють транспортні видатки"¹. Це узгоджується з неокласичним трактуванням загальної економічної рівноваги, за якої встановлюється єдина оптимальна ціна чи система цін. Це, напевно, і варто вважати оптимальною економічною структурою.

Найважливіші теорії та концепції, на підставі яких аналізуються сучасні інтеграційні процеси в Європі, розроблялись, пропонувались і впроваджувались в найбільш розвинутих та економічно могутніх державах ЄС, США, Канаді.

Нові кроки у розвитку економічної думки щодо ефективності європейської економічної інтеграції зроблено в останні три десятиліття, коли інтернаціоналізація господарського життя і взаємозалежність набули всеосяжності й роль інтеграційних процесів у ЄС як чинника зростання суспільного добробуту зросла. Саме у цей період узгодження національних політик країн-учасниць та їх координація на багатосторонньому рівні стали життєво необхідними для стабільності й економічного зростання.

У сучасній економічній літературі тривають широкі дискусії щодо ефективності розвитку інтеграційних процесів. Основні переваги та недоліки створення інтеграційних об'єднань описують кількісні теорії міжнародної економічної інтеграції.

1.3. Кількісні теорії оцінки ефектів міжнародної економічної інтеграції

Концептуальне обґрунтування міжнародної економічної інтеграції формує необхідні теоретико-методологічні передумови для аналізу різноманітних форм, типів та ефектів інтеграційних об'єднань.

¹ *Cooper R. N. Worldwide versus Regional Integration: Is there an Optimum Size of Integrated Area? / R. N. Cooper // Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral / R. N. Cooper; ed. by F. Machlup. — New York ; London : Macmillan Press, 1976. — P. 43.*

Інтеграція (лат. *integratio* — відновлення, поповнення) в абстрактно-теоретичному контексті означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи в ціле, а також процес, що веде до такого стану.

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення, взаємопроникнення, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу.

Нині виокремлюють п'ять основних форм інтеграційних об'єднань (табл. 1.1):

Таблиця 1.1. Форми міжнародної економічної інтеграції¹

Форми інтеграції	Ліквідація митних бар'єрів у спільній торгівлі	Єдині митні тарифи щодо третіх країн	Вільний рух капіталів і робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона вільної торгівлі	+	—	—	—	—
Митний союз	+	+	—	—	—
Спільний ринок	+	+	+	—	—
Економічний союз	+	+	+	+	—
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Розглянемо основні форми міжнародної економічної інтеграції.

1. Зона вільної торгівлі — угода між країнами щодо усунення всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю. Кожна країна в цій зоні зберігає власний тариф та інші види регуляції торгівлі з третіми країнами. Основою цієї угоди є правила походження. За умови існування зони вільної торгівлі виникає ситуація, коли знято всі бар'єри на шляху торгівлі товарами та послугами між країнами-членами. Споживачі матимуть доступ до най-

¹ Писаренко С. М. Міжнародна економічна інтеграція / С. М. Писаренко, Ю. І. Присяжнюк // Міжнародні відносини: Історія. Теорія. Економіка. — Л.: ЛНУ, 2002.

дешевшого джерела пропозиції в усій зоні та отримають вигоду від торгівлі у формі зростання добробуту. Оскільки для країн — членів зони вільної торгівлі не існує вимоги гармонізувати свої торговельні політики щодо країн, які не є її членами, то митниці всередині зони мають залишатись, аби уникнути нечесної торгівлі. Останнє можливе, якщо країна, що не є членом зони вільної торгівлі, ухиляється від імпорتنних обмежень, встановлених однією з країн — членів зони вільної торгівлі, експортуючи до цієї країни через іншу країну-члена, що має ліберальніший режим щодо імпорту. За допомогою прикордонних митниць контролюється походження товарів.

2. У *митному союзі* країни-члени не тільки ліквідують тарифні й кількісні обмеження на внутрішню торгівлю, а й запроваджують загальний зовнішній тариф на торгівлю з третіми країнами. Країни-члени беруть участь у міжнародних переговорах з торгівлі й тарифів як єдине ціле. Фактично митний союз — це зона вільної торгівлі, яка має спільну торговельну політику відносно країн, які не є її членами. Отже, за умови існування митного союзу не виникає проблеми нечесної торгівлі; до товару або послуги, що імпортується до митного союзу, застосовуються однакові умови щодо входу незалежно від країни, через яку вони ввозяться до зони. За відсутності потенційної можливості нечесної торгівлі зникає економічна причина існування прикордонних митниць. Першим кроком до спільної торговельної політики є встановлення спільного зовнішнього тарифу. Після цього увага зосереджується на гармонізації всіх інших (нетарифних) інструментів міжнародної торговельної політики, таких, як фітосанітарні норми, адміністративні перепони на шляху торгівлі, добровільні обмеження експорту тощо. Досвід засвідчує, що саме цей етап є найважчим для досягнення домовленості.

3. У *спільному ринку*, крім митного союзу, існує вільна мобільність факторів виробництва. Запроваджуються загальні обмеження на рух виробничих факторів з третіми країнами. Спільний ринок — це митний союз, поєднаний з умовою про вільний рух робочої сили та капіталу. Таким чином, наслідком створення спільного ринку є встановлення “чотирьох свобод”, тобто вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Іноді спільний ринок визначають як зону, в якій відбулася інтеграція між національними ринками товарів та факторів виробництва країн-членів.

4. *Економічний союз* між країнами передбачає не лише спільний ринок, а й гармонізацію фіскальної, грошової, промислової,

регіональної, транспортної, — усіх економічних політик. Відбувається подальше розширення спільного ринку у сфері гармонізації національних економічних політик країн-членів з метою забезпечення його належного функціонування. Інтеграція здійснюється за допомогою ринкової лібералізації, тобто уряди відмовляються від дискримінаційних заходів, спрямованих проти імпорту країн-партнерів, виключно на ґрунті національної належності. Цю стадію зазвичай називають “негативною інтеграцією”. Однак уряди розробляють та впроваджують чимало заходів, пов’язаних з економічною політикою, і по суті перешкоджають торгівлі. Це засвідчує небажання держав допустити наслідків, що виникають через дії стихійних ринкових сил. Ця стадія є набагато складнішою; її називають “позитивною інтеграцією”.

5. Повна економічна інтеграція між країнами передбачає союз зі спільною економічною політикою, наднаціональним урядом створеної конфедерації та великими економічними повноваженнями. На цьому останньому етапі інтеграції відбувається остаточне злиття національних економік, внаслідок чого утворюється єдина об’єднана економіка. Всі питання, що стосуються економічної політики (в тому числі фіскальна та монетарна політика), вирішуються наднаціональною владою, хоча на нижчих ієрархічних рівнях може зберігатися істотна політична автономія. Ця стадія подібна до митного союзу, в якому обертається єдина валюта, а питання у сфері монетарної політики вирішуються спільним Центральним банком¹.

Отже, визначальною формою економічної інтеграції вважається створення митного союзу.

Один із засновників теорії економічної інтеграції — канадський економіст, представник нового класицизму чиказької економічної школи, консультант американського уряду з питань міжнародної торгівлі *Дж. Вінер* (1892—1970) у праці “Питання митного союзу” (1950) до найважливіших ознак митного союзу відносить: ліквідацію імпорتنних тарифів у торгівлі між членами союзу; встановлення загального митного тарифу для товарів, що надходять з решти світу; створення системи пропорційного розподілу митних доходів між країнами союзу за допомогою погоджених формул².

¹ *Філіпенко А.* Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу / *А. Філіпенко* // *Економічний часопис*. — 2003. — Т. XXI. — № 4. — С. 3—17.

² *Viner J.* The Custom Union Issue / *J. Viner*. — New York : Garland Pub, 1983. — P. 13.

Ці заходи змінюють структуру цін на внутрішніх ринках країн — членів митного союзу, що, своєю чергою, впливає на торгівлю, виробництво й споживання. Кінцевим результатом має бути підвищення добробуту в країнах-членах, оскільки більш раціональним стає розподіл ресурсів і глибшою міжнародна спеціалізація виробництва. Збільшується економія від ефекту масштабу, поліпшуються умови торгівлі, підвищується продуктивність факторів виробництва, прискорюється економічне зростання, змінюються економічна стабільність і розподіл доходів. Саме ця фаза, а точніше акт вступу країн у митний союз, і привертає найбільшу увагу економістів, оскільки саме перший крок визначає напрям економічного розвитку країни, тоді як наступні фази є лише логічним продовженням цього процесу.

Численні кількісні концепції, що охоплює теорія митного союзу, за визначенням їхніх авторів, ставлять за мету вивчення впливу митного союзу на темпи зростання економічного, суспільного добробуту, а також на рівень економічної активності, платіжний баланс та інфляцію. Теорія митного союзу є немовби характеристикою всіх вигод і витрат, отриманих від економічного об'єднання держав, внаслідок п'яти процесів:

- виробничої спеціалізації кожної країни — члена союзу, що відбувається за умови вільної торгівлі як результат використання відносних переваг у забезпеченні ресурсами;
- реалізації переваг великомасштабної економіки над малою;
- встановлення більш вигідного й справедливого для кожного члена союзу співвідношення між експортними й імпортованими цінами;
- підвищення ефективності виробництва, що є наслідком загострення конкуренції між фірмами всіх країн — членів союзу;
- зростання темпів промислового розвитку¹.

Існує низка концепцій щодо умов функціонування митного союзу й ефекту від його створення, які утворили два напрями теорії митного союзу. Згідно з першим напрямом, вільна безмитна торгівля надає максимально сприятливі умови для використання світових ресурсів, наслідком чого є швидке зростання світового суспільного добробуту. Будь-який митний союз, зменшуючи й скорочуючи тарифи в окремих регіонах світового ринку, наближається до таких ідеальних умов. На підставі цього формулюється висновок про те, що створення митного союзу завжди (або майже завжди) сприяє зростанню світового суспільного добробуту. Представники

¹ Фомин Б. С. Эконометрические теории и модели международных экономических отношений / Б. С. Фомин. — М. : Мысль, 1970. — С. 132—133.

цієї групи вважають, що за функціонування чистої (досконалої) конкуренції, постійних витрат виробництва і нульових транспортних видатків світові ціни встановлюватимуться на основі вартості продукції в країнах з мінімальними витратами. Ті країни, в яких витрати виробництва вищі від суми тарифів і світових цін, будуть імпортувати товари з країн із найменшими витратами, відмовившись від їхнього виробництва всередині країни.

Другий напрям теорії митного союзу по-іншому оцінює ефект від міжнародного економічного об'єднання країн. Його прихильники, зокрема Дж. Вінер, вважають, що створення митного союзу — це два одночасних протилежно спрямованих процеси: розширення торгівлі з однією групою країн і згортання зовнішньоторговельних відносин з іншою.

Відповідно до теорії Дж. Вінера, наслідком створення митного союзу в економіці є два типи ефектів:

— статичні — виявляються негайно після створення митного союзу як його безпосередній результат;

— динамічні — виявляються на пізніших стадіях функціонування митного союзу.

Відтак міжнародна економічна інтеграція передбачає два типи доходів і збитків:

— статичні доходи та витрати як наслідок перерозподілу існуючого капіталу, праці та інших ресурсів економік-учасниць;

— динамічні наслідки, що впливають на виробничі потужності, продуктивність і зростання інтегрованих економік¹.

Зокрема, Б. Балаша розглядає п'ять можливих випадків.

1. Обидві країни, що беруть участь у союзі (A і B), виробляли певні товари до вступу в митний союз. Створений союз об'єднує країни, які виробляють ці товари з найменшими витратами. Після того як митний союз набув чинності, менш ефективний виробник (A) припиняє виробництво цих товарів; попит на них він буде повністю задовольняти завдяки імпортуванню з країни B . Те саме відбудеться й за умови скасування тарифів стосовно всіх третіх країн (C). Цей випадок ілюструє ситуацію зростання товарообігу між країнами A і B .

2. Обидві країни (A і B) виробляли товари до вступу в союз під захистом митних тарифів. Союз, у який вони вступили, не має у своєму складі країн, що виробляють ці товари з меншими витратами. Усунення тарифів між країнами A і B дасть можливість

¹ Рут Ф. Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф. Рут, А. Філіпенко. — К. : Основи, 1998. — С. 284—291.

розширити торгівлю, оскільки може бути використана різниця в цінах, одержана внаслідок скасування тарифів.

3. Країна *B* є виробником товарів з найменшими витратами, країна *A* не виробляла товарів під захистом тарифів. У цьому випадку після створення митного союзу обидві країни не зазнають жодних змін.

4. Країна *B* виробляла товари під захистом митних тарифів, у той час як країна *A* імпортувала їх із країни *C*. Скасування тарифів між країнами *A* і *B* змінює напрямок торгівлі країни *A* на користь країни *B*, оскільки вартість продукції країни *B* стає меншою, ніж вартість для країни *A* товарів із країни *C*, яка охоплює суму цін і тарифів. У цьому випадку скорочується товарообіг у взаєминах країн *A* і *C*. Кінцева ситуація стає менш ефективною, ніж існуюча до створення митного союзу.

5. Ні *A*, ні *B* не виробляють товарів під захистом тарифів. Створення митного союзу змін не спричиняє. Обидві країни продовжуватимуть імпортувати ці товари з країни *C*, що виробляє їх з найменшими витратами.

Серед статичних ефектів найбільшого значення набувають ефекти створення та відхилення торгівлі. Наслідком створення митного союзу може бути ситуація, за якої товари, що традиційно закуповувалися на внутрішньому ринку, виявляться дорожчими, ніж подібні, але вироблені за кордоном. Якщо до створення митного союзу місцеві виробники перебували під захистом імпорتنих мит, що робило невигідною закупівлю закордонних товарів, то після їхнього скасування в межах митного союзу закордонний товар виявився дешевшим від місцевого, і споживачі почали його купувати. Внаслідок цього сформувався імпортний товаропотік і ресурси стали використовуватися ефективніше.

Створення торгівлі (*trade creation*) — це переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне, зовнішнє джерело (імпорт), що стало можливим завдяки скасуванню імпорتنих мит у межах митного союзу. Внаслідок виникнення митного союзу, який забезпечує ефект створення торгівлі, масштаби торгівлі, що здійснюється на вільній від митних обмежень основі, зростають, як і добробут усіх країн, які беруть у цьому участь, і навіть тих, що не беруть участі в інтеграції (рис. 1.1)¹.

¹ Киреев А. П. Международная экономика : учеб. пособие : в 2 ч. / А. П. Киреев. — М. : Междунар. отношения, 2001. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 372.

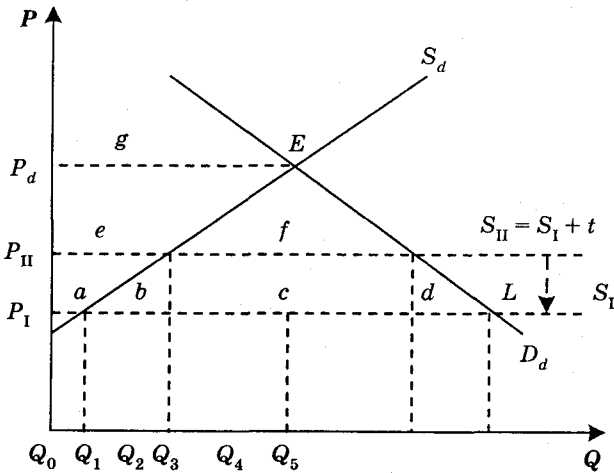


Рис. 1.1. Ефект створення торгівлі внаслідок економічної інтеграції

Розглянемо ситуацію, за якої країни I, II, III і країни I, II створюють митний союз, а S_d — внутрішня пропозиція товару в країні II; D_d — внутрішній попит на товар у країні II; Q — обсяги товару; P — ціна товару; P_I — ціна товару, за якою він продається в країні I; P_{II} — ціна того самого товару в країні II; a — ефект перерозподілу; b — ефект захисту; d — ефект споживання; c — ефект доходу; $a+b+c+d+e+f+g$ — збільшення надлишку споживання; $b+d$ — чистий статичний вигравш.

Створення митного союзу означає надання взаємних торговельних преференцій його членами, але не іншим країнам. Наслідком взаємного скасування мит може бути як ефект створення торгівлі, так і протилежний за змістом ефект відхилення торгівлі, оскільки джерело постачання товарів з країн, що беруть участь в інтеграції, не завжди є найефективнішим. Найчастіше країни, які не беруть участі в інтеграції, але відгороджені від неї загальним митним бар'єром країн, що інтегруються, могли б забезпечити постачання того ж товару за значно нижчими цінами.

Відхилення торгівлі (trade diversion) — це переорієнтація місцевих споживачів із закупівлі товару в більш ефективного позаінтеграційного джерела постачання на менш ефективне внутрішньоінтеграційне джерело, що є наслідком скасування імпорتنих мит у межах митного союзу (рис. 1.2)¹.

¹ Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. — К. : Основи, 1996. — С. 230.

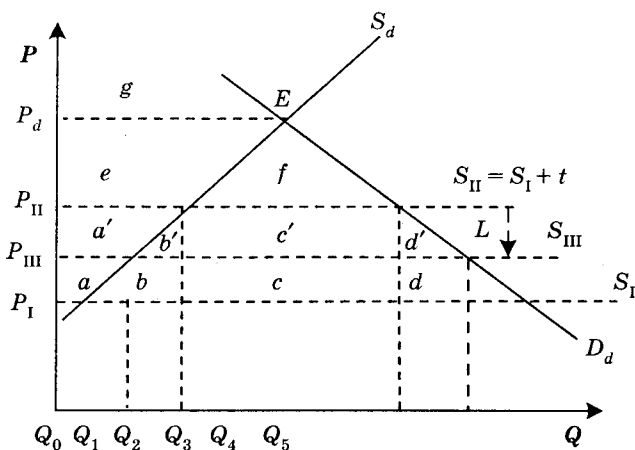


Рис. 1.2. Ефект відхилення торгівлі внаслідок економічної інтеграції

Розглянемо іншу ситуацію, за якої країни I, II, III і країни II, III створюють митний союз; S_d — внутрішня пропозиція товару в країні II; D_d — внутрішній попит на товар в країні II; Q — обсяги товару; P — ціна товару; P_I — ціна товару, за якою він продається в країні I; P_{II} — ціна того самого товару в країні II; P_{III} — ціна того самого товару в країні III; a' — ефект перерозподілу; b' — ефект захисту; d' — ефект споживання; c' — ефект доходу (пряма втрата для країни II); $a'+b'+c'+d'$ — збільшення надлишку споживання в країні II; $b'+d'$ — чистий статичний вииграш країни II.

Отже, якщо наслідком створення митного союзу є ефект відхилення торгівлі, то суспільний добробут країн, що не беруть участі в ньому, однозначно погіршиться, оскільки обмежені ресурси використовуватимуться менш ефективно, ніж за умови вільної торгівлі. Водночас суспільний добробут країн-учасниць може або погіршитися, якщо ефект відхилення торгівлі у вартісному вираженні перевищить ефект створення торгівлі, або поліпшиться, якщо ефект відхилення торгівлі у вартісному вираженні буде меншим від ефекту створення торгівлі.

До виникнення теорії митного союзу вважалося, що свобода торгівлі як модель торговельної політики однозначно забезпечує підвищення сукупного суспільного добробуту всіх країн світу. Теорія митного союзу продемонструвала, що такі союзи підкріплюють позитивний ефект політики вільної торгівлі за умови, що внаслідок впровадження митного союзу тарифи стосовно третіх країн

не підвищуються. Усунення тарифів усередині митного союзу розглядається як регіональний крок на шляху до вільної торгівлі. Однак, як зауважив Дж. Вінер, наслідком створення митного союзу, крім позитивного ефекту створення торгівлі, ймовірний негативний ефект — відхилення торгівлі, який може перевершити позитивний ефект. Отже, митний союз як механізм забезпечення вільної торгівлі в межах інтеграційного об'єднання не гарантує досягнення суспільного добробуту, а його вплив зосереджений на економічному добробуті індивідів. Така ситуація засвідчує, що митний союз як модель торговельної політики не є однозначно позитивним явищем міжнародної економіки¹.

На відміну від Дж. Вінера, який акцентував увагу на виробничому ефекті митного союзу, інший економіст-дослідник, лауреат Нобелівської премії *Джеймс Мід* (1907—1995) показав, що митні союзи впливають на “корисність” світового споживання². Припускаючи, що світове виробництво є постійним, Дж. Мід розмежовує “ефекти споживання” митних союзів. У цьому випадку порушена Дж. Вінером проблема впливу митного союзу на витрати світового виробництва не постає. Дж. Мід стверджує, що за таких обставин митний союз сприятиме підвищенню економічного добробуту, стимулюючи торгівлю між країнами-членами, і водночас знижуватиме його через сповільнення обтяженої торгівлі між союзом і рештою світу. В кінцевому підсумку митний союз підвищить, понизить або залишить незмінним економічний добробут залежно від впливу цих двох протилежних тенденцій.

Найбільш очевидним наслідком митного союзу є розширення ринку. Виробники (та споживачі) мають вільний доступ до національних ринків усіх країн-членів, де раніше він був обмежений імпорнтними бар'єрами. Розширення ринку запускає в дію багато сил. Це сприяє економії масштабу в багатьох галузях, якої не можна досягнути на “вузьких” національних ринках. Більш місткий ринок також поживляє конкуренцію, змушуючи виробників зменшувати витрати, інтенсивніше продавати і виробляти нові продукти.

Поєднання економії масштабу та посиленої конкуренції також сприяє збільшенню розмірів компаній внаслідок внутрішнього зростання, об'єднання чи поглинання. Великі фірми мають більшу

¹ *Viner J.* The Custom Union Issue / J. Viner. — New York. : Garland Pub, 1983. — P. 13.

² *Meade J. E.* The Theory of Custom Unions / J. E. Meade. — Westport, Conn. : Greenwood Press, 1980.

здатність фінансувати наукові дослідження та розвиток, а тому ефективніше конкурувати в інноваційній діяльності.

Макроекономічний ефект інтеграції залежить від таких головних змінних:

- збільшення обсягу й вдосконалення структури торгівлі товарами і послугами між партнерами;
- поліпшення торгового балансу;
- створення робочих місць у країнах, що інтегруються;
- зміна ставок заробітної плати;
- трансформація реального політичного курсу;
- зміна цін;
- акумуляційний ефект (людський та фізичний капітал);
- створення нових товарів і послуг;
- прямі іноземні інвестиції;
- відновлення відсталих країн (регіонів);
- зміни ВВП¹.

Очікується, що чим вищий ступінь економічної інтеграції, тим більший вплив цих динамічних ефектів на зростання. У цьому сенсі варта уваги лібералізація переміщення факторів (спільний ринок). Адже від присутності або відсутності динамічних ефектів залежить успіх або невдача митного союзу та більш розвинутих форм економічної інтеграції.

У процесі обговорення проектів і програм інтеграції перед вченими-теоретиками та державними діячами постає проблема залежності ефективності союзу від його розмірів. Одні вважають, що між розміром митного союзу і його ефектом наявна лінійна залежність, унаслідок чого вигоди від митного союзу зростають пропорційно розширенню зони вільної торгівлі. До цієї групи належать Б. Балаша, Дж. Вінер, Дж. Мід, Я. Тінберген, Т. Сцитовський, Р. Ербе. Інші стверджують, що існує певний оптимальний розмір союзу, за якого його відносний ефект досягає найбільшої величини. Цей оптимальний розмір у кожному окремому випадку може бути різним, оскільки залежить від економічного розвитку країн-кандидатів². І нарешті, деякі економісти (Дж. Дункан, Р. Гаутрей, К. Ротшильд, В. Репке) дотримуються думки, що зі збільшенням кількості країн, котрі входять у митний союз, його відносний ефект

¹ *Jovanovic M. N. International Economic Integration. Limits and Prospects / M. N. Jovanovic. — London ; New York, 1998. — P. 345.*

² *Scitovsky T. International Trade and Economic Integration as a Means of Overcoming the Disadvantages of a Small Nation / T. Scitovsky // The Economic Consequences of the Size of Nation / ed. by E.A.G. Robinson. — London : Macmillan, 1960; Erbes R. Espaces économiques et théorie de l'intégration / R. Erbes // Economie appliqué. — 1966. — Vol. 19. — № 3—4. — P. 101—127.*

буде знижуватися. Якщо перша група економістів виходить з того, що економічна структура країн — членів союзу залишається незмінною і вступ у митний союз прирівнює умови зовнішньоекономічного співробітництва до умов вільної торгівлі, то представники другої й третьої груп доводять, що за умов розширення митного союзу прогресуватимуть протекціоністські тенденції¹.

Теорія митних союзів — порівняно нова галузь економічної науки. Вона демонструє поширення теорії тарифів на багатонаціональні диференційовані системи. Ця теорія аналізує статичні, поодинокі зміни в торгівлі і добробуті, зумовлені формуванням митного союзу або зони вільної торгівлі.

Сучасні емпіричні дослідження впливу описаних ефектів на економічний добробут країн-членів ґрунтуються на моделях загальної й часткової рівноваги, гравітаційній моделі, а також на економетричних оцінках. При цьому превалювання ефекту створення над ефектом відхилення торгівлі розглядається зазвичай як індикатор виграшу для країни.

Згадані питання достатньо висвітлені в літературі. Великий досвід подібних досліджень нагромаджений у США, Нідерландах, Австралії, ФРН, Франції, деякими міжнародними організаціями, наприклад, Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Міжнародним інститутом аналізу прикладних систем (Австрія) та ін. Серед безлічі досліджень вирізняємо найбільш значущі, що становлять інтерес для формування методології дослідження впливу міжнародної економічної інтеграції на розвиток національних економік.

Моделі часткової рівноваги. В інституті вивчення продовольства й сільськогосподарської політики (*Food and Agricultural Policy Research Institute, FAPRI*) при Центрі вивчення розвитку сільського господарства й сільської місцевості Університету штату Айова (*Center for Agricultural and Rural Development, CARD*) досліджували вплив торговельної політики США, а також інших країн на функціонування сільського господарства. Проаналізовано різні сценарії, пов'язані з варіаціями в торговельній політиці (наявність та обсяг експортних субсидій, торговельних і митних субсидій, а також повна лібералізація торгівлі). Оцінювали такі

¹ *Duncan G.A. The Small State and International Economic Equilibrium / G. A. Duncan // Economia Internazionale. — 1950. — Vol. 3. — № 10. — P. 933—943; Hawtrey R. G. Economic Destiny / R. G. Hawtrey. — London; New York : Longmans, Green and Co., 1944; Rotschild K. W. The Small Nations and World Trade / K. W. Rotschild // Economic Journ. — 1954. — April. — P. 26—40; Ropke W. International economic disintegration / W. Ropke. — Philadelphia : Porcupine Press, 1978.*

макроекономічні параметри, як курс долара, рівень інфляції та ін. Головним напрямом досліджень була щорічна розробка десятилітніх прогнозів попиту, пропозиції, а також інших показників для потреб громадських організацій і державних установ США. В основу досліджень покладено систему моделювання *FAPRI (FAPRI Modeling System)*, яка охоплює поквартальні моделі тваринництва, рослинництва, а також моделі міжнародної торгівлі для країн і регіонів — основних споживачів та виробників продукції. Відмінною ознакою системи є її деталізація й можливість оцінки впливу зовнішніх шоків, наприклад, зміни клімату.

Для аналізу політики в галузі міжнародної торгівлі Служба економічних досліджень міністерства сільського господарства США (*USDA/ERS*) розробила систему моделей — *SWOPSIM (A Static World Policy Simulation Modeling Framework)*. Система має потужну базу даних і містить інформацію щодо виробництва, споживання та торгівлі продовольчими товарами в більшості країн світу. Вона безупинно вдосконалюється й широко застосовується в практиці. Логічним продовженням проекту *SWOPSIM* було створення *DWOPSIM (A Dynamic World Policy Simulation Model Building Framework)* для дослідження динамічного аспекту проблеми. Цей проект дає змогу конструювати, залежно від мети дослідження, багатотоварні й міжнаціональні (міжрегіональні) динамічні моделі в зручній для користувача формі.

Моделі загальної рівноваги поширені в багатьох країнах. Так, Служба *USDA/ERS* розробила 10-секторну модель загальної рівноваги країни і 30-секторну модель аграрної політики США. Варто згадати й так звану модель *ORANI (Multisectoral Model of The Australian Economy)*, розроблену в Мельбурнському університеті (Австралія) за підтримки низки державних агентств. Від інших моделей загальної рівноваги *ORANI* відрізняється, насамперед, розмірами: вона охоплює 113 виробничих галузей, 115 категорій товарів, вироблених національною економікою, й таку ж кількість імпортованих товарів, 9 категорій трудових ресурсів, 7 типів оброблюваних земель. Модель створена за часів, коли ефективних програмних засобів для виконання завдань такого класу ще не було. Досвід, накопичений у процесі розробки цієї моделі, був використаний у найбільшому, напевно, у наш час проекті, що постійно розвивається в галузі зовнішньої торгівлі, — *GTAP (Global Trade Analysis Project)*¹.

Стандартну модель *GTAP* створили Т. Гертель і М. Цігас у 1997 р. Це статична мультирегіональна модель загальної економічної

¹ Hertel T. Structure of GTAP / T. Hertel, M. Tsigas // Global Trade Analysis: Modeling and application. — Cambridge : CUP, 1997.

рівноваги, в якій міжрегіональні зв'язки описані потоками двосторонньої торгівлі. В моделі встановлення цін відбувається за умови досконалої конкуренції¹. Водночас предмети споживання регіонально диференційовані, що дає можливість досліджувати внутрігалузеву торгівлю. Для одержання емпіричного результату модель *GTAP* адаптована до використання її на основі програмного забезпечення *GEMPACK*, розробленого Центром політичних досліджень при університеті Монаш (Австралія)².

Практичне використання таких моделей пов'язане із застосування програмного забезпечення *GAMS (General Algebraic Modeling System)* — загальної алгебраїчної системи моделювання, яка трансформує мову завдань у зручну для користувача мову математичного програмування. Першою моделлю загальної рівноваги, реалізованою за допомогою цієї системи, була модель Камеруну. Варто зазначити, що моделі загальної рівноваги у розвинутих країнах використовуються переважно для дослідження питань зовнішньої торгівлі, податкової політики, структурних зрушень в економіці й розподілу доходів, тоді як у країнах, що розвиваються, акцент робиться на проблемі економічної стабілізації.

Завдяки експериментуванню на моделях загальної економічної рівноваги можемо визначити потенційні ефекти від укладання інтеграційних угод різних рівнів. Ці моделі широко застосовуються при аналізі результатів різних видів економічної політики. На їх основі вже тривалий час прогнозуються ефекти зміни торговельної політики, що має велике значення для оцінки результатів багатосторонньої лібералізації в рамках Уругвайського раунду СОТ.

Перше покоління цих моделей було доволі статичним і слугувало вимірюванню ефективності як наслідку перерозподілу ресурсів після торговельного шоку (наприклад, зниження тарифів). Виміряні ефекти виявилися слабкими, що спричинило критику щодо здатності моделей повноцінно оцінити наслідки процесу відкриття національної економіки. Створення нових елементів, наприклад таких, як недосконала конкуренція, розвиток аграрного сектора, існування резерву додаткової робочої сили, дало змогу суттєво поліпшити оцінку економічних вигод від таких змін навіть на секторному рівні. Поширення методів прикладного економічного моделювання дає можливість економістам брати активну участь у дослідженні різних аспектів економічної інтеграції.

¹ Hertel T. Structure of GTAP / T. Hertel, M. Tsigas // Global Trade Analysis: Modeling and application. — Cambridge : CUP, 1997.

² Harrison J. An Introduction to GEMPACK, GEMPACK Document № 1 / J. Harrison, K. Pearson. — Clayton : Monash University, 2000.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. У чому полягають основні положення та особливості теорії функціоналізму?
2. Що таке “перепліскування” і як воно сприяє економічній інтеграції?
3. Назвіть засновників функціоналізму.
4. На чому ґрунтується концепція неофункціоналізму і які її основні особливості?
5. У чому полягає сутність теорії комунікації?
6. Що таке “система згоди” і як вона діє? Які економічні школи займалися проблемами міжнародної економічної інтеграції?
7. Що таке “негативна” і “позитивна економічна інтеграція”?
8. Охарактеризуйте інституційні концепції міжнародної економічної інтеграції.
9. Які ефекти виникають унаслідок міжнародної економічної інтеграції?
10. Від яких чинників залежить загальний макроекономічний ефект міжнародної економічної інтеграції?
11. Як розуміють міжнародну економічну інтеграцію структуралісти?
12. У чому полягають відмінності у трактуванні суті міжнародної економічної інтеграції представниками раннього і пізнього неолібералізму?
13. На основі яких моделей здійснюються емпіричні дослідження ефектів міжнародної економічної інтеграції?
14. Охарактеризуйте класифікацію стадій міжнародної економічної інтеграції.
15. Що означає “створення” і “відхилення торгівлі”?
16. У чому полягає сутність теорії федералізму?

Рекомендована література

1. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. — К. : Основи, 1996.
2. *Лист Ф.* Национальная система политической экономики / Ф. Лист. — М. : Европа, 2005.
3. *Рут Ф.* Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф. Рут, А. Філіпенко. — К. : Основи, 1998.
4. *Філіпенко А.* Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу / А. Філіпенко // Економічний часопис. — 2003. — Т. XXI. — № 4.
5. *Шамборовський Г.* Соціально-економічна ефективність європейської економічної інтеграції / Г. Шамборовський. — Л. : РАСТР-7, 2008.
6. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration / B. Balassa. — London : Allen & Unwin, 1961.
7. *Meade J. E.* The Theory of Custom Unions / J. E. Meade. — Westport, Conn. : Greenwood Press, 1980.
8. *Tinbergen J.* International Economic Integration / J. Tinbergen. — Amsterdam : Elsevier, 1954.
9. *Viner J.* The Custom Union Issue / J. Viner. — New York : Garland Pub, 1983.

Розділ 2

ПРИНЦИПИ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 2.1. Особливості формування і розвитку ЄС*
- 2.2. Створення ЄС та процедура вступу до нього*
- 2.3. Критерії вступу до ЄС*

2.1. Особливості формування і розвитку ЄС

Ідея економічного об'єднання Європи існувала впродовж тривалого періоду європейської історії. У 1849 р. в Парижі на Євроконгресі пацифістів В. Гюго підтримав думку щодо створення Сполучених Штатів Європи, яку в 30-х роках XIX ст. оприлюднив італійський революціонер, засновник організації “Молода Європа” Д. Мадзіні. У 1926 р. на Першому пан'європейському конгресі було проголошено про створення Пан'європейського союзу.

У 1929 р. австрійський лідер і засновник пан'європейського руху граф К. Калеґрі закликав до створення Сполучених Штатів Європи, навівши як приклад Швейцарську конфедерацію (1848). У Лізі Націй 5 вересня 1929 р. звучала відома промова міністра закордонних справ Франції А. Бріана, який пропонував створити європейське об'єднання в рамках Ліги Націй. Однак світова криза, яка розпочалась, а згодом Друга світова війна примусили відкласти реалізацію цих проєктів.

Дві світові війни схиляють європейців до думки, що поступове формування тісних політичних і економічних зв'язків відродженої з руїн Німеччини з інститутами інших європейських країн, передусім Франції, буде надійним бастионом на шляху нової війни. Безпосередньо після закінчення Другої світової війни проявлено три важливі ініціативи щодо повної лібералізації торгівлі: започатковано загальну систему тарифів і торгівлі (*General Agreement on Tariffs and Trade*), а також створено Організацію європейської економічної співпраці (*Organization for European Economic Cooperation*) і Європейський економічний союз (*European Payments Union*). Ці угоди перебували поза інституційними рамками Європейського Союзу, але їх можна вважати глобальним початком, отже — й початком європейської економічної інтеграції.

Ідея інтеграції як гарантії миру на континенті була покладена в основу плану французького дипломата *Жана Моне* (1888—1979) про передачу керівництва виробництвом вугілля та сталі єдиному наднаціональному органу. Цей план був спрямований на те, щоб запобігти підготовці до нової війни. Ідея полягала у переведенні вирішальних для воєнної індустрії галузей під міжнародний контроль за допомогою договору, що з огляду міжнародного права має обов'язковий характер. Цей план був запропонований 9 трав-

ня 1950 р. міністром закордонних справ Франції *Робером Шуманом* (1886—1963).

Ідею підтримали Італія, Франція та країни Бенілюксу, унаслідок чого 18 квітня 1951 р. було підписано Паризьку угоду про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (*European Coal and Steel Community*), яке почало діяти з 10 серпня 1952 р. на чолі з першим президентом Вищого керівництва ЄОВС Ж. Моне.

Уряди держав-учасниць:

— вважали, що мир у світі можна зберегти лише спільними зусиллями, зіставними з величиною небезпеки, що загрожує йому;

— були переконані, що об'єднання Європи надзвичайно важливе для збереження мирних стосунків;

— визнавали, що об'єднану Європу можна побудувати лише завдяки практичним діям на основі визначення загальних засад економічного розвитку;

— намагалися підвищити рівень життя, забезпечуючи розвиток власного виробництва;

— прагнули замінити вікове суперництво об'єднанням інтересів; створити за допомогою економічного співтовариства підґрунтя для ширшої й глибшої співпраці між народами, які тривалий час перебували у стані конфлікту; сприяти створенню інституцій, що спрямовуватимуть спільні дії на формування спільного ринку на основі спільних цілей та інституцій.

Основним завданням ЄОВС було зробити внесок у справу економічного розвитку, зростання зайнятості й підвищення рівня життя населення у країнах-учасницях завдяки створенню спільного ринку, беручи до уваги чинні економічні принципи країн-учасниць. Об'єднання мало визначити, у який спосіб можна досягнути раціонального розвитку виробництва та найвищого рівня продуктивності країн-учасниць.

Інституції ЄОВС мали забезпечувати: потреби спільного ринку, в тому числі третіх країн; рівний доступ до джерел виробництва для всіх споживачів спільного ринку; встановлення найнижчих цін, причому в такий спосіб, щоби не спонукати до підвищення цін підприємств в угодах з третіми країнами або до зростання загального рівня цін, але в той же час гарантувати належний рівень амортизації та прибутку; підтримання умов, що сприяли би підвищенню виробничого потенціалу підприємств і забезпечували раціональне використання природних ресурсів; поліпшення умов праці й підвищення життєвого рівня працівників усіх галузей; зростання міжнародної торгівлі та належне обмеження експортних цін; розширення й модернізацію виробництва, а також підвищення якості товарів і послуг.

Угодою також було визначено положення, що не відповідали цілям ЄОВС і мали бути скасовані або заборонені в рамках об'єднання. До них належали імпорتنі та експортні мита, а також кількісні обмеження: будь-яка дискримінація виробників, покупців чи споживачів, передусім щодо цін, а також вільного вибору покупцем постачальника; субсидії чи допомога держав у будь-якій формі.

Шістка країн — засновниць ЄОВС (Бельгія, Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди) 29 травня 1956 р. ухвалила доповідь бельгійського державного діяча *Поля Генрі Спаака* (1899—1972) з проблем всеохопного економічного союзу і союзу в галузі мирного використання ядерної енергії.

25 березня 1957 р. були підписані Римські договори, які заснували Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) — Спільний ринок та Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом). Вони мали сприяти економічному зростанню, підвищенню життєвого рівня населення як засобу запобігання війні, зміцненню миру і свободи, а також створенню “тісного союзу народів Європи”.

Євроатом було створено з метою формування умов, необхідних для швидкого зростання атомної промисловості. Уряди країн-учасниць:

- визнавали, що атомна енергія є значним джерелом розвитку промисловості й зможе забезпечити просування у справі миру;

- були переконані, що лише спільні зусилля гарантують досягнення, котрі відповідатимуть економічним можливостям їхніх країн;

- сприяли розвитку потужної промисловості, яка забезпечуватиме потрібну кількість енергетичних ресурсів для модернізації, розвитку технічного прогресу і підвищення добробуту народів;

- прагнули створити умови, безпечні для життя і здоров'я суспільства;

- намагалися сприяти розвитку співробітництва з іншими країнами та міжнародними організаціями у сфері мирного розвитку атомної енергетики.

З часу свого заснування ЄЕС мало поступово створювати умови для найраціональнішого розподілу продукції при високому рівні продуктивності.

Інститути ЄЕС діяли у спільних інтересах і в рамках відповідних повноважень:

- забезпечували впорядковане постачання спільного ринку, рівний доступ усіх споживачів до джерел сировини, підтримання умов, що стимулюватимуть нарощення і поліпшення їх виробничого потенціалу;

- сприяли поліпшенню умов праці й життєвого рівня працівників у кожній з галузей, за які відповідає об'єднання;

— заохочували зростання міжнародної торгівлі та забезпечували дотримання однакових обмежень експортних цін.

Визнавалися несумісними зі спільним ринком вугілля і сталі й підлягали відміні та забороні в рамках об'єднання:

— імпорتنі та експортні мита чи заборони, а також кількісні обмеження руху товарів;

— заходи й практика дискримінації щодо виробників, покупців і споживачів;

— субсидії й допомога, котрі надаються державою, як і особливі збори, що накладаються державами в тій чи іншій формі.

Таким чином заборонялися така цінова практика дій, яка призводила до недобросовісної конкуренції (передусім локальне чи тимчасове зниження цін), будь-які дискримінаційні дії.

Модель митного союзу стала теоретичною базою регіональної інтеграційної політики у Західній Європі. Основою ЄЕС був митний союз, що охоплював усю торгівлю товарами і передбачав заборону імпорتنих та експортних мит чи будь-яких рівнозначних зборів у торговельних відносинах між країнами-членами, а також встановлення спільного митного тарифу в їх відносинах з третіми країнами. Загальний тариф мав бути застосований повністю наприкінці перехідного періоду (12 років з часу підписання договору). Кожна з країн-членів перетворила двосторонні квоти, надані іншими країнами-членами, на загальні квоти, що застосовувалися без будь-якої дискримінації до всіх країн-членів, які також скасовували всі кількісні обмеження на експорт, імпорт у торгівлі між собою.

У сферу повноважень Європейського спільного ринку потрапили сільське господарство і торгівля сільськогосподарськими продуктами. Країни-члени почали поступово формувати спільну аграрну політику.

Для досягнення її цілей був створений спільний організаційний механізм регулювання аграрних ринків, який передбачав:

— загальні правила стосовно конкуренції;

— обов'язкову координацію різних національних ринкових структур;

— організацію європейського ринку.

Впродовж перехідного періоду кожній державі-члену дозволялося запроваджувати для деяких видів сільськогосподарської продукції на недискримінаційній основі та на заміну квот систему мінімальних цін, нижче яких імпорт міг бути тимчасово припинений чи зменшений або дозволений за умови, що він буде здійснюватись за вищою, ніж мінімальна, ціною.

В ЄЕС була створена можливість для вільного пересування осіб, послуг і капіталів. Співтовариство гарантувало вільне пересування працівників. Це передбачало відміну будь-якої дискримінації за

національною ознакою щодо працівників країн-членів у тому, що стосується найму, винагороди та інших умов праці й зайнятості. Підлягало поступовій відміні обмеження на надання послуг для громадян, країн — членів Співтовариства. При цьому під послугами розуміли: діяльність промислового і торговельного характеру, а також діяльність осіб вільних професій. У перехідний період і тією мірою, що була необхідна для нормального функціонування спільного ринку, країни-члени мали позбутися будь-яких обмежень на пересування капіталів.

Що ж до транспортних перевезень, то в ЄЕС були передбачені:

— загальні правила, котрі застосовувалися до міжнародних транспортних перевезень з території чи на територію країни-члена, що перетинали територію однієї або декількох країн-членів;

— умови, на яких нерезиденти, котрі надають транспортні послуги, могли здійснювати їх на території країни-члена.

Отже, прогресивним в ЄЕС було те, що, по-перше, країни-члени зобов'язувалися координувати свою економічну політику; по-друге, проголошувалося вільне пересування товарів, працівників, послуг і капіталів; по-третє, ставилося за мету створення митного союзу.

Основне завдання Євроатома полягало в створенні умов для виникнення і швидкого розвитку атомної промисловості, сприяння підвищенню рівня життя в країнах-членах і розвитку взаємного обміну з третіми країнами. Для виконання цього завдання Співтовариство мало розвивати дослідницьку роботу й поширювати технічні знання; розробляти єдині заходи безпеки для захисту здоров'я працівників і населення загалом, стежити за регулярним і справедливим постачанням споживачам у Співтоваристві атомного палива й руди, гарантувати належний контроль їхнього використання на інші цілі; встановити з іншими організаціями зв'язки, що сприятимуть прогресу в мирному використанні атомної енергії.

Постачання руди, сировини і спеціальних матеріалів у межах Співтовариства здійснювалося на основі принципу рівного доступу до ресурсів, дотримання єдиної політики в галузі постачання. З цією метою була заборонена будь-яка практика надання привілейованого становища споживачам. Був створений підрозділ, що перебував під контролем Комісії і володів правом вибору руди й сировини, вироблених на території держав-членів, а також винятковим правом укладати контракти на постачання сировини, виготовленої за межами Співтовариства. Він міг створювати резервний фонд комерційного призначення для постачання сировини з наявних усередині чи поза Співтовариством запасів.

Створювався і спільний ринок з атомної енергії. Країни-члени ліквідували митні збори на імпорт та експорт, а також кількісні

обмеження на імпорт-експорт продукції, що має стосунок до атомної енергетики. Крім цього, встановлювався спільний митний тариф. Що ж до зовнішніх відносин, то Співтовариство могло в межах своєї компетенції брати на себе зобов'язання укладанням угод чи контрактів з третьою країною, міжнародною організацією чи громадянином третьої країни. Проте найважливішим завданням вважалося сприяння внаслідок створення спільного ринку і прогресуючого зближення економічної політики країн-членів гармонійному розвитку економічної діяльності Співтовариства, безперервному і збалансованому економічному зростанню, стабільності, прискореному підвищенню рівня життя і тіснішим зв'язкам між країнами, що воно об'єднує. Відповідно, діяльність Співтовариства передбачала:

- усунення митних зборів і кількісних обмежень на імпорт та експорт товарів між країнами-членами;

- запровадження спільного митного тарифу та спільної торговельної політики щодо третіх країн;

- ведення спільної політики в галузі сільського господарства і транспорту;

- застосування процедур, що дають змогу узгоджувати економічну політику країн-членів і ліквідувати незбалансованість платіжних балансів;

- зближення законодавства країн-членів настільки, наскільки це необхідно для функціонування спільного ринку.

Таким чином, ЄЕС було створено на основі того, що уряди країн-учасниць:

- вирішили закласти підґрунтя для тіснішого союзу народів Європи, забезпечивши економічний і соціальний прогрес у своїх країнах, щоби спільними зусиллями знищити бар'єри, котрі розділяють Європу;

- намагалися постійно поліпшувати рівень життя і умови праці населення;

- визнавали, що усунення існуючих перешкод вимагає узгоджених дій для забезпечення стабільного розвитку, збалансованої торгівлі та справедливої конкуренції;

- прагнули зміцнити союз своїх економік і забезпечити їх гармонійний розвиток завдяки зменшенню відмінностей між регіонами й відсталості менш розвинутих регіонів;

- хотіли зробити власний внесок у справу усунення обмежень у міжнародній торгівлі засобами спільної торговельної політики;

- мали намір підтвердити об'єднання Європи з іншими країнами і забезпечити їхнє процвітання відповідно до принципів Хартії Об'єднаних Націй;

— вирішили об'єднати свої ресурси для збереження і зміцнення миру та свободи, закликаючи інші народи Європи, які поділяють їх ідеали, приєднатися до них.

Основне завдання ЄЕС полягало в сприянні гармонізованому і збалансованому розвитку економічної діяльності в рамках Співтовариства, стабільному й безінфляційному економічному зростанню з урахуванням проблем навколишнього середовища, високому рівню зайнятості й соціального захисту, підвищенню життєвих стандартів, економічній і соціальній згуртованості країн-учасниць завдяки формуванню спільного ринку та економічного і валютного союзу.

Для втілення в життя цих завдань Співтовариство зобов'язалося здійснювати такі види діяльності: скасувати митні збори та кількісні обмеження на експорт та імпорт країн-учасниць; проводити спільну торговельну політику; створити внутрішній ринок, який характеризується відсутністю перешкод для вільного пересування товарів, людей, послуг і капіталу; здійснювати заходи щодо в'їзду та пересування людей в рамках спільного ринку; провадити спільну політику в галузі сільського господарства, рибальства, транспорту; забезпечити здорову конкуренцію на внутрішньому ринку; привести національні законодавства країн-учасниць у відповідність до вимог спільного ринку; здійснювати соціальну політику в рамках Європейського Соціального Фонду; зміцнювати економічну і соціальну згуртованість; провадити політику у сфері захисту навколишнього середовища; зміцнювати конкурентоспроможність промисловості Співтовариства; підтримувати дослідницьку діяльність і технологічний розвиток; заохочувати формування транс'європейського співробітництва; досягти високого рівня охорони здоров'я; зробити внесок у розвиток освіти і культури країн-учасниць; здійснювати політику у сфері розвитку співробітництва і захисту споживачів; втілювати в життя заходи у сфері енергетики, розвитку туризму.

У 1967 р. відбулося злиття керівних органів ЄЕС і двох галузевих інтеграційних угруповань — ЄОВС і Євроатома зі штаб-квартирою в Брюсселі, після чого інтеграційне угруповання отримало назву Європейське Співтовариство (*European Community*).

Розвиток західноєвропейської інтеграції з кінця 50-х років ХХ ст. і до теперішнього часу відбувався складно і суперечливо. У процесі західноєвропейської інтеграції можна виділити чотири періоди. Перший належить до 50—60-х років ХХ ст., коли був створений спільний ринок вугілля і сталі в рамках ЄОВС, а згодом митний союз і спільний ринок у рамках ЄЕС. Процес інтеграції

розпочався з лібералізації зовнішньої торгівлі промисловою продукцією та наступної лібералізації міграції робочої сили і капіталу в ЄС. До середини 1968 р. сформувався розвинутий митний союз.

З утворенням Європейського Співтовариства західноєвропейська інтеграція вийшла за економічні межі й охопила політику, гуманітарні відносини та інші сфери суспільного життя. Водночас формувалася спільна аграрна політика на основі спільного режиму регулювання цін і обсягів виробництва основних видів сільсько-господарської продукції (м'ясо, молоко тощо). Був створений орган, який мав сприяти модернізації аграрного сектора, розвитку фермерських господарств.

Другий період західноєвропейської інтеграції припадає на 70—80-ті роки ХХ ст. Значне погіршення світової економічної кон'юнктури поклато край високим темпам економічного зростання в Західній Європі; економічна криза 1974—1975 рр. негативно вплинула на процеси інтеграції; поширилися дезінтеграційні тенденції.

У 70-х роках минулого століття розвиток західноєвропейської інтеграції пов'язаний із необхідністю формування економічного союзу. Цьому сприяла створена система управління Європейським Співтовариством — Рада ЄС, Європейська Комісія, Європейська Рада, Європейський Парламент і Суд ЄС.

Великий вплив на розвиток інтеграційних процесів мав вступ до Європейського Співтовариства у 1973 р. Данії, Великої Британії та Ірландії. Під час циклічних і структурних криз 70-х — початку 80-х років ХХ ст. посилилася диференціація за рівнем економічного розвитку країн — учасниць Європейського Співтовариства. Це стало помітніше зі вступом до нього Греції (1981). У цей час у Співтоваристві виникають тимчасові протиріччя: інтеграція переживає кризові явища; під сумнів поставлено здатність Співтовариства до подальшого розвитку. Саме в цей період важливим було створення (1979) Європейської валютної системи на основі впровадження єдиної розрахункової одиниці — ЕКЮ.

Третій період західноєвропейської інтеграції припадає на 80-ті роки, особливо на період 1985—1992 рр. Зі середини 80-х років ХХ ст. у Європейському Співтоваристві спостерігається активізація інтеграційних процесів. У 1986 р. до Співтовариства ввійшли Португалія та Іспанія, що ще більше посилювало міждержавні диспропорції. Ці країни відставали за рівнем економічного розвитку від решти членів Співтовариства.

Наприкінці 1985 р. був прийнятий Єдиний Європейський Акт, що набув чинності з 1 липня 1987 р. Він передбачав створення до кінця 1992 р. спільного ринку 12 країн — членів Співтовариства,

а до 1993 р. — єдиного економічного простору, в якому національні економіки країн-членів становили єдиний господарський механізм.

На початку 90-х років ХХ ст. Співтовариство по суті завершило створення спільного ринку і наблизилось до формування валютно-го, економічного та політичного союзів.

2.2. Створення ЄС та процедура вступу до нього

Важливе значення для посилення процесів європейської інтеграції мав Маастрихтський договір про створення ЄС (лютий 1992 р.), який підписали 12 держав (Бельгія, ФРН, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Велика Британія, Данія, Ірландія, Португалія, Іспанія, Греція).

Маастрихтський договір передбачав трансформацію Європейського Співтовариства у ЄС і надавав країнам Східної Європи право приєднатися до нього; перетворював кожного підданого держав-учасниць на “громадянина Європи”, який може вільно поселитися в усіх країнах Союзу; надавав кожному громадянину (наприклад французів), що мешкає у Бельгії, Італії, Греції, право голосувати і бути обраним у країні свого перебування на виборах до місцевих та європейських органів влади. Він створив передумови для запровадження єдиної європейської валюти (не пізніше 1999 р.).

Маастрихтський договір за значущістю можна порівняти із договором про створення СЕС у 1957 р. Він ґрунтується на трьох основних доповненнях: доповнений договір про інтеграцію, включаючи валютний союз; створення спільної зовнішньої політики і політики безпеки та оборони; співпраця країн-членів у зовнішній політиці, боротьбі зі злочинністю. В документі було наголошено на необхідності “захистити загальні цінності, фундаментальні інтереси і незалежність Союзу; укріпити всіма можливими засобами безпеку Союзу і його країн-членів; зберігати мир і міжнародну безпеку” (Ст. 1.2).

Уряди країн-членів домовилися:

— розпочати новий етап європейської інтеграції, беручи до уваги історичну вагу припинення поділу Європейського континенту і відчуваючи потребу створення підґрунтя для побудови майбутньої Європи;

— підтвердити своє визнання свободи, демократії, основних прав і свобод людини та верховенства закону;

— поглиблювати солідарність між своїми народами з повагою до їх історії, культури й традицій;

— сприяти демократичному і ефективному функціонуванню інституцій з метою поліпшення виконання ними завдань у рамках єдиної системи;

— досягти зміцнення й злиття економік своїх країн, сформувати економічний і валютний союз з подальшим запровадженням єдиної стабільної валюти;

— сприяти економічному і соціальному розвитку своїх народів у контексті створення внутрішнього ринку, а також здійснювати політику, яка забезпечила б їхнє зростання в усіх сферах;

— встановити спільне громадянство;

— провадити спільну зовнішню політику і політику безпеки з метою підтримання миру й стабільності в Європі та світі;

— підтвердити свою мету щодо вільного пересування людей, одночасно гарантувавши надійність і безпеку власних народів;

— з огляду на необхідність європейської інтеграції продовжити процес створення міцнішого союзу народів Європи, де рішення прийматимуться з максимальною участю громадян відповідно до принципу субсидіарності.

Договір набув чинності 1 листопада 1993 р. Він започаткував новий етап згуртування народів Європи, метою якого було: сприяння економічному і соціальному прогресу завдяки створенню внутрішнього ринку без внутрішніх кордонів і встановлення економічного та монетарного союзу з єдиною валютою; відстоювання інтересів Союзу на міжнародній арені; зміцнення захисту прав та інтересів представників різних національностей країн-учасниць через запровадження громадянства ЄС; розвиток тісної співпраці в галузі правосуддя та внутрішньої політики.

Внутрішня і зовнішня політика ЄС ґрунтується на трьох основних принципах:

— повазі до національної належності громадян країн-учасниць;

— дотриманні основних прав і свобод, що гарантує Римська конвенція захисту прав людини та основних свобод від 4 листопада 1950 р. та які зумовлені спільними для країн-учасниць конституційними традиціями, тобто загальними принципами права Співтовариства;

— забезпеченні засобами, необхідними для досягнення мети.

У 1994 р. після успішних переговорів до ЄС приєдналися Австрія, Фінляндія та Швеція; у 2004 р. — Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія, а в 2007 р. — Болгарія та Румунія.

Можна виокремити п'ять основних етапів процесу вступу до ЄС¹:

¹ Цит. за: Nugent N. The European Commission / N. Nugent. — New York : Palgrave, 2001. — P. 316—320.

1. **Консультативний етап** — триває перед поданням країною заяви про вступ¹. Практика засвідчує, що на цьому етапі країни — претенденти на вступ укладають одну з трьох типів асоціативних угод:

— **Європейську угоду (European Agreement)** — у 90-х роках минулого століття такі угоди було укладено з десятьма колишніми соціалістичними країнами Центральної та Східної Європи: Польщею (1991), Угорщиною (1991), Румунією (1993), Болгарією (1993), Чехією (1993), Словаччиною (1993), Естонією (1995), Литвою (1995), Латвією (1995), Словенією (1996);

— **Угоди про асоціацію (Association Agreement)** — укладені з Туреччиною (1963), Мальтою (1970) та Кіпром (1972);

— **Угоди про стабілізацію і асоціацію (Stabilization and Association Agreement)**, були підписані з Балканськими країнами.

Консультативний етап завершується поданням країною-претендентом заявки про вступ до ЄС.

2. **Оціночний етап** — триває між поданням країною-претендентом заявки про вступ та початком переговорів про вступ. На цьому етапі країни намагаються досягнути критеріїв членства в ЄС. Держава офіційно стає країною — кандидатом на вступ до ЄС.

3. **Переговорний етап** — триває від початку й до завершення переговорів про вступ. У процесі переговорів визначаються умови, на яких кожен кандидат може приєднатися до ЄС, та терміни прийняття, імплементації й правового впровадження *acquis communautaire* (спільного доробку ЄС). В окремих випадках можливе врахування перехідних заходів, але вони мають бути чітко визначені за змістом і тривалістю. Кожна країна-кандидат діє за окремим графіком і може бути прийнята до ЄС, як тільки досягне відповідності критеріям вступу та членським зобов'язанням. Переговори відбуваються у формі двосторонніх конференцій між країнами-членами та кожною з країн-кандидатів за кожним із 31 розділу *acquis communautaire*: конкурентна політика, транспортна політика, енергетика, податкова політика, митний союз, сільське господарство, юстиція і внутрішні справи, фінансова сфера, регіональна політика, бюджетні асигнування тощо. Загальний успіх у переговорному процесі оцінюється кількістю розділів, за якими переговори є цілком завершеними. Результати переговорів долучаються до проекту угоди про вступ країни-кандидата до ЄС.

4. **Ратифікаційний етап** — триває між підписанням угоди про вступ та її ратифікацією. Перед підписанням угоди про вступ вона

¹ Див. також: *Dinan D. Ever Closer Union? / D. Dinan — London : Macmillan, 1994. — P. 473—482.*

має бути подана до Ради ЄС для схвалення та до Європейського Парламенту для отримання згоди. Після підписання угода про вступ спрямовується до країн — членів ЄС і країн-кандидатів для ратифікації та прийняття країнами-кандидатами рішення щодо вступу, за необхідності — через процедуру референдуму. Саме тому успішний перебіг переговорів не є гарантією вступу країни до ЄС. Так, Норвегія, уряд якої двічі (у 1972 та 1994 р.) вдало завершив перемовини й навіть підписав угоду про вступ, так і не стала членом ЄС, оскільки питання вступу до ЄС двічі не знайшло належної підтримки населення. У 1972 р. у референдумі брали участь 78 % населення, 53,5 % з яких проголосували проти вступу до ЄС. У 1994 р. противники членства в ЄС знову перемогли, отримавши 52,3 % голосів. За вступ висловилося лише 47,7 % тих, хто прийшов на референдум. Швейцарія також подавала заяву на вступ, але процес не було завершено, оскільки на референдумі в грудні 1992 р. швейцарці висловились проти ратифікації угоди про Європейську економічну зону.

5. Імплементацийний етап — започатковується після виконання всіх ратифікаційних процедур та набуття угодою чинності. Лише після цього країна стає повноправним членом ЄС.

Деякі фахівці до попереднього етапу вступу до ЄС зараховують і участь країни-претендента в Європейській Конференції.

Європейська Конференція (вперше відбулася 12 березня 1998 р. у Лондоні) — це багатостороння структура, в рамках якої держави — члени ЄС та країни-кандидати обговорюють нагальні питання співробітництва у сфері зовнішньої політики та безпеки, юстиції та внутрішніх справ.

Однак, на переконання інших фахівців, засідання Європейської Конференції у ЄС завжди сприймалося як символічний захід, участь в якому країн — нечленів ЄС завжди мала характер почесної присутності. Доцільність зустрічей такого формату неодноразово ставилася під сумнів, але Європейська Конференція не припиняла своєї діяльності саме для того, щоби продемонструвати згуртованість Європи навколо ЄС.

Кожен інституційний орган ЄС має свої чітко визначені повноваження щодо прийняття нових членів. З точки зору послідовності дій та реалізації повноважень певних інституцій ЄС (Ради, Комісії та Парламенту) можна виокремити дванадцять кроків:

- 1) європейська держава подає заявку про вступ до Ради ЄС;
- 2) Рада ЄС звертається до Європейської Комісії з проханням висловити свою позицію щодо поданої заявки;
- 3) Європейська Комісія представляє свою оцінку Раді ЄС;

4) Рада ЄС одноголосно ухвалює рішення розпочати переговори про вступ з країною-кандидатом;

5) Європейська Комісія пропонує, а Рада ЄС одноголосно затверджує основні складові та принципи позиції ЄС на переговорах з державою-кандидатом;

6) Рада ЄС проводить переговори з державою-кандидатом;

7) проект договору про вступ узгоджується між ЄС та державою-кандидатом;

8) проект договору про вступ подається до Ради ЄС та Європейського Парламенту;

9) Європейський Парламент схвалює Договір про вступ більшістю голосів;

10) Рада ЄС одноголосно затверджує Договір про вступ;

11) Країни-члени та країна-кандидат офіційно підписують Договір про вступ;

12) Країни-члени та країна-кандидат ратифікують Договір про вступ згідно з власними конституційними нормами. Країна-кандидат стає членом ЄС.

2.3. Критерії вступу до ЄС

Умови вступу до ЄС визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені (Данія), що відбулося 21—22 червня 1993 р. Асоційовані держави Центральної та Східної Європи, які висловили таке прагнення, можуть стати членами ЄС. Вступ відбудеться, як тільки асоційована держава зможе взяти на себе обов'язки членства, задовольнивши необхідні політичні та економічні вимоги.

Ці вимоги отримали назву *копенгагенських критеріїв*:

— стабільність інститутів, що є гарантими демократії, верховенства права, прав людини і поваги та захисту прав меншин (*політичний критерій*);

— діюча ринкова економіка та спроможність впоратися з конкурентним тиском та ринковими силами в межах ЄС (*економічний критерій*);

— здатність взяти на себе обов'язки членства з дотриманням цілей політичного, економічного та валютного союзу (*критерій членства*);

— спроможність ЄС абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, що є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів (іноді цей критерій називають *незалежним*, оскільки його мета — зміцнення європейської інтеграції).

Кожен з цих чотирьох критеріїв має низку субкритеріїв. Політичний критерій містить такі складові:

— забезпечення свободи парламентських та президентських виборів і виборів до місцевих органів влади;

— створення та розширення діяльності демократичних інституцій, неурядових організацій, незалежних засобів масової інформації;

— прийняття законодавства, що надійно захищає права меншин, створення відповідних установ;

— посилення боротьби з організованою злочинністю та корупцією;

— вирішення питань правового забезпечення та посилення боротьби з відмиванням коштів;

— створення надійних інститутів у сфері юстиції та органів внутрішніх справ, гарантії незалежності судової влади, поліпшення функціонування судів;

— захист особистих прав і свобод людини.

У рішеннях Європейської Ради у Люксембурзі, що відбулася 12—13 грудня 1997 р., зазначалося: дотримання копенгагенського *політичного* критерію є передумовою для початку переговорів про асоціацію.

Членство в ЄС з огляду на політичні стандарти вимагало від країни-кандидата стабільності інститутів, що гарантують демократію, верховенство права, повагу і захист національних меншин. Майбутні країни-кандидати повинні були не лише закріпити ці принципи у своїх конституціях, а й послуговуватися ними у повсякденному житті. Їхні конституції мали гарантувати демократичні свободи, в тому числі політичний плюралізм, свободу слова і свободу совісті; створити умови для нормального функціонування державних установ, проведення вільних і справедливих виборів, періодичної зміни правлячої парламентської більшості, а також визнання важливої ролі опозиції у політичному житті.

З метою оцінки виконання країнами-кандидатами умов членства було запроваджено механізм регулярного моніторингу з боку ЄС виконання згаданих вимог, який покладався на Європейську Комісію. У своїх висновках вона виходила за межі формального опису політичних інститутів і відносин між ними й оцінювала, чи має демократія реальний характер. При цьому перевірялося, як захищаються конституційні права і свободи, зокрема, свобода слова в процесі діяльності політичних партій, неурядових організацій та засобів масової інформації.

Дві складові економічного критерію також мають низку субкритеріїв.

“Існування ринкової економіки” (ця складова економічного критерію має бути задоволена до початку переговорів) оцінюється за допомогою аналізу таких чинників:

— рівновага між попитом та пропозицією зумовлена вільною грою ринкових сил; лібералізація цін і торгівлі;

— відсутність істотних перешкод для виходу на ринок (створення нових підприємств) та виходу з ринку (банкрутство);

— наявність правової бази, в тому числі регулювання права власності; виконання законів і контрактів;

— досягнення макроекономічної стабільності, в тому числі стабілізації рівня цін та стабільності державних фінансів і зовнішнього сальдо;

— наявність широкого консенсусу щодо основ економічної політики;

— достатня розвинутість фінансового сектора для спрямування накопичених коштів на інвестування виробництва.

“Спроможність впоратися з конкурентним тиском та дією ринкових сил у межах Європейського Союзу” (ця складова економічного критерію має бути задоволена у середньостроковій перспективі — п’ять років) оцінюється за допомогою аналізу таких чинників:

— наявність діючої ринкової економіки з рівнем макроекономічної стабільності, достатнім для того, щоби суб’єкти приймали рішення в умовах стабільного й передбачуваного клімату;

— достатня кількість людських і матеріальних ресурсів, у тому числі інфраструктура (енергопостачання, телекомунікації, транспорт тощо), освіта і дослідження та перспектива діяльності в цій сфері;

— ступінь впливу політики уряду й законодавства на конкурентоспроможність через торговельну політику, політику конкуренції, державну допомогу, підтримку малих та середніх підприємств тощо;

— рівень і темпи торговельної інтеграції країни з Європейським Союзом перед розширенням (як обсяг, так і структура торгівлі з країнами-членами);

— достатня частка малих фірм у структурі економіки (малі фірми зазвичай отримують більшу вигоду від спрощеного доступу на ринок, а переважання великих фірм може означати більшу інертність у пристосуванні до умов ринку).

Європейська Рада у Копенгагені дійшла висновку, що країни-кандидати мають брати на себе зобов’язання членства в ЄС відповідно до цілей Договору про ЄС, у тому числі політичний, економічний і валютний союз. Від країн-кандидатів ніколи не ви-

магалося прийняти єдину валюту, але вони мали ще до вступу максимально підготуватися до повноцінної участі в економічному валютному союзі.

У цьому зв'язку необхідними умовами членства в ЄС були: адаптація частини права ЄС (*acquis*), що стосується економічного і валютного союзу, а саме, завершення лібералізації руху капіталів; заборона будь-якого прямого фінансування державного сектора через центральний банк чи через надання привілейованого доступу державного сектора до фінансових інститутів; відповідність Статуту центрального національного банку країни-кандидата Договору про заснування ЄС, у тому числі положенню про незалежність органів валютного контролю і підтримання стабільності цін.

Виконання цих вимог разом, а також стабільне здійснення належної економічної політики і проведення економічних реформ дають змогу країнам-кандидатам брати участь в економічному і валютному союзі без запровадження євро.

Передбачалося, що на момент приєднання нові країни-члени як учасники економічного валютного союзу мають діяти згідно з Розділом VII Договору про заснування ЄС, а саме: суворо дотримуватися цілей економічного валютного союзу; уникати високого бюджетного дефіциту і чітко виконувати відповідні положення Пакту про стабільність і зростання (ухвалений Європейською Радою у червні 1997 р.); адаптувати Статуту національних центральних банків з метою їхньої інтеграції в європейську систему центральних банків; удосконалювати виконання критеріїв зближення (конвергенції).

Критерії для вступу до економічного валютного союзу були визначені Маастрихтським договором. Вони передбачали:

- дефіцит бюджету не більше 3 % ВВП;
- державний борг не більше 60 % ВВП;
- інфляцію не більше +1,5 п. п. до середнього рівня інфляції трьох країн ЄС із найбільш стабільними цінами;
- середню величину довгострокової ставки не вище 2,0 п. п. до середнього рівня в трьох країнах — членах ЄС із максимальною стабільністю цін;
- утримання коливання чинного в ЄС обмінного курсу валют.

Після досягнення маастрихтських критеріїв зближення (конвергенції) щодо цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок країни-кандидати можуть вважатися повноцінними учасниками економічного валютного союзу.

Третій критерій — *критерій членства* — є, як засвідчують переговори країн-кандидатів, найважчим для виконання. У процесі

переговорів щодо набуття членства в ЄС конкретизовано 31 критерій членства. Кожен з них відповідає одному з 31 розділу спільного доробку (*acquis communautaire*) ЄС:

1. Вільне переміщення товарів.
2. Вільне переміщення робочої сили.
3. Свобода у наданні послуг.
4. Вільне переміщення капіталів.
5. Законодавство про підприємства.
6. Конку rentна політика.
7. Сільське господарство.
8. Рибне господарство.
9. Транспортна політика.
10. Податкова політика.
11. Економічний і валютний союз.
12. Статистика.
13. Соціальна політика та зайнятість.
14. Енергетика.
15. Промислова політика.
16. Малі та середні підприємства.
17. Наукова та дослідницька діяльність.
18. Освіта та навчання.
19. Телекомунікації.
20. Політика в галузі культури та аудіовізуальному секторі.
21. Регіональна політика.
22. Екологія.
23. Захист прав споживачів та охорона здоров'я.
24. Юстиція та внутрішні справи.
25. Митний союз.
26. Зовнішні зносини.
27. Спільна зовнішня політика та політика безпеки.
28. Зовнішня торгівля.
29. Бюджет та фінансовий контроль.
30. Охорона прав інтелектуальної власності.
31. Відповідність стандартів промислової продукції.

Варто зазначити, що копенгагенські критерії були своєрідною відповіддю Співтовариств на численні звернення наприкінці 1991 — у першій половині 1992 р. країн Центральної та Східної Європи до ЄС, і передусім Вишеградської групи, з проханням сформулювати список умов вступу до ЄС та визначити режим переговорів з цього питання. Запроваджуючи умови вступу, країни ЄС прагнули, з одного боку, упередити передчасне розширення ЄС, а з іншого — переслідуючи політичні цілі, забезпечити активну роль ЄС у регіоні Центральної та Східної Європи.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Хто був ініціатором європейської інтеграції?
2. У чому полягав “план Шумана” і яка його основна мета?
3. Коли і ким було укладено Паризьку угоду? У чому полягала її сутність?
4. Коли і ким було укладено Римські договори? У чому полягала їх сутність?
5. Які країни і коли приєдналися до процесу європейської інтеграції?
6. Коли і ким було укладено Маастрихтський договір? У чому полягала його сутність?
7. Охарактеризуйте маастрихтські критерії.
8. Охарактеризуйте копенгагенські критерії.
9. У чому полягає процедура вступу до ЄС?
10. У чому полягає суть консультативного етапу?
11. У чому полягає суть ратифікаційного етапу?
12. У чому полягає суть імплементаційного етапу?
13. Що таке “Європейська Конференція”?
14. Яке призначення політичних критеріїв?
15. Яке призначення економічних критеріїв?
16. Яке призначення критеріїв членства?

Рекомендована література

1. *Афанасьєв М. В.* Інтеграційні структури: Конспект лекцій / М. В. Афанасьєв, Г. В. Строкович. — Х. : Харків. держ. екон. ун-т., 2000.

2. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. — 2-ге вид. — К. : Основи, 2000.

3. *Голиков А. П.* Мировое хозяйство и международные экономические отношения : учеб. пособие / А. П. Голиков. — Симферополь : СОНАТ, 2003.

4. *Губський Б. В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. — К. : Наук. думка, 1998.

5. *Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. — К.: КНЕУ, 2003.

6. Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В. Р. Сіденка. — Х. : Форт, 2003.

7. *Філіпенко А. С.* Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. — 2-ге вид. — К. : Либідь, 2001.

8. *Школа І. М.* Міжнародні економічні відносини : підручник / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська ; за ред. І. М. Школи. — К. : КНТЕУ, 2003.

9. *Щербанин Ю. А.* Международные экономические отношения. Интеграция : учеб. пособие / Ю. А. Щербанин, К. Л. Рожков, В. Е. Рыбалкин и др. — М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

10. *Юрчишин В.* Фінансова глобалізація : навч. посіб. / В. Юрчишин — К. : Укр. акад. держ. управління при Президентові України, 2003.

11. The Globalization of Work Politics: An Introduction of International Relations. — Oxford : University Press, 2004.

12. World investment report 2002: Transnational corporation and export competitiveness : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.unctag.org>

13. www.imf.org

14. www.oecd.org

Розділ 3

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 3.1. *Європейський Парламент*
- 3.2. *Європейська Комісія*
- 3.3. *Рада ЄС*
- 3.4. *Європейська Рада*
- 3.5. *Суд ЄС*
- 3.6. *Палата аудиторів ЄС*
- 3.7. *Європейський центральний банк*

Інституційна структура Європейського Союзу є достатньо складною і розгалуженою. Вона спрямована на те, щоби поширювати цінності та реалізовувати цілі ЄС, забезпечувати інтереси громадян ЄС та країн-членів, а також гарантувати узгодженість, ефективність і послідовність політик та дій ЄС. У процесі європейської економічної інтеграції сформувалося сім основних інституцій, які мають статус органу і відображені в установчих документах ЄС:

— Європейський Парламент (обирається народами держав-членів унаслідок прямого безпосереднього волевиявлення; виконує законодавчу, бюджетну і контролюючу функції);

— Європейська Комісія (рушійна сила та виконавчий орган; відповідає за виконання рішень ЄС; контролює дотримання законів у країнах-членах і за необхідності, у випадку порушення країнами-членами своїх зобов'язань, звертається з позовами до Суду ЄС);

— Рада ЄС (представляє уряди держав-членів; спільно з Європейським Парламентом виконує законодавчу та бюджетну функції);

— Європейська Рада (вищий політичний орган ЄС, до складу якого входять голови держав та урядів країн-членів);

— Суд ЄС (забезпечує дотримання права ЄС; його рішення мають обов'язковий характер);

— Палата аудиторів ЄС (контролює управління фінансами; здійснює аудиторську перевірку бюджету ЄС та його інституцій);

— Європейський центральний банк (визначає валютну політику країн-членів ЄС; встановлює процентні ставки і управляє офіційними резервами Європейської системи центральних банків; має виняткове право санкціонувати випуск банкнот у зоні євро).

Кожна інституція діє в межах повноважень, покладених на неї Договорами, та згідно із передбаченими в них процедурами, умовами та цілями. Інституції взаємодіють на засадах відкритої співпраці.

Є також чимало інших органів і установ, які допомагають досягненню цілей ЄС. З-поміж них можна вирізнити: дорадчі — Європейський економічний і соціальний комітет (висловлює позицію громадянського суспільства, працевластців, працівників з економічних і соціальних питань), Комітет регіонів (репрезентує регіональні та місцеві органи влади); фінансові — Європейський інвестиційний банк (фінансує інвестиційні проекти у сфері економічного розвитку ЄС і за його межами), Європейський інвестиційний фонд

(сприяє розвитку малого бізнесу); міжінституційні — Європейська служба з питань зовнішньої діяльності, Євростат, Європейська школа адміністрації, Європейська агенція добру кадрів.

У інституційній структурі ЄС функціонують також спеціалізовані агенції, створені згідно з актами вторинного законодавства на виконання специфічних технічних, наукових або управлінських завдань. Вони поділяються на три категорії: регулюючі (агенції у справах політики безпеки та оборони, у справах правосуддя і внутрішніх справ, а також низка агенцій, що займаються окремими сферами політики ЄС), агенції й органи Євроатому, виконавчі агенції. Агенції розташовані в різних містах країн — членів ЄС. Виникнення нових агенцій неминуче супроводжується суперечками, позаяк це пов'язано зі створенням робочих місць і залученням коштів.

3.1. Європейський Парламент

Історія створення Європейського Парламенту невіддільно пов'язана з євроінтеграційними процесами, які розпочались у перше повоєнне десятиліття. Тоді було підписано Договір про створення ЄОВС, згідно з яким створена Загальна асамблея. Повноваження Асамблеї були обмеженими і зводилися переважно до контролю за діяльністю Верховного органу ЄОВС та окремими напрямками діяльності об'єднання. Далеким від досконалості був і порядок формування цього органу: хоча в Договорі про створення ЄОВС було передбачено, що депутатів Асамблеї обирають безпосередньо громадяни країн-членів, формування цього представницького органу здійснювалося непрямими виборами — 78 депутатів обирались зі складу членів національних парламентів.

Після набрання чинності Римських договорів у 1958 р. було прийняте рішення (Перша конвенція злиття) про створення єдиного представницького органу для трьох Європейських Співтовариств (ЄОВС, ЄЕС та Євроатому) — Європейської парламентської асамблеї. До її складу ввійшли 142 депутати, а перше засідання відбулось у Страсбурзі 19 березня 1958 р. Повноваженнями цього органу було здійснення контролю за виконавчими органами відповідних регіональних організацій та консультативні функції. Депутати Європейської парламентської асамблеї 30 березня 1962 р. прийняли рішення про зміну її назви на “Європейський Парламент”.

До 1979 р. депутати Європейського Парламенту обирались непрямыми виборами: кожен національний парламент держав-учасниць

у межах квот, відведених відповідній країні, обирає з свого складу представників до Європейського Парламенту за системою, встановленою національним законодавством. І лише у вересні 1976 р. було прийняте рішення про загальні прямі вибори, яке було закріплене внутрішнім законодавством країн-членів лише у 1979 р.

Починаючи з 1979 р., Європейський Парламент обирають прямим загальним голосуванням. Рівень представництва тієї чи іншої держави залежить від кількості населення та від її впливу на рішення спільних проблем країн — членів ЄС. При цьому невеликі держави отримують дещо більше місць, ніж могли б отримати за умови пропорційного представництва. Застосування принципу зниженої пропорційності спрямоване на захист інтересів невеликих країн: мінімум представників від держави — 6, максимум — 96, причому загальна кількість депутатів не може перевищувати 750 осіб плюс Голова.

Розглянемо основні етапи розширення Європейського Парламенту:

— 1 січня 1973 р. після приєднання до Європейського Союзу Данії, Ірландії та Великої Британії кількість членів Європейського Парламенту зросла зі 142 до 198 осіб;

— 1 січня 1981 р. з приєднанням Греції склад Європейського Парламенту поповнився 24 делегованими грецьким парламентом представниками;

— 1 січня 1986 р. депутатський корпус розширився з 434 до 518 осіб за рахунок нових, делегованих національними парламентами, представників (60 осіб від Іспанії та 24 особи від Португалії);

— унаслідок об'єднання Західної та Східної Німеччини зросла їхня квота в Європарламенті з 87 до 99 мандатів;

— у результаті підвищення народжуваності в окремих країнах — членах ЄС та відповідного збільшення населення у червні 1994 р. було обрано не 518, а 567 осіб;

— розширення у 1995 р. унаслідок приєднання Австрії, Фінляндії та Швеції спричинило збільшення кількості місць у Європейському Парламенті до 626;

— розширення ЄС 2004 р. за рахунок 10 нових країн-членів (Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Естонія, Кіпр, Мальта) зумовило розширення депутатського корпусу до 732 осіб;

— у 2007 р. чисельність Європейського Парламенту зросла до 785 депутатів за рахунок нових, делегованих національними парламентами, представників (18 осіб від Болгарії та 35 осіб від Румунії);

— на виборах 2009 р. до Європейського Парламенту було обрано 736 депутатів.

Вибори до Парламенту відбуваються раз на п'ять років. Кожний громадянин ЄС має право обирати та бути обраним незалежно від того, де він мешкає в ЄС. Отже, Парламент виявляє демократичну волю майже 500 млн громадян ЄС й представляє їхні інтереси під час обговорення питань з іншими інституціями ЄС.

Європейський Парламент засідає в Бельгії, Франції та Люксембурзі. Щомісячні пленарні сесії для всіх членів Європейського Парламенту відбуваються в Страсбурзі (Франція); засідання комісій і додаткові пленарні сесії — у Брюсселі (Бельгія), а в Люксембурзі розташовані адміністративні офіси Генерального секретаріату.

Щорічна сесія Європейського Парламенту розпочинається кожного другого вівторка березня. Також можуть скликатися позачергові сесії на вимогу більшості складу його членів, Ради ЄС чи Європейської Комісії.

Діяльність Європейського Парламенту складається з двох основних етапів:

— підготовка пленарних сесій. Здійснюється членами Європейського Парламенту в різних парламентських комітетах, що спеціалізуються з конкретних питань діяльності ЄС, а також на основі звіту, підготовленого одним із членів комітету, якого називають доповідачем. Ці питання обговорюються також у політичних групах;

— безпосередньо пленарні засідання. Щорічно у Страсбурзі відбувається 12 чотириденних, а у Брюсселі — 6 дводенних пленарних засідань. Засідання є відкритими для громадськості. На них Європейський Парламент розглядає законопроекти й голосує за внесення змін, перш ніж текст законопроекту буде прийнятий загалом. Серед інших питань порядку денного можуть бути обговорення “повідомлень” Європейської Комісії, які визначають її наміри у певній сфері, або запити до Європейської Комісії чи Ради ЄС з актуальних питань.

Структура Європейського Парламенту. Голову Європейського Парламенту обирають шляхом таємного голосування на 2,5 роки, що становить половину каденції Європейського Парламенту. Він може бути переобраний повторно. Кандидатура висувається політичними групами або не менше, ніж 32 депутатами. При формуванні органів та призначенні посадових осіб Європейського Парламенту (Голови, його заступників, квесторів) необхідно враховувати інтереси справедливого представництва країн-членів та політичних груп.

Голову обирають абсолютною більшістю голосів (не менше як половина загального складу). Якщо протягом трьох турів жоден кандидат не набере абсолютної більшості голосів, то на голосування

висуваються дві кандидатури, які у третьому турі набрали найбільше голосів. Якщо у четвертому турі кандидати набирають рівну кількість голосів, то мандат на головування отримує старший з них.

Повноваження Голови Європейського Парламенту:

— представляє Європейський Парламент у зовнішніх відносинах, а також у відносинах з іншими інституціями;

— здійснює керівництво роботою Європейського Парламенту та його органів;

— відкриває, зупиняє та закриває засідання;

— стежить за дотриманням Регламенту, забезпечує порядок, надає слово, оголошує голосування, повідомляє про його результати;

— передає в комітети інформацію, яка їх стосується, тощо.

Президія Європейського Парламенту складається з Голови, 14 заступників (здійснюють функції Голови під час його тимчасової відсутності, а також тоді, коли той бере безпосередню участь у дискусії) та 5 квесторів (наділені адміністративними та дисциплінарними функціями; на відміну від Голови та його заступників мають лише право дорадчого голосу).

Повноваження Президії Європейського Парламенту:

— вирішує фінансові, організаційні, адміністративні справи депутатів, організацій при Європейському Парламенті, його секретаріату та інших органів;

— вирішує питання, пов'язані з проведенням засідань;

— укладає штатний розпис для Генерального секретаріату Європейського Парламенту;

— розробляє проект бюджету Європейського Парламенту;

— дає вказівки квесторам тощо.

Конференція голів складається з Голови Європейського Парламенту та голів політичних груп (голову політичної групи може представляти її член). Депутати, які не входять до жодної з політичних груп Європейського Парламенту, делегують двох своїх представників, які, однак, не наділені правом голосу.

Мета діяльності: досягти згоди на рівні політичних сил у Європейському Парламенті; якщо її не досягнуто, проводиться голосування з урахуванням кількості депутатів політичної групи.

Повноваження Конференції голів:

— приймає рішення з питань організації роботи Європейського Парламенту і планування законодавчої діяльності;

— вирішує питання, пов'язані з відносинами Європейського Парламенту з іншими інституціями Європейського Союзу, з національними парламентами країн — членів ЄС, з іншими міжнародними організаціями та державами, які не є членами ЄС;

— пропонує свій проект порядку денного та наділена повноваженнями щодо визначення складу й компетенції комітетів, тимчасових слідчих комісій, делегацій;

— представляє пропозиції політичних груп з вирішення адміністративних та бюджетних питань перед Президією Європейського Парламенту;

— визначає місця для депутатів у Європейському Парламенті (оскільки депутати розміщуються в залі не за країнами, а за фракціями).

Конференція голів комітетів складається з голів усіх парламентських комітетів — як постійних, так і тимчасових. Керівника обирають зі складу Конференції.

Повноваження Конференції голів комітетів:

— розробляє для Конференції голів рекомендації щодо діяльності комітетів та порядку денного Європейського Парламенту;

— виконує спеціальні завдання за дорученням Президії та Конференції голів.

Конференція керівників делегацій складається з керівників усіх постійних міжпарламентських делегацій. Керівника обирають зі складу Конференції. Повноваження цього органу є схожими до повноважень Конференції голів комісій.

Парламентські комітети. Робота парламенту провадиться у 20 постійних комітетах:

— комітет із закордонних справ (*Committee on Foreign Affairs — AFET*);

— бюджетний комітет (*Committee on Budget — BUDG*);

— комітет контролю за бюджетом (*Committee on Budgetary Control — CONT*);

— комітет з прав і свобод громадян, порядку та внутрішніх справ (*Committee on Civil Liberties, Justice and Home Affairs — LIBE*);

— економічно-валютний комітет (*Committee on Economic and Monetary Affairs — ECON*);

— правовий комітет внутрішнього ринку (*Committee on Legal Affairs — JURI*);

— комітет з промисловості, зовнішньої торгівлі, наукових досліджень та енергії (*Committee on Industry, Research and Energy — ITRE*);

— комітет зі зайнятості та соціальних справ (*Committee on Employment and Social Affairs — EMPL*);

— комітет з питань навколишнього середовища, охорони здоров'я та споживчої політики (*Committee on the Environment, Public Health and Food Safety — ENVI*);

— комітет з питань сільського господарства та розвитку села (*Committee on Agriculture and Rural Development — AGRI*);

— комітет з питань рибальства (*Committee on Fisheries — PEFH*);

— комітет з регіональної політики (*Committee on Regional Development — REGI*);

— комітет з транспорту і туризму (*Committee on Transport and Tourism — TRAN*);

— комітет з питань культури, молоді, освіти, ЗМІ та спорту (*Committee on Culture and Education — CULT*);

— комітет з розвитку і співпраці (*Committee on Development — DEVE*);

— комітет з конституційних справ (*Committee on Constitutional Affairs — AFKO*);

— комітет з прав жінок та рівноправності (*Committee on Women's Rights and Gender Equality — FEMM*);

— комітет з питань зовнішньої торгівлі (*Committee on International Trade — INTA*);

— комітет з внутрішнього ринку та захисту споживачів (*Committee on the Internal Market and Consumer Protection — IMCO*);

— комітет з розгляду петицій (*Committee on Petitions — PETI*).

До складу парламентського комітету входять від 24 до 76 депутатів. За необхідності можуть створюватися підкомітети та спеціальні комітети з метою вирішення конкретних питань; за особливих ситуацій формуються комітети з розслідування.

Засідання комітетів відбуваються впродовж одного-двох тижнів щомісячно. У середині комітету обирають Президію (складається з Голови і двох-трьох заступників) та генерального доповідача. Розглядають питання, передані на обговорення, а також питання, що винесено на порядок денний з їх власної ініціативи. Члени Європейської Комісії або їх повноважні представники звітують перед відповідним комітетом у межах своєї компетенції. Вони роз'яснюють рішення Європейської Комісії, подані до Ради ЄС документи, а також позиції, які Європейська Комісія відстоює в Європейській Раді. Відповідають за формулювання позиції Європейського Парламенту стосовно пропозицій Європейської комісії, за підготовку запропонованих Європейським Парламентом поправок до будь-яких "спільних позицій", розроблених Європейською Радою, та парламентських резолюцій, розроблених Європейським Парламентом з власної ініціативи.

Політичні групи. Маастрихтський договір 1992 р. додав до Договору про ЄС нову статтю, яка закріпила формування політичних груп у Європейському Парламенті не за національною чи національно-територіальною приналежністю, а за політичними інтересами. Регламент Європейського Парламенту передбачає, що

політична група має об'єднувати депутатів декількох країн. Мінімальна кількість членів для створення політичної групи — 23 особи (якщо група складається з представників двох країн — членів ЄС); 18 осіб (якщо група складається з представників трьох країн); 14 осіб (якщо група складається з представників чотирьох і більше країн-членів). Забороняється членство більш як в одній політичній групі.

Нині у складі Європейського Парламенту функціонують такі політичні групи:

— група Європейської народної партії, або Християнських демократів (*European People's Party — EPP*);

— група Прогресивного альянсу соціалістів і демократів (*Progressive Alliance of Socialist and Democrats — S&D*);

— група Альянсу лібералів та демократів заради Європи (*Alliance of Liberals and Democrats for Europe — ALDE*);

— група Зелених/Європейський вільний альянс (*Greens-European Free Alliance — Greens-EFA*);

— група Європейських консерваторів та реформістів (*European Conservatives and Reformists — ECR*);

— група Конференції об'єднаних лівих і зеленої скандинавської лівиці (*European United Left-Nordic Green Left — EUL-NGL*);

— група “Європа за свободу і демократію” (*Europe of Freedom and Democracy — EFD*).

До складу Європейського Парламенту належать також депутати, які не входять до жодної з політичних груп.

Функції Європейського Парламенту. в інституційній системі ЄС Європейський Парламент виконує такі основні функції: законодавчу, бюджетну та контролюючу.

Законодавча функція. Разом з Радою ЄС Парламент здійснює законодавчу функцію через численні процедури (процедура спільного ухвалювання рішень, процедура співпраці, узгодження, консультативний висновок тощо). Найчастіше європейське законодавство затверджується процедурою “спільного рішення”. Згідно з нею Європейський Парламент і Рада ЄС мають однакові повноваження; вона застосовується у багатьох сферах. у деяких галузях, наприклад, сільське господарство, економічна політика, візова та імміграційна політика, законодавча функція належить Раді ЄС, проте вона має провести консультації з Парламентом. Крім того, згода Європейського Парламенту необхідна у прийнятті низки важливих рішень, таких як згода на приєднання нових країн до ЄС. Європейський Парламент також ініціює прийняття нових законодавчих актів, аналізуючи щорічну програму діяльності Європейської Комісії. Парламент визначає, які нові закони доцільно

було б прийняти, і звертається до Європейської Комісії з проханням розробити такі законопроекти.

Бюджетна функція. Разом з Радою ЄС контролює бюджет ЄС і в такий спосіб впливає на витрати ЄС. Європейський Парламент затверджує або відхиляє бюджет загалом. Парламент обговорює бюджет на двох послідовних читаннях, і бюджет набуває чинності тільки після того, як його підпише Голова Європейського Парламенту. Парламентська комісія з контролю за бюджетом (*CONT*) здійснює перевірку його виконання, і щороку Європейський Парламент ухвалює рішення щодо затвердження виконання Комісією бюджету за попередній фінансовий рік. Такий процес схвалення називається “дозвіл на виконання”.

Контролююча функція. Парламент здійснює демократичний нагляд за діяльністю всіх інституцій ЄС, у тому числі й Європейської Комісії. При затвердженні нового складу Європейської Комісії її члени призначаються урядами країн — членів ЄС, проте кандидатури не можуть бути затвердженими без згоди Європейського Парламенту. Європейський Парламент проводить співбесіди з усіма кандидатами та Головою Європейської Комісії. Остання політично підзвітна Європейському Парламенту, який може винести їй вотум недовіри та закликати до відставки Комісії в повному складі.

У більш широкому розумінні Європейський Парламент здійснює контроль за допомогою регулярного розгляду звітів, які надсилає йому Європейська Комісія (загальні звіти, звіти про виконання бюджету тощо). Крім того, члени Європейського Парламенту постійно звертаються до Європейської Комісії з запитам, на які має бути дана відповідь.

Європейський Парламент також проводить моніторинг діяльності Ради ЄС: члени Європейського Парламенту регулярно звертаються до Ради ЄС із запитам, а Президент Ради ЄС відвідує пленарні засідання й бере участь у найбільш важливих обговореннях.

Європейський Парламент також здійснює демократичний контроль, розглядаючи звернення громадян і створюючи тимчасові комітети з їхнього розслідування. Нарешті, Європейський Парламент бере активну участь у всіх самітах ЄС (засідання Європейської Ради). На відкритті самітів Голова Європейського Парламенту висловлює позицію з ключових питань порядку денного Європейської Ради.

Європейський Парламент також обирає *омбудсмена*, уповноваженого розглядати скарги громадян ЄС, компаній та організацій, а також усіх, хто проживає чи офіційно зареєстрований у краї-

нах — членах ЄС, з приводу порушень діяльності інституцій та органів ЄС. Посада Європейського омбудсмена з'явилася відповідно до Договору про Європейський Союз у 1992 р. Омбудсмен є посередником між громадянами і владою ЄС. Його обирають на п'ятирічний поновлювальний термін, що відповідає законодавчому терміну повноважень Європейського Парламенту. Щорічно омбудсмен подає Європейському Парламенту звіт про свою роботу.

3.2. Європейська Комісія

Європейська Комісія у системі інституцій ЄС є найяскравішим наднаціональним органом управління. Вона створена у 1958 р. у результаті Римських договорів, а з 1967 р., після злиття керівних органів ЄОВС, ЄЕС та Євроатому, стала єдиною Європейською Комісією у рамках Співтовариства.

Резиденція Європейської Комісії — Брюссель, однак окремі Генеральні дирекції розташовані у Люксембурзі. Оскільки цілями Європейської Комісії є забезпечення функціонування спільного європейського ринку, захист інтересів ЄС загалом та репрезентування ЄС на міжнародному рівні, то її представництва є в кожній з країн — членів ЄС, а також у столицях більшості країн світу. Європейська Комісія є незалежною інституцією, вона та її члени не підпорядковуються і жодним чином не залежать від урядів країн — членів ЄС, хоча й співпрацюють з ними.

Європейська Комісія виконує чотири основні функції:

— подає пропозиції щодо нових законів ЄС, які вона представляє на розгляд до Європейського Парламенту та Ради ЄС;

— забезпечує застосування країнами-членами законодавства ЄС (стежить за дотриманням правових актів ЄС, гарантує їх втілення у життя, здійснює нагляд за реалізацією договорів та рішень, прийнятих інституціями ЄС);

— виконує обов'язки органу, що відповідає за практичне втілення політики ЄС та управління нею, тобто контролює виконання рішень Європейського Парламенту та Ради ЄС, а також керує фінансами ЄС — бюджетом та діяльністю різноманітних фондів і програм ЄС, у тому числі й тих, що стосуються допомоги третім країнам;

— представляє й відстоює інтереси ЄС на міжнародній арені, веде переговори щодо укладення угод між ЄС і третіми країнами та міжнародними організаціями.

Європейська Комісія зобов'язана щороку, але не пізніше ніж за місяць до відкриття сесії Європейського Парламенту, публікувати загальний звіт про діяльність ЄС.

До складу Європейської Комісії (в період між вступом у дію Лісабонського договору та 31 жовтня 2014 р.) входять по одному представнику від кожної країни-члена, у тому числі й Голова Європейської Комісії та Верховний представник з питань закордонних справ і політики безпеки, котрий є одним із заступників Голови Європейської Комісії.

Починаючи з 1 листопада 2014 р., Європейська Комісія складатиметься з кількості членів (у тому числі й Голови, Верховного представника з питань закордонних справ і політики безпеки), яка відповідатиме $\frac{2}{3}$ кількості країн — членів ЄС, якщо Європейська Рада одногосно не ухвалить рішення щодо зміни цієї квоти. Термін службових повноважень членів Європейської Комісії становить п'ять років, після чого перебування їх на посаді може бути продовжене на наступний термін.

Європейська Комісія діє як колегіальний орган, тобто не може бути рішень окремих комісарів — є лише рішення Європейської Комісії, яке приймається абсолютною більшістю голосів. Кожен член Європейської Комісії відповідає за один або кілька напрямів діяльності. Під час виконання своїх обов'язків він має підтримку з боку так званих кабінетів, до складу яких входить велика група співробітників, призначених комісаром.

У випадку виявлення недовіри Європейським Парламентом Європейська Комісія в повному складі має піти у відставку.

Голова Європейської Комісії. На початку створення Європейської Комісії посада Голови не дуже відрізнялася від посад решти членів Європейської Комісії, але згідно з Амстердамським договором її роль значно зросла. Ця посада набула більшого впливу на формування політики ЄС.

Голову Європейської Комісії обирає кваліфікована більшість Європейської Ради. Кандидатура подається на затвердження більшістю голосів Європейського Парламенту. Якщо запропонована кандидатура не підтримана більшістю, то Європейська Рада має подати до Європейського Парламенту іншу кандидатуру, яку обирають за тією ж процедурою.

Основним завданням Голови є керівництво роботою Європейської Комісії та репрезентування її у зовнішніх відносинах. Голова Європейської Комісії розподіляє обов'язки між членами Комісії та формує робочі групи, які складаються з комісарів.

Починаючи з 23 листопада 2004 р., Головою Європейської Комісії є Жозе Мануель Баррозу — португальський політичний діяч,

який на цій посаді змінив Романо Проді (1999—2004 рр.). Кандидатура Баррозу на пост Голови Європейської Комісії була повторно схвалена Європейським Парламентом 16 вересня 2009 р. На підтримку Баррозу проголосували 382 депутати, проти — 219, утрималися — 117.

Голова Європейської Комісії скликає засідання Європейської Комісії; затверджує порядок денний засідань; проводить голосування та візує протоколи і правові акти, прийняті Європейською Комісією.

Європейська Комісія зі своїх членів може обрати одного чи двох заступників Голови Європейської Комісії.

Європейська Комісія поділяється на *Генеральні директорати* та служби. Кожен Генеральний директорат відповідає за конкретну сферу діяльності, а *Генеральний директор*, який його очолює, підзвітний одному з комісарів. Такий структурний поділ Європейської Комісії нагадує поділ на міністерства в урядах країн — членів ЄС. Генеральний директор завжди є громадянином іншої країни, аніж комісар.

Комісари — члени Європейської Комісії — є міжнародними службовцями і представляють інтереси ЄС загалом, а не своїх країн. Вони не можуть послуговуватися жодними інструкціями від урядів країн-членів. Одночасно країни мають шанувати незалежність комісарів і не чинити на них жодного тиску.

Комісарові у виконанні його обов'язків допомагає кабінет, до складу якого входять переважно довірені особи, які за правилами походять з тієї ж країни, що й комісар. Роботу кабінетів координують службовці, котрі посідають дуже високі посади в урядовій ієрархії ЄС. Їх найголовнішою функцією є представляти комісара у випадку його відсутності на засіданнях Європейської Комісії.

Комісари не можуть здійснювати діяльність, що суперечить їх обов'язкам. Їм заборонено займатися будь-якою іншою професійною роботою, навіть якщо вона неоплачувана. Якщо комісар належно виконує свої функції, Рада ЄС чи Європейська Комісія можуть звернутися до Суду ЄС з пропозицією щодо його відставки. Суд ЄС може також позбавити комісара пенсійних прав та інших привілеїв.

Робота Європейської Комісії координується *Генеральним секретаріатом*, на чолі якого стоїть *Генеральний секретар*. Він може брати участь у засіданнях Комісії, але не є її членом і не має права голосувати. Відтак Генеральний секретар координує роботу Генеральних дирекцій, візує протоколи засідань Європейської Комісії, а також відповідає за співпрацю з іншими інституціями ЄС, національними парламентами та неурядовими організаціями.

Створення й організація роботи Європейської Комісії. Європейська Комісія формується в два етапи. Насамперед країни-члени одноголосно визначають кандидатуру на посаду Голови Європейської Комісії, яку має затвердити Європейський Парламент. На другому етапі, за погодженням з урядами країн-членів, новообраний Голова Європейської Комісії пропонує кандидатури на посади комісарів. Рада ЄС приймає цей список кваліфікованою більшістю голосів і передає його на затвердження Європейському Парламенту. Лише після цього Голова і члени Європейської Комісії формально призначаються кваліфікованою більшістю голосів Ради ЄС. Процедура триває впродовж шести місяців після виборів до Європейського Парламенту. Каденція Європейської Комісії становить п'ять років, а комісарам належить право багаторазового призначення. Комісар може відмовитися від своєї посади ще до закінчення терміну. Лише Європейський Парламент може змусити Європейську Комісію подати у відставку, наприклад, у випадку висловлення вотуму недовіри до Європейської Комісії. Тоді вся Європейська Комісія подає у відставку, адже за правилом, усі комісари солідарно відповідають за свою роботу. Неможливо висловити вотум недовіри одному членові Європейської Комісії.

Засідання Європейської Комісії скликаються Головою і відбуваються щонайменше раз на тиждень, по середах, у Брюсселі. За необхідності можуть бути скликані спеціальні збори — надзвичайна сесія. Відсутній комісар, за згодою Голови Європейської Комісії, може бути представлений керівником свого кабінету. в усіх засіданнях Європейської Комісії бере участь Генеральний секретар, якщо Європейська Комісія не вирішить інакше.

Рішення приймаються простою більшістю голосів за трьома процедурами: на засіданнях, письмовою процедурою або процедурою делегування. Згідно з письмовою процедурою проект правового акта узгоджують і перевіряють відповідні департаменти та служби, після чого з ним має ознайомитися кожен комісар. Якщо жоден з членів Європейської Комісії не висловить незгоди з проектом, то такий правовий акт буде прийнято. Однак якщо хтось із комісарів має будь-які поправки чи зауваження, то проект скеровується на розгляд засідання Європейської Комісії.

Процедура делегування полягає в тому, що Європейська Комісія уповноважує одного чи кількох членів прийняти певні конкретно визначені управлінські рішення. Застосування процедури делегування не знімає з решти комісарів відповідальності за прийняте таким чином рішення. Європейська Комісія залежно від терміновості справ може приймати рішення у звичайному режимі (5 днів), термінові (3 дні), невідкладні (12 годин).

Варто також зазначити, що до права законодавчої ініціативи Європейська Комісія вдається тільки в тому випадку, якщо проблему не можна вирішити більш ефективно завдяки заходам на рівні країни, регіону або місцевої влади. Цей принцип вирішувати питання на найнижчому можливому рівні називається *принципом субсидіарності*. Проте, якщо Європейська Комісія дійшла висновку про необхідність прийняття нового європейського законодавства, вона виносить пропозицію, що, на її думку, найбільш ефективно вирішує проблему та задовольняє найширше коло інтересів. Для з'ясування всіх деталей по суті питання Комісія проводить консультації з експертами, які входять до складу різних комітетів і робочих груп. Європейська Комісія регулярно публікує “Зелені” і “Білі” книги, влаштовує слухання, враховує думки громадянського суспільства і замовляє експертні дослідження, а також часто безпосередньо радиться з громадянами перед тим як подати законопроект. Усе це робиться для того, щоб мати якомога повнішу картину ситуації.

3.3. Рада ЄС

Рада Європейського Союзу — основний законодавчий орган ЄС — була створена одночасно з Європейським Парламентом у 50-ті роки ХХ ст. Це установа з функціями водночас наднаціональної та міжурядової організації. З одного боку, Рада ЄС є одним з органів ЄС, а з іншого — своєрідним форумом, у рамках якого країни — члени ЄС мають можливість озвучити свої національні інтереси. До 1993 р. головним місцезнаходженням Ради ЄС був Люксембург, але у грудні 1992 р. було прийнято остаточне рішення про перенесення резиденції Ради ЄС до Брюсселя. Однак у квітні, червні та жовтні засідання відбуваються у Люксембурзі. Рада ЄС збирається кілька разів на місяць. Усі її засідання є відкритими; вона проводить також публічні дебати з важливих питань відповідно до інтересів країн — членів ЄС та їх громадян.

До складу Ради ЄС входять представники країн — членів ЄС на рівні міністрів урядів країн-членів (тому інколи Раду ЄС називають Радою міністрів ЄС), які у різний спосіб підзвітні парламентам своїх держав. Проте ті рішення, які вони приймають у складі Ради ЄС, не можуть бути змінені окремими країнами.

На відміну від національних рад міністрів, Рада ЄС є не виконавчим, а законодавчим органом. у переважній більшості випадків подання щодо прийняття чи змін правових актів робить Європейська

Комісія. Потім вони розглядаються на робочих засіданнях Ради ЄС, яка може вносити зміни до документів перед їх ухваленням. Крім того, активним учасником законотворчого процесу є Європейський Парламент, який разом з Радою ЄС приймає правові акти в рамках так званої процедури спільного ухвалення рішень (наприклад, у сфері внутрішньої політики) або після проведення спільних консультацій (наприклад, у сфері сільського господарства, судочинства, внутрішніх справ, податкової політики).

У роботі Ради ЄС беруть участь по одному міністру від кожної країни-члена залежно від того, які питання розглядаються. Наприклад, у роботі Ради з питань сільського господарства та рибальства беруть участь міністри сільського господарства країн — членів ЄС, а у роботі Ради з питань довкілля — очільники міністерств, що опікуються охороною навколишнього середовища. Відтак Рада ЄС не має постійного складу і залежно від питань, що розглядаються, збирається у різних конфігураціях. По суті існує низка Рад, які займаються тими чи іншими питаннями.

Так, у 1967 р., після злиття ЄЕС, ЄОВС та Євратому та їх керівних органів, Рада ЄС збиралася в 7 різних конфігураціях і провела 20 засідань; у 1975 р. існувало 12 конфігурацій Ради і відбулось загалом 56 засідань; у 1987 р. Рада збиралась у 17 різних варіантах її складу та провела 81 засідання; у 1999 р. було 22 конфігурації та 82 засідання. З червня 2000 р. існувало 16 конфігурацій Ради, а з червня 2002 р. — 9. З набуттям чинності 1 грудня 2009 р. Лісабонського договору передбачено 10 конфігурацій Ради, які стосуються різних сфер діяльності ЄС:

- 1) Рада із загальних питань;
- 2) Рада із зовнішніх справ;
- 3) Рада з економічних та фінансових питань;
- 4) Рада з питань судочинства та внутрішніх справ;
- 5) Рада з питань зайнятості, соціальної політики, охорони здоров'я та політики захисту споживачів;
- 6) Рада з питань конкурентоспроможності (внутрішній ринок, промисловість, дослідження та космічний простір);
- 7) Рада з питань транспорту, телекомунікацій та енергетики;
- 8) Рада з питань сільського господарства та рибальства;
- 9) Рада з питань довкілля;
- 10) Рада з питань освіти, молоді, культури та спорту.

Однак Рада ЄС залишається окремою цілісною інституцією, і рішення, ухвалені будь-якою з її конфігурацій, вважається правовим актом, прийнятим Радою ЄС загалом.

Рішення, які ухвалює Рада ЄС, є обов'язковими. Разом з установчими документами ці рішення утворюють право ЄС. Правові

акти, прийняті Радою ЄС, можуть мати форму постанов, директив, рішень, спільних дій чи спільних позицій, рекомендацій чи думок. Рада ЄС також ухвалює висновки, декларації чи резолюції. Постанови Ради ЄС є обов'язковими для виконання і стають частиною національних законодавств. Директиви також є обов'язковими, проте вони залишають за державами право вибору способів виконання.

Над рішеннями, які приймає Рада ЄС, працюють понад 150 робочих груп і комітетів; вони виконують технічну роботу і передають документи до Комітету постійних представників, який здійснює політичний аналіз рішень.

Рішення в Раді ЄС приймаються голосуванням міністрів, які беруть участь у засіданні, або простою (для процедурних питань) чи кваліфікованою більшістю (для питань внутрішнього ринку, економіки та торгівлі), або одностайно (для питань у рамках зовнішньої політики, політики безпеки, судочинства та внутрішніх справ, оподаткування, а також при розгляді справ з питань вступу нових членів). в останньому випадку кожна країна-член має право вето у відповідних сферах діяльності ЄС. При прийнятті рішення кваліфікованою більшістю кожна країна-член має кількість голосів відповідно до її розмірів. Що більша чисельність населення країни, то більше голосів, якими вона володіє. Але при цьому малі держави мають більшу кількість голосів, ніж вони мали би відповідно до чисельності населення (табл. 3.1). Поділ голосів між державами — членами ЄС здійснено таким чином, щоб унеможливити блокування рішень окремими державами.

Таблиця 3.1. Розподіл голосів країн-членів у Раді ЄС¹

Країна	Кількість голосів	Чисельність населення, у 2010 р., млн осіб	Країна	Кількість голосів	Чисельність населення у 2010 р., млн осіб
1	2	3	4	5	6
Австрія	10	8,375	Мальта	3	0,413
Бельгія	12	10,84	Нідерланди	13	16,575
Болгарія	10	7,564	Німеччина	29	81,802
Велика Британія	29	62,008	Польща	27	38,167

¹ Складено за даними Євростату. Доступний з < [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do? tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1) >

1	2	3	4	5	6
Греція	12	11,305	Португалія	12	10,638
Данія	7	5,535	Румунія	14	21,462
Естонія	4	1,34	Словаччина	7	5,425
Ірландія	7	4,468	Словенія	4	2,047
Іспанія	27	45,989	Угорщина	12	10,014
Італія	29	60,34	Фінляндія	7	5,351
Кіпр	4	0,803	Франція	29	64,714
Латвія	4	2,248	Швеція	10	9,341
Литва	7	3,329	Чеська		
Люксембург	4	0,502	Республіка	12	10,507

Примітка. Разом: країн — 27; голосів — 345.

Починаючи з 1 січня 2007 р., кваліфікована більшість досягається, якщо:

— “за” подано більшість голосів країн-членів (в окремих випадках — дві третини);

— “за” подано не менше 255 голосів, що дорівнює 73,9 % від загальної кількості голосів.

Крім того, країна-член може вимагати підтвердження, що голоси, подані “за”, становлять не менше 62 % від загальної чисельності населення ЄС. Якщо цього рівня не досягнуто, рішення не приймається.

З 1 листопада 2014 р., згідно з Лісабонським договором, кваліфікована більшість становитиме щонайменше 55 % голосів членів Ради ЄС, причому не менше ніж 15 з них представлятимуть країни-члени, загальна кількість населення яких дорівнює щонайменше 65 % населення ЄС. Блокуючу меншість забезпечуватимуть щонайменше чотири члени Ради ЄС, у протилежному випадку кваліфікована більшість вважатиметься досягнутою.

Головування в Раді ЄС змінюється щопівроку, неухильно дотримуючись встановленого принципу ротації (табл. 3.2), і відіграє важливу роль у здійсненні шести головних функцій Ради ЄС:

1) ухвалення правових актів ЄС (у багатьох сферах це відбувається спільно з Європейським Парламентом);

2) координація загальної економічної політики країн — членів ЄС;

3) укладення міжнародних угод між ЄС та третіми країнами або міжнародними організаціями;

Таблиця 3.2. Черговість головування в Раді ЄС¹

Країна	Період головування	Країна	Період головування
Німеччина	Січень — червень 2007 р.	Греція	Січень — червень 2014 р.
Португалія	Липень — грудень 2007 р.	Італія	Липень — грудень 2014 р.
Словенія	Січень — червень 2008 р.	Латвія	Січень — червень 2015 р.
Франція	Липень — грудень 2008 р.	Люксембург	Липень — грудень 2015 р.
Чеська Республіка	Січень — червень 2009 р.	Нідерланди	Січень — червень 2016 р.
Швеція	Липень — грудень 2009 р.	Словаччина	Липень — грудень 2016 р.
Іспанія	Січень — червень 2010 р.	Мальта	Січень — червень 2017 р.
Бельгія	Липень — грудень 2010 р.	Велика Британія	Липень — грудень 2017 р.
Угорщина	Січень — червень 2011 р.	Естонія	Січень — червень 2018 р.
Польща	Липень — грудень 2011 р.	Болгарія	Липень — грудень 2018 р.
Данія	Січень — червень 2012 р.	Австрія	Січень — червень 2019 р.
Кіпр	Липень — грудень 2012 р.	Румунія	Липень — грудень 2019 р.
Ірландія	Січень — червень 2013 р.	Фінляндія	Січень — червень 2020 р.
Литва	Липень — грудень 2013 р.		

¹ Згідно з рішенням Ради 2007/5/WE, Euratom від 1 січня 2007 р.

4) затвердження бюджету ЄС спільно з Європейським Парламентом;

5) розроблення спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС, яка базується на керівних принципах, сформульованих Європейською Радою;

6) координація співпраці між національними судами та силами поліції у кримінальних справах.

Повноваження *Голови Ради ЄС* виконують по черзі упродовж шести місяців міністри закордонних справ головуєчих країн — членів ЄС. Якщо відбувається засідання однієї з конфігурацій Ради ЄС, то головування на такому засіданні покладається на міністра відповідного профілю з уряду головуєчої країни — члена ЄС. Якщо під час головування в ЄС у країні-члені змінюється уряд, то змінюються також головуєчі Ради ЄС та її конфігурації.

Голова Ради ЄС виконує такі функції:

1) адміністративну — керівництво поточною діяльністю Ради ЄС (скликання засідань Ради ЄС, формування порядку денного засідань, проведення голосування, підписання протоколів та ухвалених правових актів);

2) ініціативну — має можливість висувати в процесі переговорів власні ініціативи головуєчої країни як в інтересах окремої країни-члена, так і в загальноєвропейських інтересах (зважаючи на короткий термін головування, це досить складна справа, оскільки процедура ухвалення політичних домовленостей, як правило, довготривала);

3) координаційну — координує роботу як усередині Ради ЄС, так і у співпраці з Європейською Комісією та Європейським Парламентом;

4) посередницьку — забезпечує порозуміння між країнами — членами ЄС, узгоджує їх позиції в процесі переговорів та ухвалення відповідних рішень;

5) репрезентативну — представляє Раду ЄС у відносинах з іншими органами ЄС та зовнішніх зв'язках з третіми країнами і міжнародними організаціями.

Комітет постійних представників (КПП) — *Comite des Representants Permanents, the Permanent Representatives Committee (COREPER)* є постійно діючим органом, який надає організаційно-процедурну допомогу в ухваленні рішень Радою ЄС. До його складу входять постійні представники країн — членів ЄС, які представляють та захищають національні інтереси своєї країни у Раді ЄС, а також є посередниками між європейським та національним рівнем під час переговорів з метою напрацювання спільної позиції.

Засідання КПП проводяться щотижня двома складами:

КПП1 — заступники постійних представників країн-членів (державні службовці міністерств економіки чи фінансів);

КПП2 — постійні представники країн-членів (високопоставлені державні службовці міністерств закордонних справ).

Комітет функціонує у формі робочих груп і комітетів, які об'єднують експертів з різних галузей. Під час переговорів представники готують два переліки справ:

— перелік А охоплює рішення, щодо яких досягнуто згоди між країнами-членами і які вимагають суто формальної процедури ухвалення;

— перелік B містить справи, що вимагають переговорів та дебатів на рівні Ради ЄС, якщо немає одностайності між країнами-членами.

До спеціальних комітетів, які підпорядковуються Раді ЄС, належать: Політичний комітет; Координаційний комітет зі співробітництва у сфері правосуддя у кримінальних справах та охорони порядку; Стратегічний комітет з питань імміграції, зовнішніх кордонів та надання політичного притулку; Спеціальний комітет із сільського господарства, Економічний і фінансовий комітет; Комітет із зайнятості, Спеціальний комітет (Комітет у справах СОТ).

Генеральний секретаріат на чолі з Генеральним секретарем Ради ЄС виконує організаційну роботу та забезпечує безперебійне функціонування Ради ЄС на всіх рівнях. За управління Генерального секретаріату відповідає заступник Генерального секретаря. Генеральний секретаріат складається з юридичної служби та вісьмох Генеральних дирекцій:

- 1) персонал та адміністрація;
- 2) сільське господарство та рибальство;
- 3) конкурентоспроможність, інновації та дослідження, промисловість та інформаційне суспільство, внутрішній ринок, конкурентоспроможність, мита, транспорт, енергетика;
- 4) зовнішні та політично-військові справи;
- 5) преса, обмін інформацією;
- 6) економічні та соціальні справи;
- 7) юстиція та внутрішні справи;
- 8) зміни клімату, охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я, безпека споживачів, продовольство, освіта, молодь, культура, аудіовізуальні послуги.

Посаду **Верховного представника з питань спільної зовнішньої та безпекової політики (СЗБП)** створено згідно з Амстердамським договором. Її обіймає Генеральний секретар Ради ЄС. Він допомагає головуючій країні-члену вирішувати питання, пов'язані

зі спільною зовнішньою та безпековою політикою. Верховний представник бере участь у розробленні, підготовці та виконанні політичних рішень Ради ЄС та координації дії ЄС на світовій арені. На запит Голови Ради може вести діалог з третьою стороною від імені Ради.

Лісабонським договором передбачено створення посади *Верховного представника ЄС з питань закордонних справ і політики безпеки*, яка поєднує функції Верховного представника з питань ЄЗБП і комісара із зовнішніх відносин.

3.4. Європейська Рада

Європейську Раду було засновано в грудні 1974 р. на Паризькому саміті, а її перше засідання відбулося 10—11 березня 1975 р. у Дубліні. У 1961—1974 рр. проводилися Європейські конференції на вищому рівні. Існування Європейської Ради було юридично визнане у Єдиному Європейському Акті, а її офіційний статус підтверджено у Договорі про створення ЄС. До 1986 р. Європейська Рада скликала тричі на рік.

Уперше повноваження Європейської Ради були визначені в Лондонській Декларації 29—30 червня 1977 р. Пізніше статус Європейської Ради був доопрацьований і розширений в Урочистій декларації про ЄС, прийнятій на саміті в Штутгарті 19 червня 1983 р. Першим документом, в якому сформульовано повноваження Європейської Ради, є Договір про створення ЄС.

Лісабонський договір надав Європейській Раді офіційного інституційного статусу.

Європейська Рада надає ЄС необхідні для його розвитку імпульси і визначає його загальні політичні орієнтири та пріоритети. Вона не виконує законодавчої функції.

До складу Європейської Ради входять голови держав або урядів держав-членів, Голова Європейської Ради та Голова Комісії. Верховний представник Союзу з питань закордонних справ і політики безпеки бере участь у її роботі.

Європейська Рада збирається двічі кожні шість місяців з ініціативи Голови. Якщо того вимагає порядок денний, члени Європейської Ради можуть вирішити, що їм мають допомагати в роботі міністри, а Голові Європейської Комісії — член Комісії. За потреби Голова скликає спеціальне засідання Європейської Ради.

Якщо в Договорах не обумовлено інакше, Європейська Рада ухвалює рішення консенсусом.

Зазвичай засідання Європейської Ради відбуваються у Брюсселі (Бельгія). Організаційна робота здійснюється за участю секретаріату.

Згідно з Лісабонським договором посада **Голови Європейської Ради** є постійною. З 1 січня 2009 р. її обіймає Герман ван Ромпей.

Європейська Рада обирає свого Голову кваліфікованою більшістю строком на два з половиною роки з правом переобрання на один строк. У випадку виникнення перешкод або вчинення серйозного проступку Європейська Рада може припинити повноваження Голови згідно з тією самою процедурою.

Голова Європейської Ради:

- очолює Європейську Раду та керує її роботою;
- забезпечує підготовку й послідовність роботи Європейської Ради у співпраці з Головою Комісії та на основі роботи Ради з загальних питань;
- докладає зусиль щодо єднання та консенсусу в Європейській Раді;
- звітує Європейському Парламентові після кожного засідання Європейської Ради.

Голова Європейської Ради забезпечує на своєму рівні зовнішнє представництво Союзу з питань спільної зовнішньої та безпекової політики без шкоди повноваженням Верховного представника ЄС з питань закордонних справ і політики безпеки. Голова Європейської Ради не може обіймати інших посад на національному рівні.

3.5. Суд ЄС

Суд Європейського Союзу (*the Court of Justice of the European Union*) створений відповідно до Договору про заснування ЄОВС у 1952 р. і розташований у Люксембурзі.

Оскільки ЄС базується на юридично обов'язкових установчих Договорах, він суттєво відрізняється від інших інтеграційних об'єднань. Статті установчих Договорів ЄС і законодавчі акти, які ґрунтуються на них, стають частиною національного права країн-членів. Це потребує чіткого тлумачення цих законодавчих актів. Основною функцією Суду ЄС і є забезпечення єдиного тлумачення законодавства ЄС та його примату над національними законодавствами у межах юрисдикції, що регламентована установчими Договорами. Це гарантує єдине тлумачення та застосування права ЄС усіма країнами-членами та винесення однакових рішень національними судами з одного й того ж питання.

До 1 вересня 1989 р. існував лише один Суд Європейських Співтовариств, але, керуючись доцільністю зменшення кількості справ, що надходять на розгляд до Суду ЄС, та необхідністю покращення правового захисту громадян, Рада ЄС у 1988 р. приєднала до нього Суд першої інстанції. А у 2004 р. був створений Цивільний трибунал ЄС. Таким чином, Суд ЄС отримав змогу сконцентрувати зусилля на виконанні свого головного завдання — забезпечення єдиної інтерпретації законів ЄС.

Нині Суд ЄС загалом складається з трьох судів: власне Суду ЄС, Суду першої інстанції та Цивільного трибуналу ЄС. За час свого функціонування усі три суди винесли близько 15 000 рішень у справах в рамках їхньої компетенції.

Суд ЄС розглядає та регулює правові спори між країнами — членами ЄС, між країнами-членами та інституціями ЄС, між ЄС та фізичними і юридичними особами. Суд ЄС забезпечує дотримання права ЄС й гарантує рівність перед законом усіх названих сторін. Крім того, Суд ЄС робить висновок щодо міжнародних угод та попередніх слухань справ, які передані йому національними судами (хоча у цьому випадку юрисдикція Суду на них не поширюється).

Суд ЄС є вищою інстанцією. Він не має у своєму розпорядженні будь-яких засобів примусу. Проте, враховуючи його становище та авторитет, країни-члени та інституції ЄС, як правило, погоджуються з його рішеннями.

До складу Суду ЄС входить по одному судді-представникові кожної країни — члена ЄС. Відтак кожна з країн-членів в однаковій мірі представляє свою національну правову систему в Суді ЄС. Однак усі 27 суддів майже не засідають у повному складі. Зазвичай судові засідання проводяться так званою *Великою палатою*, до складу якої входить 13 суддів, або малими групами по 3—5 суддів.

Судді обирають зі свого складу *Голову Суду ЄС* терміном на три роки. Голова керує роботою Суду ЄС та головує на слуханнях і обговореннях.

Суд ЄС має у своєму розпорядженні вісім *генеральних адвокатів*, які повинні висловлювати свою незалежну думку з приводу запропонованих їм до розгляду справ.

На посади суддів та генеральних адвокатів призначаються лише ті фахівці, чия репутація та неупередженість не викликає жодних сумнівів. Крім того, їхня кваліфікація та рівень професійної компетентності мають бути достатніми для призначення на вищі юридичні позиції в їх рідній країні. Вони скеровуються до Суду ЄС

згідно з угодою між урядами країн — членів ЄС на шість місяців за умови можливого продовження цього терміну.

Оскільки кожна країна — член ЄС має свою державну мову, якою сформована національна правова система, Суд ЄС є багатомовною установою. Кожна з офіційних мов ЄС може використовуватися при розгляді справ у Суді. Суд зобов'язаний дотримуватися принципу багатомовності в повному обсязі, у зв'язку з необхідністю спілкуватися зі сторонами їхньою мовою і забезпечити, щоби право сторін поширювалося у всіх країнах-членах.

Справи, які надходять до Суду ЄС, реєструються і поділяються на категорії з наступним призначенням відповідальних за їх розгляд суддів та адвокатів. Процедура відбувається у два етапи. На першому етапі всі зацікавлені сторони формулюють суть справи, а суддя підтверджує наявність суперечки та правових підстав для її розгляду. На другому етапі — публічному слуханні — адвокати сторін оприлюднюють свої аргументи перед Судом, а генеральні адвокати мають право ставити їм запитання. Потім генеральні адвокати висловлюють своє бачення, після чого Суд виходить на нараду і виносить своє рішення.

Рішення Суду виносяться більшістю голосів, оголошується на засіданні й оприлюднюється у день винесення. Рішення публікується.

Суд першої інстанції наділений повноваженнями приймати рішення у справах за позовами громадян, компаній та організацій, а також у справах щодо порушення конкурентного законодавства. Його рішення можуть бути оскаржені в Суді ЄС, але тільки в тому, що стосується законодавства ЄС. Суд першої інстанції також складається з 27 суддів (по одному від кожної країни-члена), призначених країнами-членами на такий самий шестимісячний термін з правом продовження повноважень, та Голови Суду з правом переобрання, але у його складі немає адвокатів. Судді призначають Секретаря на шестирічний термін.

Цивільний трибунал ЄС прикріплений до Суду першої інстанції й виносить рішення з питань цивільних відносин у межах ЄС. До його складу входять сім суддів, яких призначає Рада ЄС на шестирічний термін з правом переобрання на конкурсній основі та подання рекомендацій від семи осіб з числа колишніх членів Суду ЄС, Суду першої інстанції та юристів з визнаним авторитетом.

При призначенні суддів Рада ЄС забезпечує збалансований склад Цивільного трибуналу на якнайширшій географічній основі з числа громадян країн-членів, які представляють національні правові системи.

Судді Цивільного трибуналу обирають Голову терміном на три роки з можливістю продовження повноважень та призначають Секретаря на шестирічний термін.

Цивільний трибунал ЄС засідає у складі з трьох суддів. Проте, коли справа є надто складною або важливою, судді можуть розглядати її у повному складі. Крім того, у випадках, передбачених процедурними правилами, він може засідати у складі з п'яти або одного судді.

Цивільний трибунал має власний реєстр, але використовує послуги Суду ЄС для своїх адміністративних потреб та для забезпечення принципу багатомовності.

3.6. Палата аудиторів ЄС

Палата аудиторів Європейського Союзу — порівняно молодий орган, створений у 1975 р. з метою перевірки всіх доходів і витрат ЄС та його інституцій. Палата аудиторів ЄС є повністю незалежною у своїй діяльності від урядів країн-членів та інших інституцій ЄС, але перебуває з ними у тісній співпраці та постійному контакті. До компетенції Палати аудиторів ЄС належить фінансово-економічна перевірка фондів ЄС, правильності надходжень податкових платежів, законності та доцільності витрат, перевірка цільового використання коштів ЄС, забезпечення ефективного фінансового управління фондами ЄС. Палата аудиторів ЄС гарантує, що фінансова система ЄС функціонує ефективно та відкрито, а платники податків отримують за свої гроші максимальну економічну вигоду. Для виконання своїх завдань Палата аудиторів ЄС уповноважена перевіряти фінансову діяльність будь-якої юридичної чи фізичної особи, котра має доступ до фондів ЄС, обробки та розподілу витрат та доходів ЄС. Палата аудиторів ЄС часто проводить перевірки на місцях.

Звіти Палати аудиторів ЄС є багатим джерелом інформації стосовно фінансового господарювання в ЄС, а також важелем впливу на інституції та інших розпорядників фондів щодо адміністративної відповідальності за правильність витрат коштів ЄС. Головну відповідальність за запобігання, виявлення та розслідування порушень покладено на керівників та розпорядників програм ЄС. Результати перевірок узагальнюються у звітах. у випадку виявлення Палатою аудиторів ЄС помилок, порушень та можливих випадків шахрайства, вона інформує про це Європейську Комісію та уряди країн — членів ЄС для того, щоби було вжито певних

заходів. Палата аудиторів ЄС виявляє слабкі місця системи та процедур, які можуть призвести до виникнення таких проблем. у такий спосіб, допомагаючи покращити управлінські системи, вона сприяє кращому використанню грошей платників податків.

Хоча робота Палати аудиторів ЄС стосується грошей, за які відповідає Європейська Комісія, на практиці 80 % доходів і витрат належать до сфери повноважень національних органів влади.

Однією з ключових функцій Палати аудиторів ЄС є надання допомоги Європейському Парламенту і Раді ЄС у представленні щорічного аудиторського звіту за результатами попереднього фінансового року. Європейський Парламент детально аналізує звіт Палати аудиторів ЄС перш ніж схвалити запропонований Європейською Комісією варіант бюджету ЄС на наступний рік. Якщо бюджет затверджено, Палата аудиторів ЄС скеровує до Ради ЄС та Європейського Парламенту заяву, в якій запевняє, що кошти платників податків були витрачені належним чином.

Крім того, Палата аудиторів ЄС висловлює свою думку щодо пропонуваніх змін до фінансового законодавства ЄС, а також щодо протидії можливому шахрайству. Палата аудиторів ЄС не має жодних власних юридичних повноважень. у випадку, якщо аудитори виявляють шахрайство або невідповідності, вони зобов'язані повідомляти про це Європейське управління протидії шахрайству (OLAF).

Палата аудиторів ЄС, як і Суд ЄС, знаходиться у Люксембурзі. Вона складається з 27 членів — по одному представнику від кожної країни — члена ЄС, які призначаються Радою ЄС на шість років. Члени Палати аудиторів ЄС обирають Голову терміном на три роки з правом переобрання.

Діяльність Палати аудиторів ЄС забезпечують близько 800 співробітників, у тому числі аудитори, перекладачі та адміністратори. Аудитори формують аудиторські групи, що працюють з конкретними проектами, проводять перевірки юридичних та фізичних осіб, які отримують фінансування з бюджету ЄС, здійснюють інспекцію фінансово-економічної діяльності інших інституцій ЄС, держав — членів ЄС, а також будь-яких країн, які отримують фінансову допомогу від ЄС. Вони готують проекти звітів, згідно з якими Палата аудиторів ухвалює остаточні рішення.

3.7. Європейський центральний банк

Згідно з Лісабонським договором Європейський центральний банк належить до інституцій ЄС. Він заснований 1 червня 1998 р. на базі Європейського валютного інституту як провідної установи у підготовці до запровадження євро. Банк розташований у Франкфурті-на-Майні (Німеччина). З 1 січня 1999 р. він несе відповідальність за проведення грошово-кредитної політики в зоні євро.

Європейський центральний банк разом з національними банками країн-членів створюють Європейську систему центральних банків, метою діяльності якої є підтримання стабільності цін. Це сприятиме розвитку спільної економічної політики ЄС, забезпеченню високого рівня зайнятості та стійкого і неінфляційного зростання.

Відповідно до визначеної мети основними завданнями Європейського центрального банку є:

— формування і реалізація грошово-кредитної політики в зоні євро;

— проведення операцій з іноземною валютою;

— управління офіційними іноземними резервами країн зони євро (управління портфелем);

— забезпечення безперебійної роботи платіжних систем.

До додаткових завдань належать:

— виключне право санкціонувати випуск банкнот у зоні євро;

— отримання статистичних даних у співпраці з національними банками;

— забезпечення нагляду за діяльністю кредитних установ і стабільністю фінансової системи;

— підтримання робочих відносин з відповідними установами, органами і форумами у межах ЄС та на міжнародному рівні з урахуванням завдань Європейської системи центральних банків.

Управлінська структура Європейського центрального банку є трирівневою. Вона представлена Дирекцією, Радою управляючих та Генеральною радою.

Дирекція є виконавчим органом, до складу якого входять шість осіб, у тому числі Голова Європейського центрального банку та його заступник. Кандидатури членів дирекції пропонує Рада управляючих і затверджує Європейський Парламент й голови держав та урядів країн, що входять у зони євро.

Рада управляючих є основним органом прийняття рішень Європейського центрального банку. До її складу входять шість членів дирекції та управляючі національними центральними банками

країн зони євро. До обов'язків Ради управляючих належить: затвердження керівних принципів і прийняття рішень, необхідних для виконання завдань Європейської системи центральних банків; формування грошово-кредитної політики в зоні євро (рішення щодо валютних цілей, основних відсоткових ставок, пропозиції резервів). Засідання Ради управляючих зазвичай відбуваються двічі на місяць. На першому засіданні кожного місяця дають оцінку економічним і фінансовим подіям та приймають рішення щодо поточної грошово-кредитної політики. На другому засіданні розглядають питання щодо інших завдань та зобов'язань Європейського центрального банку та Європейської системи центральних банків.

До складу *Генеральної ради* входять Голова Європейського центрального банку та його заступник, а також управляючі національними банками 27 країн — членів ЄС. На засіданнях Генеральної ради можуть бути присутні решта членів дирекції, Голова Європейської Ради, члени Європейської Комісії, але вони не мають права брати участь у голосуванні. Цей рівень управління можна розглядати як перехідний, оскільки Статутом передбачено його скасування після запровадження у всіх країнах — членах ЄС єдиної валюти.

Основними функціями Генеральної ради є:

- надання консультацій Європейському центральному банку;
- збирання статистичної інформації;
- підготовка щорічних звітів Європейського центрального банку;
- створення правил для стандартизації бухгалтерського обліку і звітності національних центральних банків;
- розроблення умов найму співробітників Європейського центрального банку;
- підготовка для безповоротної фіксації обмінних курсів валют країн — членів ЄС.

Діяльність Європейського центрального банку ґрунтується на чотирьох принципах: незалежності, прозорості, підзвітності й корпоративного управління.

Європейський центральний банк є незалежним у виконанні своїх обов'язків та в управлінні фінансами. Інституції та органи ЄС, а також уряди країн-членів не мають права втручатися в діяльність Європейського центрального банку. Важливим для створення довіри є надання широкій громадськості відповідної та своєчасної інформації про стратегію діяльності Банку.

У контексті принципу підзвітності Європейський центральний банк публікує щоквартальні доповіді про діяльність Європейської

системи центральних банків, а також зведені щотижневі фінансові звіти. Крім того, щороку він подає Європейському Парламенту, Раді ЄС, Європейській Комісії та Європейській Раді доповідь про свою діяльність і кредитно-грошову політику за попередній і поточний роки.

Процес прийняття рішень та корпоративне управління охоплено багаторівневим контролем, який може бути внутрішнім і зовнішнім.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Назвіть інституції ЄС.
2. Коли була створена Європейська парламентська асамблея? Хто входив до її складу та де відбулось її перше засідання?
3. Яким чином обирається Європейський Парламент?
4. Назвіть основні етапи розширення Європейського Парламенту.
5. Яка структура Європейського Парламенту?
6. У чому полягає процедура призначення й функції Голови Європейського Парламенту, його заступників та квесторів?
7. Який склад Президії Європейського Парламенту?
8. Назвіть склад і функції Конференції голів Європейського Парламенту, Конференції голів комітетів Європейського Парламенту та Конференції керівників делегацій Європейського Парламенту.
9. У чому полягають функції комітетів Європейського Парламенту?
10. Як формуються політичні групи у Європейському Парламенті?
11. Які функції виконує Європейський Парламент в інституційній структурі ЄС?
12. Яка структура Європейської Комісії, процедура її формування і функції?
13. Який склад та функції Ради ЄС?
14. Як відбувається прийняття рішень у Раді ЄС?
15. Яка специфіка головування у Раді ЄС?
16. Які повноваження функції Голови Ради ЄС?
17. Яка структура і функції Комітету постійних представників Ради ЄС?
18. Який склад і функції Європейської Ради?
19. Які функції Верховного представника з питань закордонних справ і політики безпеки?
20. Які функції Суду ЄС та його допоміжних структур? Які питання вони регулюють?
21. Якою є процедура прийняття рішень у Суді ЄС?
22. Охарактеризуйте структуру і функції Палати аудиторів ЄС.
23. Коли і де було створено Європейський центральний банк? У чому полягають його основні завдання?
24. Охарактеризуйте управлінську структуру Європейського центрального банку.

Рекомендована література

1. *Буряк П. Ю.* Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. — К. : Хай-Тек Прес, 2008. — 352 с.

2. *Дайнен Д.* Дедалі міцніший союз: курс європейської інтеграції / Д. Дайнен; пер. з англ. — К.: К. І. С., 2006. — 696 с.

3. Європейська інтеграція : навч. посіб. / за ред. Г. О. Дробот. — Луцьк : Вежа, 2008. — 760 с.

4. *Копійка В. В.* Європейський Союз: історія та засади функціонування: навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко; за ред. Л. В. Губерського. — К. : Знання, 2009. — 751 с.

5. Парламентські вибори в Європейському Союзі / Ковриженко Д. С., Котляр Д. М., Євгенєва А. М. та ін. — К.: Міленіум, 2002. — 116 с.

6. Як працює Європейський Союз: довідник інституцій ЄС. — К.: МЕКС, 2008. — 48 с.

7. Офіційний сайт Ради ЄС The Council of the European Union // www.consilium.europa.eu

8. Офіційний сайт Євростату <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

9. Офіційний сайт Європейської Комісії http://ec.europa.eu/index_en.htm

10. Офіційний сайт Європейського Союзу <http://europa.eu/institutions/inst/>

11. Офіційний сайт Суду ЄС <http://curia.europa.eu/>

12. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union Charter of Fundamental Rights of the European Union // *Official Journ.* — 2010. — № C83. — 360 s.

Розділ 4

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

4.1. Основні засади формування бюджету ЄС

4.2. Механізм прийняття рішень при формуванні бюджету ЄС

4.3. Формування прибуткової та витратної частин бюджету ЄС

Метою бюджетної політики ЄС є фінансування витрат, пов'язаних з діяльністю ЄС, забезпечення реалізації спільних політик та визначення пріоритетів його політичної діяльності. У сучасних умовах бюджет ЄС за складом, структурою і функціями значно відрізняється від національних бюджетів. По-перше, згідно з Римськими договорами, він не може складатися і виконуватися з дефіцитом. По-друге, бюджет ЄС є наднаціональним інструментом вирішення структурних проблем і, на відміну від національних бюджетів, не може слугувати інструментом короткотермінового регулювання економіки і управління сукупним попитом.

4.1. Основні засади формування бюджету ЄС

Бюджет — важливий фінансовий інструмент ЄС, сформований завдяки об'єднанню бюджетів трьох співтовариств (ЄОВС, Євроатома та ЕЕС). До 1970 р. усі інтеграційні заходи фінансувалися з внесків, що здійснювалися кожною країною-членом з національних бюджетів пропорційно її частки в загальному обсязі ВВП країн — членів ЄС. У квітні 1970 р. Рада ЄС ухвалила рішення щодо поступового переходу ЄС на власну фінансову базу та створення автономного бюджету. В політичному сенсі це означало зміцнення наднаціонального рівня, відносну фінансову самостійність органів ЄС, які отримали незалежне джерело грошових ресурсів у вигляді певної частини податків і мита, що надходили у скарбницю ЄС безпосередньо, обминаючи національні бюджети. Щороку сума бюджету зростала. Так, у 1970 р. бюджет ЄС становив 3,6 млрд ЕКЮ (19 ЕКЮ на кожного мешканця країни — члена ЄС), але вже в 2007 р. сума бюджету наближалася до 100 млрд євро (250 євро на одну особу).

Бюджет ЄС — головна фінансова база інтеграційних заходів, інструмент наднаціонального регулювання національних економік країн-учасниць, здійснення структурної політики в рамках ЄС. Поряд з бюджетом ЄС важливу роль у розв'язанні структурних проблем ЄС відіграють об'єднані кредитні ресурси, основна частина яких сконцентрована в Європейському інвестиційному банку.

Бюджет ЄС ґрунтується на шістьох основних принципах, перелік яких і змінених 21 вересня 2000 р.):

— єдність — яку відображено в ст. 268 Договору, відповідно до якого дохідна і витратна частини мають бути зазначені в одному документі;

— універсальність — зумовлена двома правилами: неможливістю розподілу бюджетного доходу за спеціальними пунктами витрат і загальним принципом бюджету, що відображає всі доходи і витрати, не пов'язуючи їх між собою;

— щорічність — означає, що строковість бюджету становить один рік. Це полегшує здійснення контролю діяльності виконавчої гілки ЄС. Необхідним завданням при плануванні річних бюджетів ЄС є узгодження багаторічних проектів відповідно до принципу. Ця подвійна вимога забезпечується надходженнями до бюджету, що складаються із зобов'язань та платежів. Зобов'язання відображають повну вартість виплат за багаторічними програмами, а платежі покривають витрати згідно з зобов'язаннями поточного і минулого років;

— рівновага — вимагає оцінки прибутку протягом звітного року. Загальним правилом є те, що фінансові фонди не можуть позичатися для покриття дефіциту бюджету, а залишок передається як дохід у бюджет на наступний рік, і будь-яка непередбачена витрата може бути фінансована з цього залишку;

— специфікація витрат — яка передбачає наявність цільового призначення платежів;

— єдина валюта — як наслідок впровадження зі січня 1999 р. грошової одиниці євро; оцінка витрат та доходів здійснюється в євро.

Бюджетна діяльність ЄС характеризується протиріччями як між країнами-членами, так і між інституціями ЄС. Вони виражені не стільки в питаннях структури європейського бюджету, скільки в сутності бюджетної процедури — способі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету ЄС.

Бюджетна процедура ЄС запроваджена Римськими договорами, відповідні статті яких були згодом доповнені угодами про бюджетні права органів ЄС (1975, 1979), а також угодою між Європейським Парламентом, Радою ЄС та Європейською Комісією про процедуру узгодження фінансових питань від 5 березня 1975 р. Передбачено, що кожна інституція ЄС зобов'язана до 1 липня подати Європейській Комісії кошторис витрат на майбутній фінансовий рік, яка повинна звести всі кошториси, в тому числі й власний, в єдиний попередній проект бюджету ЄС і представити його Раді ЄС та Європейського Парламенту до 1 вересня наступного фінансового року¹.

¹ Горун О. В. Принципи бюджетного процесу / О. В. Горун // Наук. вісник Чернівецьк. ун-ту, 1998. — № 4—5. — С. 298—306.

Однак збільшення обсягу бюджету й ускладнення його структури зумовили необхідність змінювати часові рамки стадій складання і розгляду бюджету. Розгалужена інституційна структура ЄС формує багатоетапний процес затвердження бюджету за домовленістю органів ЄС, починаючи з 1976 р.

Бюджетні цикли можна аналізувати як послідовність чотирьох етапів:

— урядовий — який передбачає планування бюджету в національних урядах країн — членів ЄС, що завершується поданням плану бюджету до Європейського Парламенту;

— парламентський — розгляд бюджету, запропонованого країнами — членами ЄС, що завершується формальним затвердженням бюджету;

— виконавчий — упродовж якого рішення про бюджет, прийнятий Європейським Парламентом, набуває чинності (на цьому етапі можуть відбуватися незначні зміни);

— постконтролю, виконання бюджету ЄС.

У табл. 4.1 наведені основні етапи бюджетного процесу. Фаза У1 починається з формулювання бюджетних напрямів і норм. До цієї фази належать технічні вказівки, яких необхідно дотримуватися при складанні проекту бюджету, і основні макроекономічні показники стосовно кожного з міністерств за відповідний рік. Окрім того, на цьому етапі можуть бути визначені цілі цього бюджету (наприклад, щодо загальних витрат чи загального дефіциту).

Таблиця 4.1. Основні етапи бюджетного процесу ЄС¹

Фази	Дії
Урядовий етап	
У1	Формування бюджетних цілей і напрямів
У2	Підготовка бюджетних пропозицій
У3	Упорядкування бюджетних замовлень
У4	Узгодження
У5	Остаточне узгодження бюджетного проекту
Парламентський етап	
П1	Обговорення, внесення доповнень, голосування щодо Бюджетного проекту
П2	Узгодження бюджету між верхньою і нижньою палатами
П3	Схвалення урядом
Виконання	
В1	Виконання бюджетного закону
В2	Внесення змін у бюджет протягом року
Постконтроль і аналіз результатів	

¹ Budgeting and policy making. — Paris : OECD, 1996.

Фаза У2 передбачає підготовку департаментами індивідуальних пропозицій. Основна частина цього процесу відбувається безпосередньо в міністерствах на основі бюджетних напрямів і цілей, визначених на етапі У1. Міністерства мають сформулювати пріоритетні напрями та їх обґрунтування, а також розробити систему контраргументів при намаганні міністрів фінансів зменшити обсяг виділених коштів. На цьому етапі міністерства можуть вести переговори з міністром фінансів.

Фаза У3 передбачає впорядкування першого проекту бюджету. Це зазвичай є обов'язком міністра фінансів. На цьому етапі можуть також відбуватися двосторонні переговори між міністерствами і міністром фінансів, який відповідає за бюджетні доходи та вносить зміни при плануванні.

Фаза У4 полягає в залагодженні конфліктів між міністром фінансів, міністерствами і департаментами. Прем'єр-міністр, обрані міністри чи кабінет міністрів при цьому відіграють роль арбітра. Фаза У5 закінчує цей етап. У цій фазі остаточно затверджується Радою міністрів проект бюджету, після чого законопроект передається до Парламенту.

Структура бюджетних рішень країн — членів ЄС залежить від конституційного устрою країни. У двопалатних парламентах бюджетний процес характерний розподілом повноважень між верхньою і нижньою палатами. У ЄС прикладом цього є Італія і Бельгія, де верхня і нижня палати мають однакові повноваження. У Франції, ФРН чи Іспанії, де нижня палата має перевагу над верхньою, у Великій Британії та Ірландії виключну монополію має нижня палата.

У більшості країн — членів ЄС рішуча відмова від пропонованого бюджету рівнозначна втраті урядом вотуму довіри, що призводить до відставки уряду. Практика підтверджує, що перше читання бюджету є по суті обговоренням генеральної політики уряду. Після нього відбувається голосування із затвердження обраного урядом курсу. І лише після цього бюджет детально розглядають у кількох читаннях, приймаються поправки і доповнення (доповнення інколи обмежуються спеціальними постановами, що забороняють вносити певні зміни у бюджетний законопроект). У ФРН існує формальна вимога, згідно з якою бюджетний законопроект стає законом після його затвердження урядом. Але якщо парламентський етап уже відбувся в усіх інших країнах — членах ЄС, бюджетний законопроект стає законом після завершення етапу П1 чи П2 (див. табл. 4.1).

Як тільки бюджетний проект набуває статусу закону (завершення парламентського етапу), розпочинається етап його виконання.

Оскільки цей процес є винятковим повноваженням парламенту, основні дійові особи тут — знову міністерства та фінансові міністри, хоча інколи до них можуть також долучатися аудиторські інституції. Етап виконання може збігатися з етапом планування бюджету на наступний рік. Накладання етапів також трапляється при висуненні пропозицій додаткового бюджету і його затвердження. Процес затвердження додатків до бюджету ЄС переважно такий самий, як і звичайного бюджету¹.

Особливістю бюджетного процесу є те, що одночасно відбуваються два або три етапи бюджетного планування (багаторічна підготовка проекту бюджету і громіздкі обчислення можуть перекривати більшість паралельних етапів). Протягом року поточний бюджет перебуває на етапі виконання; бюджет на наступний рік — на урядовому чи парламентському етапі, а бюджет минулого року — на етапі постконтролю, тобто перевірки та аналізу.

У країнах — членах ЄС урядовий етап починається за 11—12 місяців до початку фінансового року; парламентський етап триває три-чотири місяці до початку бюджетного року. У Великій Британії та Ірландії парламентський етап збігається з початком фінансового року. Він тісніше, ніж в інших країнах, пов'язаний з етапом планування. Етап виконання бюджету охоплює весь фінансовий рік (окрім Великої Британії, де фінансовий рік триває з 1 квітня по 31 березня).

Перелік дійових осіб у бюджетній процедурі відрізняється на кожному з етапів. Урядовий етап переважно відбувається тільки за участю виконавчої гілки уряду. Реформи в Італії дали змогу визначити законодавчим шляхом напрями витрат коштів уже на цьому етапі. У Люксембурзі законодавча гілка влади на цьому етапі має дорадчу функцію. До завершення урядового етапу має бути прийняте рішення щодо рівня сукупних витрат, розподілу їх за агентствами, загальних цілей використання доходів і зміни розмірів оподаткування та сфер, які вони охоплюють.

До виконавчої гілки влади залучено міністерство фінансів, яке також бере участь у всіх фазах урядового етапу. Міністри, яким дано повноваження розпоряджатися грошима, розробляють і подають бюджетні замовлення для своїх департаментів. Вони також можуть брати участь в обговоренні загального обсягу бюджету, власних пропозицій щодо витрат на департаменти.

Парламентський етап охоплює процес укладання договору між урядом і законодавчою гілкою влади щодо бюджетного права. Всі

¹ Budgeting and policy making. — Paris : Organization for economic cooperation and development, 1996.

парламенти країн — членів ЄС застосовують процедуру затвердження бюджету, що відрізняється від аналогічних процедур інших законів. Ці спеціальні процедури сприяють вчасному затвердженню бюджетного закону, тобто перед початком наступного фінансового року завдяки обмеженню парламентських дебатів, і в деяких випадках допомагають виконавчій владі пришвидшити цей процес. Парламент має повноваження цілком відмовитися від запропонованого бюджету або ж від його частини. Виконання бюджету протягом фінансового року є відповідальністю уряду. Парламент може бути залучений до цього етапу, особливо при його схваленні¹.

4.2. Механізм прийняття рішень при формуванні бюджету ЄС

З переходом до формування спільного бюджету ЄС фактично передано право контролювати витрати ЄС наднаціональному органу — Європейському Парламенту. З 1971 р. до бюджету ЄС (поряд з внесками країн) почали надходити власні ресурси у вигляді сільськогосподарських зборів на аграрну продукцію, що ввозиться до ЄС з третіх країн, збори на цукор і глюкозу при їх перевиробництві в порівнянні з лімітами, визначеними органами ЄС, митні тарифи на ввезення промислової продукції ззовні. Збір мита покладений на адміністрацію країн-членів, яка негайно передає отримані кошти до скарбниці ЄС (на покриття витрат з їх стягування скеровується 10 % від зібраної суми). Податок на додану вартість, частина якого з 1979 р. надходить в бюджет ЄС на правах власних ресурсів, не є власним прибутком об'єднання у прямому значенні. Це податковий прибуток кожної країни — члена ЄС, запроваджений відповідно до національного податкового законодавства. Країна — член ЄС зобов'язана робити щомісячні внески в перший робочий день місяця в розмірі $\frac{1}{12}$ від запланованої річної суми внеску податку на додану вартість до бюджету ЄС, розрахованої для кожної країни на основі встановленої Європейською Комісією частки цього податку, що відраховується до бюджету ЄС. У проекті бюджету на наступний фінансовий рік здійснюється корегування внесків кожної країни згідно з фактично зібраною нею сумою податку.

Загальна сума податку на додану вартість, отримана ЄС від країн-членів у певному фінансовому році, має становити різницю

¹ Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxemburg : IMF working paper, 1996.

між загальною затвердженою на даний рік сумою бюджетних асигнувань і очікуваною сумою надходження всіх інших прибутків ЄС. Виходячи з цього, щороку встановлюється частка ПДВ (відсотки до зібраної суми), що підлягає відрахуванню країнами-членами до бюджету ЄС. Якщо на початок фінансового року проект бюджету ще не затверджений, чинною залишається частка (ставка) минулого року (до затвердження проекту бюджету на поточний фінансовий рік і нової ставки відрахування ПДВ). Відповідно до Шостої директиви Ради ЄС з ПДВ, його величина, що перераховується кожною країною-членом, не може перевищувати 1 % від суми податку, розрахованої виходячи з передбачуваної єдиної основи стягнення. Рішення щодо підвищення 1 % ліміту може бути прийняте Радою ЄС одноголосно і після консультацій з Європейським Парламентом ратифіковане всіма національними законодавчими органами, що є доволі складною процедурою, котра зазвичай триває понад рік. Це зумовлено тим, що відбувається скорочення прибуткової бази кожної країни — члена ЄС.

Європейська Комісія отримує кошториси інших інститутів на 1,5 міс. раніше — до 15 травня, а до 15 червня вона зобов'язана подати проект плану бюджету на розгляд Європейському Парламенту. Європейська Комісія попередньо обговорює кошториси в галузі спільної аграрної політики — найбільшого розділу витратної частини — з представниками країн-учасниць на засіданні консультативного комітету Європейської Комісії.

Згідно з рішенням Ради ЄС від 21 квітня 1970 р., Європейська Комісія зобов'язана щороку надавати Раді ЄС фінансовий прогноз про передбачувані витрати ЄС на три подальших роки: показники першого з них мають збігатися з проектом бюджету. Крім проекту бюджету, Рада ЄС отримує також кошториси інших інституцій, щоби проаналізувати всі поправки, внесені в них Європейською Комісією. Цей аналіз кошторисів і проекту бюджету здійснює бюджетний комітет, що призначається Комітетом постійних представників Ради ЄС із залученням до його складу офіційних представників країн-членів і Європейської Комісії. Не врегульовані бюджетним комітетом питання переносяться безпосередньо в Комітет постійних представників Ради ЄС. Ця початкова стадія обговорення проекту бюджету завершується звичайно засіданням Ради ЄС у складі міністрів фінансів країн — членів ЄС, які розглядають питання, що залишилися не вирішеними під час попереднього обговорення, схвалюють кваліфікованою більшістю попередній проект бюджету і скеровують його на розгляд Європейського Парламенту.

Щороку у вересні Європейська Комісія складає корегуючі листи попереднього проекту бюджету, що містять уточнення низки ста-

тей витрат, зумовлені змінами в політиці ЄС. Як правило, це стосується витрат на проведення спільної аграрної політики. Європейський Парламент, отримавши від Ради ЄС проект бюджету з корегуючими листами, має право простою більшістю голосів запропонувати Раді ЄС внести зміни в статті як обов'язкових (витрати, які згідно із зовнішніми зобов'язаннями ЄС зазначені у відповідних договорах), так і необов'язкових витрат. Прагнучи підтвердити свої права як головного наднаціонального органу ЄС, Європейський Парламент вносить поправки, що збільшують статті витрат. Однак ця можливість обмежується рівнем максимальної ставки зростання необов'язкових витрат у порівнянні з попереднім фінансовим роком.

Якщо темп зростання необов'язкових витрат, передбачений в проекті плану бюджету, отриманому Європейським Парламентом після схвалення його Радою ЄС, менше половини встановленої максимальної ставки, то Європейський Парламент має право збільшити суму необов'язкових витрат до рівня максимальної ставки зростання. Якщо ж передбачуваний проектом бюджету темп зростання необов'язкових витрат становить більше половини максимальної ставки, Європейський Парламент може запропонувати подальше збільшення цих витрат на суму, що не перевищує половини максимальної ставки.

Наприклад, якщо максимальна ставка дорівнює 10 %, а в попередньому проекті бюджету темп зростання витрат був 6 % у порівнянні з минулим роком, то Європейський Парламент має право збільшити необов'язкові витрати ще на 5 % (від суми відповідної максимальної ставки зростання). Таким чином, загальне збільшення цієї групи витрат становитиме 11 %, що перевищує максимальну ставку. Вищий рівень максимальної ставки у порівнянні з лімітом, встановленим Європейською Комісією, має бути зафіксований і затверджений у спеціальній угоді між Радою ЄС і Європейським Парламентом. При цьому для Ради ЄС необхідні схвалення угоди кваліфікованою більшістю, а для Європейського Парламенту — більшістю в $\frac{2}{3}$ від облікового складу.

Таке правило здатне спричинити низку ускладнень під час бюджетної процедури. Наприклад, при розгляді бюджету ЄС на 1979 р. Рада ЄС схвалила запропоноване Європейським Парламентом збільшення бюджетних витрат понад суму, передбачену максимальною ставкою зростання. Однак Рада ЄС не змогла отримати кваліфікованої більшості, необхідної для затвердження збільшеної максимальної ставки зростання. Внаслідок цього представники деяких країн-членів висловили сумнів щодо законності проведеної раніше процедури схвалення проекту бюджету. У зв'язку з цим на

засіданні в березні 1979 р. міністри фінансів країн-членів (за винятком міністра фінансів Нідерландів) домовилися уникати подібної ситуації, а саме: якщо в першому варіанті проекту бюджету, схваленому Радою ЄС, темп зростання витрат перевищує встановлений Європейською Комісією максимум, то нова максимальна ставка має бути затверджена Радою ЄС до передачі проекту бюджету на розгляд Європейського Парламенту.

Наступним кроком у затвердженні бюджету є представлення його Радою ЄС (у складі міністрів фінансів) у Європейському Парламенті. Якщо протягом 45 днів від дня подання Радою ЄС попереднього проекту бюджету до Європейського Парламенту останній схвалив його або не вніс жодних поправок, то бюджет вважається остаточно прийнятим. Однак на практиці цього не відбувається. Як правило, саме з моменту представлення попереднього проекту бюджету в Європейському Парламенті розпочинаються бюджетні баталії між основними інституціями ЄС.

Оскільки прийняття бюджету — єдина реальна прерогатива Європейського Парламенту, то він приділяє цьому велику увагу. Як правило, обрання кандидата на посаду голови Європейського Парламенту зумовлене його компетентністю в бюджетно-фінансовій сфері. Спеціальна бюджетна комісія Європейського Парламенту вивчає представлений проект бюджету, робить відповідні зміни і виносить його на розгляд сесії Європейського Парламенту, де він має отримати схвалення більшістю голосів.

Проект бюджету з поправками і пропозиціями Європейського Парламенту повертається в Раду ЄС до кінця жовтня, коли відбувається друге засідання Ради ЄС з бюджету. Якщо протягом 15 днів Рада ЄС не внесла жодної поправки до необов'язкових витрат і схвалила пропозиції Європейського Парламенту щодо обов'язкових статей витрат, то бюджет вважається остаточно прийнятим. Однак, відповідно до Римських договорів, Рада ЄС має право, діючи кваліфікованою більшістю голосів, змінити будь-яку з поправок Європейського Парламенту щодо необов'язкових витрат. Якщо Рада ЄС не вносить жодних змін у поправки, рекомендовані Європейським Парламентом, то суми автоматично включаються до проекту бюджету.

Пропозиції Європейського Парламенту про зміну обов'язкових статей витрат вносяться до проекту бюджету в тому випадку, якщо вони не збільшують загальної суми витрат відповідної інституції або збільшення витрат одного з кошторисів компенсується скороченням витрат за іншими кошторисами і Рада ЄС не відкидає їх більшістю голосів. Якщо запропоновані Європейським Парламентом зміни до обов'язкових статей витрат збільшують загальну суму витрат бюджету, остаточне рішення належить Раді ЄС.

Рада ЄС має право в усіх випадках, коли Європейський Парламент не приймає поправки щодо необов'язкових витрат, зберегти первинну суму асигнувань, передбачену в проекті бюджету, або змінити її. На стадії повторного розгляду проекту бюджету Радою ЄС знову виникає проблема застосування максимальної ставки зростання необов'язкових витрат. За домовленістю між країнами у березні 1979 р. Європейський Парламент може вимагати збільшення максимальної ставки зростання понад рівень, затверджений Радою ЄС раніше (під час першого схвалення проекту бюджету). Тоді Рада ЄС має спробувати переконати Європейський Парламент не перевищувати ліміти витрат, що встановлені згідно з затвердженою Радою ЄС максимальною ставкою. Якщо ці переговори не будуть успішними, то поправки Європейського Парламенту мають бути пропорційно зменшені з тим, щоби загальна сума збільшення необов'язкових витрат відповідала максимальній ставці зростання, затверджений Радою ЄС. Таким чином, остаточне слово щодо бюджетних витрат належить Раді ЄС — міждержавному органу, а не наднаціональному, яким є Європейський Парламент. Разом з тим він домігся права при розгляді другого варіанта бюджету збільшувати необов'язкові витрати на гранично допустиму ставку.

Відомі випадки, коли Європейський Парламент, всупереч установленій процедурі, при другому обговоренні бюджету затверджував набагато більшу суму поправок до необов'язкових витрат, ніж це було передбачено максимальною ставкою, затвердженою Радою ЄС. Так, у грудні 1981 р. Європейський Парламент схвалив другу серію поправок до проекту бюджету в сумі 220,5 млн ЕКО (за зобов'язаннями) і 197 млн ЕКЮ (за платежами), тоді як Рада ЄС визначила межу збільшення необов'язкових витрат лише за зобов'язаннями в сумі 72 млн ЕКЮ, незважаючи на прохання Ради ЄС відтермінувати прийняття бюджету до узгодження нової максимальної ставки¹.

Рішення Ради ЄС після другого читання проекту бюджету вважається остаточним щодо групи обов'язкових витрат. Рада ЄС, згідно з поправками до Римських договорів, зобов'язана докладно інформувати Європейський Парламент про хід обговорення бюджету після другого читання. Схвалений Радою ЄС бюджет зі змінами до поправок, зроблених Європейським Парламентом після першого обговорення, повторно надходить до Європейського Парламенту для остаточного прийняття. Бюджет вважається остаточним, якщо до 19 грудня Європейський Парламент

¹ The Economics of the European Union / ed. by Mike Artis and Norman Lee. — Oxford : University Press, 1997.

не вніс жодних поправок в отриманий від Ради і схвалений ним другий варіант.

Наприкінці бюджетної процедури голова Європейського Парламенту повідомляє про те, що бюджет остаточно прийнятий, однак Європейський Парламент має право більшістю в $\frac{2}{3}$ облікового складу відхилити його.

Уперше це право було використане Європейським Парламентом у 1979 р., коли він зажадав від Європейської Комісії представити новий проект бюджету на 1980 р. При цьому Європейський Парламент аргументував своє рішення певними причинами: неприйнятним рівнем витрат на проведення спільної аграрної політики, відмовою Ради ЄС збільшити максимальну ставку зростання необов'язкових витрат. Бюджет на 1980 р. був остаточно прийнятий лише 9 липня 1980 р. (Європейський Парламент відхилив проект бюджету лише тричі — у 1980, 1982, 1985 р.).

Зі середини 80-х років подібні випадки траплялися майже з усіма проектами бюджетів. У 1984 р. Європейська Комісія представила проект бюджету на дев'ять місяців. 1985 р., аргументувавши, що ЄС має у своєму розпорядженні фінансові кошти для покриття витрат лише впродовж цього терміну. Тим самим Європейська Комісія намагалася привернути увагу органів ЄС до проблеми бюджетного дефіциту, питання про можливі варіанти покриття якого залишилося невирішеним. Голова бюджетної комісії Європейського Парламенту Дж. О'Кіфф оголосив, що Європейський Парламент відмовляється затвердити проект бюджету в сумі 26,1 млрд ЕКЮ в зв'язку з тим, що він є лише частковим, а отже, не має законної сили, і зажадав представити проект бюджету в повному обсязі. Бюджет на 1987 р. через розбіжності щодо способів подолання його дефіциту був схвалений Європейським Парламентом лише у вересні 1987 р.

Як уже зазначалося, в усіх випадках, коли на початок нового фінансового року закон про бюджет ЄС ще не прийнятий, запроваджується так званий режим $\frac{1}{12}$ частки. Для функціонування ЄС Європейська Комісія має право здійснювати фінансування витрат щомісяця в межах $\frac{1}{12}$ частки відповідних статей бюджету минулого фінансового року, що фактично обмежує фінансові можливості розширення діяльності ЄС.

Коли бюджет остаточно прийнятий, Європейська Комісія не має права перевищувати встановлені суми витрат за окремими статтями. Винятком із цього правила є лише такі випадки:

— переміщення з дозволу Ради ЄС або Європейського Парламенту, залежно від форми асигнувань, певних сум з одного розділу в інші

через незгоду за окремими статтями або у випадку виникнення непередбачених витрат, що фінансуються з резервних коштів;

— унаслідок перенесення не витрачених з певних причин асигнувань у минулому фінансовому році на наступний рік (однак вони залишаються частиною того бюджету, в складі якого були затверджені); деякі з таких асигнувань, зумовлених зобов'язаннями попереднього фінансового року, переносяться на наступний рік автоматично;

— прийняття додаткового бюджету, якщо затверджені асигнування недостатні для покриття додаткових витрат, що виникають.

Зазвичай ЄС упродовж року приймає один-два додаткових бюджету. Вони, як правило, не збільшують загальної суми бюджетних витрат, а пов'язані в основному зі змінами в бюджетній класифікації. Процедура прийняття додаткових бюджетів ідентична процедурі прийняття звичайного бюджету, але більш динамічна.

Виконання бюджету покладене на Європейську Комісію, яка повністю відповідає за загальне виконання бюджету в межах ліміту асигнувань. Крім того, до компетенції Європейської Комісії належить право регулювати грошову готівку в скарбниці ЄС протягом року і вимагати від країн — учасниць ЄС дострокових внесків. Ці суми використовуються для покриття тимчасових касових нестач. У той же час Європейська Комісія не має права допустити перевищення прибутків над витратами за підсумками фінансового року загалом. Вона зобов'язана заздалегідь попередити Раду ЄС про можливу нестачу фінансових коштів. Рада ЄС, натомість, має ухвалити відповідне рішення щодо скорочення витрат ЄС.

Згідно з фінансовим регламентом, кожна інституція ЄС, Палата аудиторів ЄС мають право виконувати певні розділи бюджету. Загальний контроль і відповідальність покладено на Європейську Комісію. Порядок витрачання коштів кожною інституцією обумовлений відповідним фінансовим регламентом¹.

Рада ЄС, Європейський Парламент, Європейська Комісія, Суд ЄС і Палата аудиторів ЄС здійснюють витрати відповідно до затверджених кошторисів, які містять головним чином адміністративно-управлінські витрати. Комісія ЄС як одна з інституцій ЄС має такі ж права лише стосовно своїх адміністративно-управлінських і поточних витрат, що становлять лише незначну частку бюджету ЄС. Це обмежує бюджетну правочинність Європейської Комісії і посилює розбіжності між інституціями ЄС.

¹ Budgeting and policy making. — Paris : Organization for economic cooperation and development, 1996.

Отже, факт затвердження бюджету Європейським Парламентом і Радою ЄС дає Європейській Комісії як виконавчому органу законну підставу планувати всі бюджетні витрати. Члени Ради ЄС вважають, що для затвердження напряду коштів з бюджету Європейська Комісія має отримати попередню згоду Ради ЄС; самостійно вона може здійснювати лише витрати адміністративного характеру.

Європейська Комісія посідає в цьому питанні проміжну позицію, що була висловлена в заяві К. Тагендхета (члена Європейської Комісії), зробленій на засіданні Європейського Парламенту у жовтні 1977 р.

Факт схвалення бюджету Радою ЄС і Європейським Парламентом, з погляду Європейської Комісії, недостатній, щоби в усіх випадках надати передбаченим бюджетом асигнуванням законну силу. Тому всі витрати, за які відповідальна Європейська Комісія, можуть бути поділені на дві групи: витрати, зумовлені затвердженими Радою ЄС напрямками діяльності й політики ЄС, та всі інші витрати.

При складанні попереднього проекту бюджету Європейська Комісія щодо кожної статті витрат визначає, чи має вона законну силу, чи ні. Для витрат певних груп необхідне спеціальне рішення Ради ЄС, згідно з яким Європейська Комісія може здійснювати асигнування. Однак на практиці траплялися непоодинокі випадки, коли Європейська Комісія здійснювала витрати, не маючи на те формального права. В 1975 р. з метою посилення контролю за бюджетною діяльністю Європейської Комісії і розширення відповідних прав Європейського Парламенту було запроваджене правило щорічного представлення Європейською Комісією всіх фінансових рахунків за минулий фінансовий рік не лише Раді ЄС, а й Європейському Парламенту. Крім того, Європейська Комісія зобов'язана подати загальний (зведений) баланс фінансової діяльності ЄС (стан всіх активів і пасивів)¹.

Важливий елемент бюджетної процедури в ЄС — здійснення контролю за бюджетними витратами. Весь технічний контроль за рахунками ЄС покладений на Палату аудиторів ЄС. У 1975 р. було прийняте рішення про створення Палати аудиторів ЄС, яка об'єднала відповідні установи з контролю, що перебували в складі ЄЕС, ЄОВС і Євроатома.

Палата аудиторів ЄС зобов'язана провести ревізію всіх рахунків ЄС як з прибутків, так і з витрат. Ревізія прибутків ґрунтується на

¹ The Economics of the European Union / ed. by Mike Artis and Norman Lee. — Oxford : University Press, 1997.

порівнянні передбачуваних прибутків із фактичними надходженнями фінансових коштів до скарбниці ЄС. Ревізія виконання витратної частини полягає в зіставленні фінансових зобов'язань — асигнувань, затверджених законом про бюджет ЄС, з фактичними витратами.

Ревізія рахунків прибутків і витрат може відбуватися як після закінчення фінансового року, так і після закриття рахунків, а також упродовж фінансового року. Палата аудиторів ЄС має право перевіряти рахунки не лише в усіх інституціях ЄС, а й рахунок ЄС у країнах — членах ЄС. При цьому Палата аудиторів ЄС може залучати до контролю національні контролюючі органи і компетентних службовців національних державних департаментів. Інституції ЄС і національні відомства, що перевіряються, зобов'язані надавати членам Палати аудиторів ЄС усю інформацію, необхідну для ревізії. Разом з тим діяльність Палати аудиторів ЄС обмежена суто бухгалтерськими операціями — перевіркою відповідних прибуткових і витратних документів без права аналізу фактично здійснених операцій.

На основі проведених ревізій Палата аудиторів ЄС після закінчення фінансового року зобов'язана надати Раді ЄС звіт, який публікується в офіційному друкованому органі ЄС разом із пояснювальними документами інституцій ЄС. Звіт Палати аудиторів ЄС має бути затверджений Радою ЄС, а також Європейським Парламентом.

Незважаючи на наявність численного апарату, контроль за бюджетними коштами, на думку керівництва ЄС, здійснюється незадовільно. Численні факти, котрі регулярно публікуються в офіційних документах ЄС, засвідчують його неефективність. У 1975 р. Європейський Парламент домігся права не погоджуватися зі звітом про виконання бюджету, представленим Європейською Комісією і затвердженим Радою ЄС. Наприкінці 1984 р. Європейський Парламент відмовився затвердити звіт про виконання бюджету ЄС за 1982 р. І зажадав відставки голови Європейської Комісії Г. Торна та його заступника з фінансових питань К. Тагендхета, які в 1982 р. знехтували рішення Європейського Парламенту про “заморожування” 850 млн ЕКЮ (англійські внески, що призначалися для часткової компенсації Великій Британії), перевівши зазначену суму на рахунки англійського казначейства, а також здійснили низку інших фінансових порушень.

Тривалий характер бюджетної процедури ЄС, наявність безлічі стадій і рівнів обговорення й затвердження бюджету, складність контролюючих процедур мали би створювати враження про об'єктивність, демократичний характер діяльності ЄС у бюджетній

сфері. Насправді про об'єктивність тут і не йдеться, оскільки сам факт прийняття рішень у Раді ЄС для проекту бюджету кваліфікованою більшістю обмежує права малих країн — членів ЄС, які мають менше голосів, ніж великі країни.

Серйозні конфлікти, що існують між країнами-членами й керівними органами, головним чином між Радою ЄС і Європейським Парламентом, що юридично правомірні у сфері фінансів ЄС, значно ускладнюють бюджетну діяльність ЄС, створюють критичні ситуації у фінансовій сфері, що заважає нормальному функціонуванню ЄС.

Для зменшення протиріч на етапі прийняття бюджету було запропоновано ввести додатковий етап перед затвердженням, який має назву “фінансова перспектива”. Він дає можливість зацікавленим сторонам обговорити всі проблеми, що виникають.

Питання фінансової перспективи постало ще у 80-х роках минулого століття, коли політичний та інституційний баланс фінансових розрахунків ЄС поступово погіршувався, зростання напруженості спричинювало все більше і більше труднощів у функціонуванні щорічної бюджетної процедури, а зрослі ресурси не задовольняли вимоги ЄС. Послідовність криз бюджету зумовила низку запитань в інституціях ЄС; необхідно було домовитися щодо способу гарантування бюджетної дисципліни та вдосконалення бюджетної процедури.

При укладенні міжінституційного договору Європейський Парламент, Рада ЄС і Європейська Комісія визначають головні бюджетні пріоритети для наступного періоду і встановлюють структуру для витрат ЄС у формі фінансової перспективи. Фінансова перспектива визначає максимальний обсяг і склад передбачених витрат ЄС у мільйонах євро та як відсоток ВВП ЄС (з урахуванням передбаченого зростання ВВП). Завдяки цьому виникає можливість порівняння з фіксованим верхнім лімітом власних ресурсів як відсотком ВВП ЄС та власними ресурсами.

Власну верхню межу ресурсів і верхню межу зобов'язань платежів становлять непередбачені витрати. Вони мають подвійне значення: як рівень безпеки, що зводить до мінімуму будь-які наслідки незадовільного темпу зростання витрат, а також як інструмент корегування верхньої межі фінансової перспективи з метою покриття будь-яких непередбачених витрат¹.

Фінансова перспектива не може бути прийнята до уваги як багаторічний бюджет, оскільки щорічна бюджетна процедура досі вагома при визначенні фактичного рівня витрат.

¹ Questions and Answers About the European Community. — Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 1999.

4.3. Формування прибуткової та витратної частин бюджету ЄС

Розвиток ЄС, розширення та поглиблення інтеграції постійно потребують удосконалення формування відповідної фінансової бази. Забезпечення фінансової стійкості ЄС відбувається на ґрунті оптимального поєднання прибуткової та витратної частин спільного бюджету. Загальні тенденції реформування бюджету ЄС засвідчують скорочення частки доходів від митних зборів і доходів з обороту та збільшення внесків країн — членів ЄС.

Прибуткова частина бюджету ЄС

Частка країн — членів ЄС у формуванні бюджету завжди була предметом тривалих суперечок, тому особливого значення набуло створення гнучкої системи надходжень.

Для ЄС знадобилося 13 років, щоби розпочати перехід від системи внесків, характерної для всіх міжнародних організацій, до абсолютно нового способу забезпечення інтеграційного об'єднання необхідними фінансовими ресурсами. Щодо цього було прийнято рішення Ради ЄС від 21 квітня 1970 р. про заміну внесків власними ресурсами. Шістьом країнам — засновницям ЄС призначався перехідний період на нову систему — з 1971 по 1977 р. Для трьох країн, що знову вступають, цей період збільшувався на два роки. Перехід до нової, чинної донині системи був завершений до 1979 р.

До власних доходів бюджету ЄС формально можна віднести ті, що надходять унаслідок діяльності органів ЄС, пов'язаної з регулюванням економічних процесів. Так, фінансовими наслідками спільної митної політики є запровадження загальних митних тарифів, що поповнюють бюджет ЄС. Формування спільної аграрної політики зніщувало збори зі сільськогосподарської продукції, що імпортується. На відміну від прибутків подібного типу, надходження від податку на додану вартість є власними лише формально.

Податок на додану вартість (ПДВ), що надходить до бюджету, це частина гармонізованого непрямого податку, який перерозподіляється з окремих країн — членів ЄС. Очевидно, всі власні та інші прибутки бюджету ЄС — не що інше, як державна частина національного прибутку окремих країн, яка перерозподіляється на регіональному рівні. Це по суті вилучення з національних бюджетів певної частки фінансових ресурсів. Податкову експлуатацію працівників у вигляді надбавок до цін на товари, послуги, продукцію, що імпортується, здійснює вже не лише власний уряд, а й адміністрація ЄС.

Система прибутків бюджету ЄС містить такі елементи:

1. Збори, надбавки, додаткові або компенсаційні суми, інше мито, котрі встановлюються адміністрацією спільного ринку щодо торгівлі із зовнішнім світом у рамках дії механізму спільної сільськогосподарської політики ЄС, а також збори і мито, передбачені в рамках угод про організацію внутрішніх ринків цукру та глюкози. Ця група прибутків повністю й автоматично надходить до бюджету ЄС.

2. Мито від запровадження загального митного тарифу на промислові товари, встановлені адміністрацією ЄС стосовно торгівлі з третіми країнами, коли товар уперше перетинає кордон спільного ринку.

3. Відрахування до бюджету ЄС від сум ПДВ, що стягується самостійно з кожної країни — члена ЄС. За рішенням Ради ЄС від 21 квітня 1970 р. розмір відрахувань не може перевищувати 1 % від суми зібраного країною податку, що обчислюється однаково для всіх країн — членів ЄС.

4. Інші прибутки, що не належать до категорії власних. Наприклад, внески країн-членів на здійснення спеціальних програм Євратома; частина зборів, передбачених Договором про створення ЄОВС для фінансування заходів у вугільній та металургійній промисловості (що передається до загального бюджету), суми перевищення прибутків над витратами за минулий фінансовий рік (якщо таке виникає).

Прибутки (пункти 1—3) повністю надходять до скарбниці ЄС автоматично і незалежно від обсягу передбачуваних витрат. Розмір надходжень, що вилучається до бюджету ЄС, встановлюється залежно від рівня витрат, але в межах визначеного ліміту. На початку 80-х років ХХ ст. ця квота коливалася в межах 0,78—0,98 % від ВВП.

Тоді більшість прибутків надходило до бюджету ЄС у вигляді відрахувань від ПДВ, чинного в усіх країнах — членах ЄС. Тенденція до зростання частки ПДВ у прибутках бюджету ЄС пояснюється зростанням податкової бази ПДВ у країнах спільного ринку, більш широким спектром товарів та послуг, а також відносним зниженням рівня інших прибутків. За фінансовим значенням джерело прибутків — митні збори, якими обкладається імпорт промислової продукції з третіх країн у країни — члени ЄС. Політика загального зниження митних зборів призвела до того, що питома вага їх поступово знижувалася.

Компенсаційні збори стосуватимуться головним чином ввезеної на ринки ЄС аграрної продукції, що становить різницю між гарантованою ціною спільного ринку і ціною імпорту. Величина цих

надходжень залежить від світових цін на сільськогосподарські продукти. Це джерело також має тенденцію до зниження у зв'язку зі зростанням самозабезпеченості країн — членів ЄС аграрною продукцією. Крім того, в рамках спільного ринку існують спеціальні збори — так звані податки спільної відповідальності — встановлені ЄС квоти на виробництво певних видів сільськогосподарської продукції, наприклад цукру і глюкози, з метою заборони їхнього надвиробництва.

За рівнем сільськогосподарських зборів у ЄС перед веде Велика Британія, яка, незважаючи на заперечення з боку партнерів ЄС, продовжує за традицією ввозити аграрну продукцію з країн Британської співдружності.

Упродовж перших 12 років існування ЄС бюджет повністю формувався з прямих внесків країн-членів. Однак після 1970 р. фінансування відбувалося з “власних ресурсів” ЄС, тобто з доходів країн-членів.

Оскільки перелік товарів, що підпадають під ПДВ, у кожній країні різний, у рамках ЄС був прийнятий єдиний розмір ПДВ, один відсоток від якого становив відрахування до бюджету ЄС.

Система власних ресурсів станом на 1970 р. не відповідала кільком важливим вимогам. По-перше, прибутки від мита на товари та сільськогосподарську продукцію зменшилися протягом 70-х років ХХ ст. унаслідок світового зниження тарифів, зініційованої Генеральною угодою з торгівлі і тарифів (ГАТТ). По-друге, прибутки від ПДВ різко знизилися як частка ВВП, оскільки зменшилися видатки споживачів у ЄС загалом. Наслідком цього виявилася неефективність фінансової системи, що ґрунтувалася на власних ресурсах. Із запровадженням нової економічної політики та вступом нових членів видатки ЄС зросли. У червні 1984 р. була вперше зроблена спроба подолати бюджетну кризу (табл. 4.2).

Таблиця 4.2. Удосконалення системи надходження коштів до бюджету ЄС

Термін дії (роки)	Джерела надходження коштів до бюджету ЄС:
1	2
1958—1970	— прибутки за рахунок внесків країн — членів ЄС
1970—1984	— митні збори на імпорт іззовні ЄС; — митні збори на сільськогосподарську продукцію; — внески від ПДВ, розрахованого на основі гармонізованого показника (максимум 1 %)
1988—1992	— митні збори на імпорт іззовні ЄС; — митні збори на сільськогосподарську продукцію;

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> — ПДВ (максимальний рівень залишився 1,4 %; основа нарахування становила 55 % ВВП у всіх країнах — членах ЄС); — “четвертий ресурс” (розраховувався на основі ВВП країн-членів); — сукупний прибуток (обмежувався 1,2 % ВВП ЄС)
1993—1999	<ul style="list-style-type: none"> — митні збори на імпорт іззовні ЄС; — митні збори на сільськогосподарську продукцію; — ПДВ (максимальний рівень залишився 1,4 % до 1995 р.; у 1995—1999 рр. поступово зменшувався до 1 %); — “четвертий ресурс” (розраховувався на основі ВВП країн — членів ЄС); — сукупний прибуток (зріс до 1,27 % ВВП ЄС у 1999 р., відбувалося незначне реформування системи для збільшення прибутків, що залежить від розміру внесків країн — членів ЄС)
2000—2006	<ul style="list-style-type: none"> — митні збори на імпорт іззовні ЄС; — митні збори на сільськогосподарську продукцію; — ПДВ (максимальний рівень внесків зріс до 1 %, основа нарахування зменшилась до 50 %); — “четвертий ресурс” (розраховувався на основі ВВП країн — членів ЄС при нарахуванні відсоткової частки відношення витрат ЄС; ця межа зросла від 10 до 25 %); — сукупний прибуток (збільшився до 1,27 % ВВП)
2007—2013	<ul style="list-style-type: none"> — митні збори на імпорт іззовні ЄС; — митні збори на сільськогосподарську продукцію; — ПДВ (максимальний рівень внесків зріс до 1 %, основа нарахування зменшилась до 50 %); — “четвертий ресурс” (розраховувався на основі ВВП країн — членів ЄС при нарахуванні відсоткової частки відношення витрат ЄС; ця межа зросла від 10 до 25 %); — сукупний прибуток (зріс до 1,045 % ВВП)

Нова система, що ґрунтувалася на принципах збільшення номінального ПДВ до 1,4 %, почала діяти з січня 1986 р. При цьому баланс бюджету формувався лише за рахунок кореляції певних пунктів витрат на сільськогосподарську продукцію. Отже, реформа у Фонтебло провалилася. Вирішення бюджетних проблем було знайдено в 1988 р. До того часу відбулося третє розширення — у січні 1986 р. новими членами ЄС стали Іспанія та Португалія. Наступним кроком було вдале підписання Єдиного Європейського Акта в лютому 1986 р., згідно з яким визначалися тимчасові напрями

діяльності ЄС; було створено політичне підґрунтя для широкомасштабної реформи фінансів ЄС. У лютому 1987 р. Європейська Комісія подала на розгляд пропозицію плану реформи, відому як пакет документів Делора 1. Загальні напрями розвитку економічної реформи були схвалені на зустрічі Ради ЄС у Брюселі 11—12 лютого 1988 р. Остаточне затвердження відбулося у червні 1987 р.

Прогресивність цього Договору полягала в тому, що для ефективного виконання функцій ЄС 1988—1992 рр. необхідно було збільшити відповідні ресурси. План реформи передбачав використання традиційних власних ресурсів (мита на товари та сільськогосподарську продукцію), а також незначне вдосконалення нарахування ПДВ. Крім традиційних ресурсів, пакет документів Делора 1 пропонував додатковий “четвертий ресурс” — нове джерело фінансування, що мало би забезпечити необхідний прибуток за відсутності достатніх традиційних ресурсів. Його величина сягала 1,2 % ВВП ЄС.

Загальний ефект від запровадження “четвертого ресурсу” мав на меті зробити систему податків ЄС більш гнучкою завдяки залученню внесків країн-членів, що реальніше відображало економічний стан ЄС. Універсальний показник величини “четвертого ресурсу” визначався додатковими прибутками, необхідними протягом кожної процедури прийняття бюджету при затвердженні витрат ЄС¹.

Подальша реформа бюджету відбулася в грудні 1992 р. В Единбурзі при підписанні міжінституційного Договору. Система заходів, відома як пакет документів Делора 2, була спрямована на те, щоби визначити напрями ведення економічної політики згідно з Договором у Маастрихті та в майбутньому для підтримки другого етапу формування економічного та монетарного союзу. Реформи містили перелік фінансових перспектив на період 1993—1999 рр. Виокремилися три основні сфери застосування: зовнішня економічна співпраця, співпраця щодо бюджетної політики і створення сприятливих умов у галузі конкурентної політики. Щоби знайти кошти для цих ініціатив, у Договорі запропоноване поступове збільшення максимального об’єму власних ресурсів — з 1,2 % ВВП ЄС у 1993 р. до 1,27 % у 1999 р.

Хоча пакет документів Делора 2 не передбачав кардинальних змін щодо методів отримання ресурсів для ЄС, він сприяв тому, що “третій” і “четвертий ресурс” були значно збалансованішими, що безпосередньо відбивалося на співвідношенні внесків до бюджету і бюджетних виплат. Під впливом цих пропозицій представники

¹ Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxemburg : IMF working paper, 1996.

ЄС поступово схилялися до думки, що бюджет буде фінансуватися за допомогою використання “четвертого ресурсу”. Поточне максимальне значення ПДВ, що залишалося незмінним до 2000 р., було зменшене до 1 %¹.

Бюджет 1994 р. був останнім, затвердженим згідно з напрямами, розробленими для дванадцяти країн — членів ЄС. Процедура формування бюджету 1995 р. була прийнята відповідно до міжінституційного Договору, з урахуванням нових потреб, зумовлених розширенням ЄС за рахунок Австрії, Фінляндії та Швеції. Тому Європейська Комісія розглядала додаткові ресурси як такі, що мають бути скеровані на певні цілі: збільшення максимального обсягу можливих витрат за весь період, на покриття непередбачених витрат, що виникнуть при розширенні ЄС, особливо на Структурні Фонди і агробюджетні компенсації для країн-членів, додаткові витрати на попередньо затверджені проекти (витрати на внутрішню політику зросли до 7 %, на зовнішню політику — на 6,3 %). Максимальна різниця між витратами і власними ресурсами була збільшена для врегулювання циклічних змін обсягів наявних ресурсів та на непередбачені витрати.

Структура внесків деяких країн-членів у 1996 р. залежала від розмірів вкладів: Німеччини — близько 30 %, у той же час як три країни: Франція, Італія та Велика Британія разом — близько 71 % загального об’єму коштів. Розглянемо на прикладі Великої Британії компенсаційні дотації, що виплачувалися ЄС.

Бюджетна нестабільність була основною причиною фінансових проблем ЄС у 70-х — на початку 80-х років ХХ ст. Цю ситуацію можна розглядати як проблему Великої Британії, що розпочалася в 1974 р., та перегляд умов вступу Великої Британії до ЄС цього ж року, а також як німецьку проблему, що вперше була обговорена на Раді ЄС у Лондоні в 1981 р. І виявила позицію Німеччини як основного постачальника коштів ЄС. На Раді ЄС було запропоновано зменшити частку внесків Німеччині відповідно до розмірів компенсації Великій Британії².

Проблема бюджетного балансу постала у Великій Британії внаслідок двох характерних рис її економіки. З одного боку, це країна з незначною часткою сектора сільського господарства. Імпортуючи більшість сільськогосподарської продукції з-за меж ЄС, вона мала дуже невелику вигоду від витрат ЄС на сільське госпо-

¹ Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxemburg : IMF working paper, 1996.

² Там само.

дарство. З іншого боку, це стабільний постачальник коштів ЄС (у зв'язку з великим обсягом ВВП країни). Після 1974 р. бюджет ЄС містив різноманітні доповнення щодо корегування внесків, зроблених Великою Британією, що приблизно вирівнювали частку внесків країни і вигоду, яку отримувала Велика Британія від планування бюджету ЄС.

Перша процедура корегування внесків була затверджена на зустрічі Ради ЄС у Дубліні в березні 1975 р.

Згідно з рішенням Ради ЄС, компенсація у формі часткових виплат від внесків ПДВ мала забезпечуватись з бюджету ЄС будь-якій країні, що відповідала таким вимогам: ВВП на душу населення становить до 85 % від середнього показника на всій території ЄС; рівень економічного зростання менший ніж 12 % по ЄС; частка прибутків по ЄС щонайменше на 10 % вища від такої самої у ВВП ЄС. Очікувалось, що будуть також уведені доповнення, вигідні для Ірландії та Італії.

Варто зазначити, що у 1976—1980 рр. наведені вище вимоги жодного разу не виконувалися. Отже, наступним регулюючим механізмом стало збільшення витрат регіональних фондів. Цей механізм був узгоджений у Дубліні на зустрічі Ради ЄС у листопаді 1979 р. Однак критерії щодо з'ясування обсягу витрат ніколи чітко не визначалися і розпорядження цими коштами завжди залишалося проблемним питанням. Така ситуація тривала до 1984 р., коли була затверджена більш чітка система виплат компенсацій Великій Британії¹.

Згідно з Договором у Фонтенбло, Велика Британія мала зменшити свої внески до бюджету, які становили $\frac{2}{3}$ різниці між процентною часткою виплат ПДВ Великою Британією ЄС і процентною часткою тієї частини витрат ЄС, що розподілялися країнами-членами. Така знижка компенсувалася додатковими надходженнями з інших країн, окрім Німеччини, згідно з їхніми процентними частками платежів від ПДВ. Для Німеччини було зроблено виняток, як для країни — основного платника внесків у ЄС, і вирішено сплачувати лише $\frac{2}{3}$ від звичного обсягу компенсації. Залишок був розділений між рештою країн за тим самим принципом.

Недостатність ресурсів для розвитку ЄС зумовила збільшення джерел фінансування бюджету ЄС. Важливо зазначити, що намагання ЄС отримувати кошти окремо від кожної країни — члена ЄС не може бути реалізоване, оскільки існуюча система отримування коштів перебуває під опосередкованим впливом ВВП, що позначається

¹ Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxemburg : IMF working paper, 1996.

на стані бідніших країн — членів ЄС. Основною причиною цього є спосіб нарахування ПДВ. Нині цей податок обчислюється за допомогою номінального гармонізованого показника, який відносно більший у країнах з високим рівнем споживання, які в кінцевому підсумку виявляються найбіднішими країнами — членами ЄС.

Найважливішою з-поміж прийнятих у 1999 р. документів стала постанова про нові фінансові перспективи (2000—2006), які є цілісною частиною нового внутрішньо-інституційного договору з бюджетної дисципліни та вдосконалення бюджетної процедури.

До 1988 р. структура витрат з верхнім лімітом функціонувала декілька років. Вона була прийнята спільно Європейською Комісією, Європейським Парламентом, а також Радою ЄС і стала стандартною (пакет документів Делора 1). Під час переговорів щодо ухвалення фінансових перспектив на 2000—2006 рр. важливого значення надавалося гарантуванню інституціям управління суспільними фінансами, що й визначило межу власних ресурсів, зафіксованих на 1,27 % ВВП протягом усього періоду. Інші пріоритети ЄС були визначені в новому багаторічному фінансовому плані та забезпечували реалізацію політики ЄС на міжнародній арені. До них належить модернізація адміністрації регіонів і розвиток визначених напрямів внутрішньої політики (транс'європейські мережі, дослідження та інновації, освіта і тренінги, застосування нових технологій, розвиток малих і середніх підприємств).

Відповідно до фінансової перспективи 2000—2006 рр., загальний бюджет ЄС на наступних шість років складався із ПДВ (48,9 %), надходжень від мита на товари (47,2 %), відсотка ВВП та мита на сільськогосподарську продукцію, що разом становлять лише 2,4 % від усіх фінансів ЄС.

Фінансові перспективи припускали: очікуване зростання ВВП буде достатнім, щоби покрити всі витрати на розширення ЄС. Враховуючи, що перша хвиля розширення відбулася в середині періоду реалізації фінансових перспектив, ці витрати спочатку набули форми збільшеної допомоги, яку через фондові внески покривали кошти, зарезервовані для регіональної політики.

Окремо від фінансових перспектив, наступним кроком реформування бюджету було прийняття нової міжінституційної угоди з бюджетної дисципліни та вдосконалення бюджетної процедури, що передбачала покращення співробітництва між інституціями.

На наступних сім років (2007—2013) відповідно до нової фінансової перспективи сума доходів бюджету становитиме близько 870 млрд євро (1,03 % ВВП країн — членів ЄС). На 2007 р. Європейський Парламент затвердив бюджет у розмірі 115,5 млрд євро

(0,99 % ВВП країн — членів ЄС). До формування цього бюджету було долучено 27 країн, у тому числі Румунія та Болгарія. Бюджет на 2009 р. становив 133,8 млрд. євро (65 % надходжень припадає на відрахування від ВВП, 17 % — ПДВ, 17 % — мито на товари на сільськогосподарську продукцію)¹.

Витратна частина бюджету

Керівництво ЄС, а також вчені-економісти, які досліджують проблеми європейської інтеграції, пропонують численні проекти реформ бюджету з метою оптимізації структури його витратної частини. Для покриття витрат створено систему залучення фінансових ресурсів, яка за роки існування ЄС зазнала значної еволюції, але залишилася нееластичною. Отже, проблема покриття бюджетних витрат у сучасних умовах постає досить гостро.

Витрати ЄС бувають двох видів: *обов'язкові витрати* і *необов'язкові витрати*. Відмінність між ними переважно полягає у політичних аспектах та повноваженнях при прийнятті бюджетних рішень Європейським Парламентом і Радою ЄС, що разом становлять верховний орган ЄС з формування бюджету. Компенсації й допомога країнам-членам належать до обов'язкових витрат, які запропоновані Європейським фондом забезпечення та гарантій у сільському господарстві. Витрати Структурних Фондів, у сфері енергетики та адміністрації належать до необов'язкових.

Ці дві категорії витрат важливо розрізняти тому, що Європейський Парламент має вирішальний голос при затвердженні необов'язкових витрат, однак витрати обмежуються до статистично максимального рівня. При цьому враховуються три основні чинники:

- рівень зростання економіки ЄС;
- рівень інфляції;
- обсяг бюджетів окремих країн.

Збільшення обсягу необов'язкових витрат було можливим, якщо Рада ЄС затверджувала законопроект бюджету, що збільшував ці витрати більш ніж наполовину максимального рівня зростання, Європейський Парламент мав повноваження збільшити їх ще наполовину максимального рівня. Тому реальний максимальний обсяг коштів на 50 % більший від максимуму, визначеного формально. Рада ЄС могла обмежувати сукупні витрати лише після того, як Європейський Парламент визначить основні напрями застосування необов'язкових витрат.

¹ EU Budget 2009: gearing up for economic recovery : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/budget/documents/2009_en.htm>

Таким чином, бюджетна система має тенденцію до збільшення бюджетних витрат. У 1980—1989 рр. необов'язкові витрати зростають швидше, ніж рівень статистичного максимуму кожного фінансового року, крім 1985 р.¹ У червні 1988 р. ЄС затвердив основні напрями фінансової реформи — пакет документів Делора 1. Завдання фінансової реформи полягало в забезпеченні більш впорядкованого використання коштів і балансу витрат під час проведення різноманітних фінансових операцій. Основною ідеєю реформи було впровадження принципу необхідності жорсткої фінансової дисципліни внаслідок прийняття загального бюджету в два етапи.

Нині видаткова частина бюджету розподілена на шість розділів — відповідно до кількості інституцій ЄС: Європейський Парламент (розділ I), Рада ЄС (розділ II), Європейська Комісія (розділ III), Суд ЄС (розділ IV), Палата аудиторів ЄС (розділ V), Європейський комітет з економічних та соціальних питань і Комітет регіонів (розділ VI). Кошти, внесені в розділи I, II, IV, V і VI, призначені суто для покриття адміністративних видатків інституцій ЄС, а видатки розділу III (Європейська Комісія) розділені на дві частини — A і B.

Кошти, внесені в *частину А*, спрямовуються на фінансування адміністративних видатків Європейської Комісії (видатки на оплату персоналу, утримання будинків і устаткування, на публікацію офіційних видань ЄС, субсидії окремим установам, фінансування делегацій). *Частина В* використовується для фінансування операційної діяльності ЄС; у ній виділено вісім підрозділів.

Підрозділ В1 — містить видатки секції гарантій Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві (ЄФЗГСГ). Аграрна політика з самого початку була одним із провідних напрямів інтеграції й сьогодні належить до найбільш розроблених спільних політик угруповання. Спільна аграрна політика тривалий час була основним пріоритетом ЄС. За перші шість років діяльності Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві видатки Фонду поглинули загалом до 90 % бюджетних коштів, зібраних у 1965—1970 рр. У наступні 14 років (1971—1984), до виконання програми створення спільного внутрішнього ринку, на Фонд виділялося понад 70 % коштів бюджету².

¹ Макконел К. Р. Аналітична економія: принципи проблеми і політика: у 2 ч. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю : пер. з англ. — 13-те вид. — Л. : Просвіта, 1997.

² The Community budget: The facts in figures. — Luxembourg, 2000. — С. 28—31.

Починаючи з 1988 р., внаслідок реформи Структурних Фондів видатки через Європейський фонд забезпечення та гарантій у сільському господарстві координуються з видатками Європейського Фонду Регіонального Розвитку і Європейського Соціального Фонду. Було вирішено, що видатки на проведення спільної аграрної політики до 1992 р. не мають перевищувати 55 % бюджету ЄС. Для більшості продуктів були встановлені максимальні рівні виробництва — так звані стабілізатори.

Результатом реформи було зниження видатків на спільну аграрну політику у бюджеті з 67,1 % у 1988 р. до 62 % у 1991 р. Видатки по секції гарантії у відносному вираженні скоротилися з 64,3 до 58,1 %, а видатки по секції орієнтації — зросли з 2,8 до 3,9 % за аналогічний період. Проте, незважаючи на реформи, видатки на спільну аграрну політику зростали в кількісному вираженні: з 27,5 млрд євро в 1988 р. до 33,2 млрд євро в 1991 р. Результатом реформи 1992 р. виявилось скорочення питомої ваги секції гарантій з 55,1 % від загального бюджету ЄС у 1994 р. до 47,3 % у 1999 р. Відповідно до підрахунків експертів, повна реалізація реформи дозволила заощадити близько 12 млрд євро на рік¹.

Підрозділ В2 містить видатки на структурні операції ЄС, здійснювані через Структурні Фонди (Європейський Фонд Регіонального Розвитку, Європейський Соціальний Фонд), секцію орієнтації Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві, Фінансовий інструмент сприяння рибальству й Фонд Згуртованості.

Бюджетні підрозділи В3, В4, В5 і В6 призначені для фінансування внутрішніх політик ЄС. Засоби **підрозділу В3** витрачаються на підготовку й навчання молоді, політику в галузі культури й аудіовізуальні матеріали, а також на ті структурні заходи, які не можуть бути профінансовані через Структурні Фонди. Кошти скеровуються на фінансування середньострокових програм у галузі освіти й підготовки молоді: “Сократ”, “Леонардо да Вінчі”, “Молодь для Європи”. Значна частка коштів виділяється і на здійснення програм у галузі культури: “Рафаель” (збереження культурної спадщини), “Калейдоскоп” (проведення художніх заходів), “Медіа” (розвиток аудіовізуальної індустрії). З цього підрозділу фінансуються також заходи, спрямовані на поглиблення соціального діалогу й поліпшення соціального стану найбільш незахищених груп населення, на боротьбу з наркотиками й СНІД.

¹ The Community budget: The facts in figures. — Luxembourg, 2000; General budget of the European Union for the financial year 2002. The figures. — Luxembourg, 2002.

З підрозділу В4 кошти витрачаються на програми з дотримання безпеки ядерної енергетики й захисту навколишнього середовища. Рамкова програма заходів у цьому секторі охоплює шість спеціалізованих програм, спрямованих на ефективне й екологічно чисте використання вугілля (*Carnot*); дослідження й прогнози в галузі енергетики (*ETAP*); розвиток міжнародного співробітництва в енергетичному секторі (*Synergy*); дотримання безпеки при транспортуванні радіоактивних матеріалів (*SURE*); підтримку використання поновлюваних енергоресурсів (*Altener* і *Altener II*); заохочення ефективного використання енергії (*SAVE* і *SAVE II*).

Підрозділ В5 містить кошти, що скеровуються на захист прав споживачів, програми з розвитку внутрішнього ринку, транс'європейських мереж, збирання й опрацювання статистичної інформації.

Підрозділ В6 призначений для фінансування науково-технічної політики угруповання. Загалом країни — члени ЄС цілком самостійні у сфері науки й техніки; на наднаціональному рівні виконуються лише ті проекти, в яких беруть участь декілька країн і які мають важливе значення для ЄС. Фінансування спільних проектів відбувається трьома способами. Пряма участь передбачає повне фінансування з єдиного бюджету ЄС, і майже всі подібні проекти здійснюються за тематикою Євроатома. Найпоширеніша форма участі ЄС — фінансування до 50 % витрат проекту (частину, що залишається, вносять виконавці). Третій спосіб передбачає фінансування повністю на національному рівні, а Європейська Комісія лише координує дії учасників.

Підрозділ В7 містить витрати на здійснення зовнішньої політики ЄС, надання допомоги третім країнам (країнам — нечленам ЄС) через різноманітні фінансові інструменти. Виділені на це ресурси збільшилися на 40 % (до 6,3 млн євро) у 2007 р. Частина цієї суми призначалася для створення резервного фонду, який мав би покривати непередбачені витрати. Були сформульовані два інших резерви — “Монетарний резерв” (створювався на випадок непередбачених бюджетних криз) і “Гарантійний резерв” (створювався для фінансування страхового фонду на випадок неспроможності країн, що розвиваються, отримати позики ЄС).

Підрозділ В8 призначений для фінансування спільної зовнішньої і безпекової політики.

Платежі, зроблені ЄС у 2008 р., класифікуються за напрямками і країнами. Виплати країні-члену за кожною категорією здійснювались на підставі оцінки необхідності таких витрат для ЄС. Загальна сума розміщених таким чином коштів становить 89 % від

загальної суми бюджету, залишаючи не залученими 11 %, що припадають на закордонну допомогу і витрати на адміністрацію.

Як уже було згадано, значна частка витрат призначалася для проведення спільної аграрної політики. Цей пункт, внесений до бюджету в квітні 1962 р., охоплює різноманітні види інтервенційних витрат на ринках сільськогосподарської продукції. У 2009 р. частка видатків на спільну аграрну політику становила 40 %. Наступні три колонки бюджету охоплюють витрати на структурні операції, здійснювані ЄС. Вони містять розділ проведення політики в межах Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві, Європейського Фонду Регіонального Розвитку і Європейського Соціального Фонду. Разом сума їх витрат становила 45 % від загального бюджету 2009 р.¹.

Важливим напрямом діяльності цих трьох фондів є сприяння кращій економічній і соціальній співпраці у межах ЄС. У кожному випадку внески ЄС мають супроводжуватися асигнуванням коштів з національних фондів. Отже, цей процес передбачає співпрацю між Європейською Комісією і владними інституціями країн-членів. Напрями діяльності Структурних Фондів визначені п'ятьма принципами, затвердженими у 1986 р. згідно з Єдиним Європейським Актом. Вони зобов'язують фонди сприяти:

- розвитку і структурній адаптації слаборозвинутих регіонів;
- конверсії промисловості регіонів, що занепадають;
- боротьбі з тривалим безробіттям;
- співпраці у сфері працевлаштування молоді;
- адаптації сільськогосподарської структури і розвитку сільської місцевості.

Згідно із зазначеними принципами, підтримка гарантованих цін на продукцію сільського господарства, поглинаючи 90 % усіх аграрних витрат ЄС, повністю фінансується з бюджету ЄС. Відтак витрати на здійснення спільної політики в інших галузях економіки становлять лише незначну частку в порівнянні з відповідними витратами національних бюджетів.

Окрім того, як уже зазначалося, ці витрати, на відміну від усіх інших, належать до категорії обов'язкових. Це означає, що за інших рівних умов при недостатці бюджетних ресурсів скороченню підлягатимуть необов'язкові витрати — регіональні, соціальні та ін.²

¹ EU Budget 2009: gearing up for economic recovery : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/budget/documents/2009_en.htm>

² European Integration // Office for official publication of the European Union. — 2005. — № 7. — P. 23—89.

Групу витрат з Європейського Соціального Фонду і Європейського Фонду Регіонального Розвитку ЄС називають *структурними витратами*, а згадані фонди — *Структурними Фондами*, оскільки вони призначені для вдосконалення структури економіки і робочої сили в рамках ЄС. З Європейського Соціального Фонду кошти надходять на перепідготовку і передислокацію робочої сили між країнами спільного ринку, професійне навчання молоді, допомогу громадянам, що втратили роботу внаслідок структурної перебудови господарства в рамках інтеграційних заходів.

Європейський Фонд Регіонального Розвитку скеровує свої ресурси на фінансування заходів щодо подолання істотних регіональних диспропорцій у країнах — членах ЄС. Наприклад, у формі субсидій і позик для будівництва об'єктів інфраструктури в депресивних регіонах ЄС, що характеризуються більш високим рівнем безробіття, ніж у середньому в ЄС. За висловом газети "*Financial Time*", кошти згаданих фондів призначені для того, щоб допомогти біднішим країнам — членам ЄС наблизитися до багатших.

Крім цих фондів, ЄС також фінансує певну кількість проектів, що вимагають менших витрат. Це, наприклад, Фонд Згуртованості, який був заснований згідно з Договором про утворення ЄС. Його метою є посилення економічного і соціального розвитку через удосконалення транспортної інфраструктури і запровадження заходів з охорони навколишнього середовища.

Соціальні потреби і розв'язання регіональних проблем ЄС за своїм статусом належать до не обов'язкових витрат, тобто їх розмір може бути змінений залежно від фінансової кон'юнктури. Ще у 1982 р. намітилася тенденція до деякого зростання витрат на соціальні та регіональні потреби за рахунок зниження питомої ваги аграрних витрат. Ця тенденція означала перемогу монополістичних угруповань тих країн, які менш зацікавлені в проведенні спільної аграрної політики (передусім Велика Британія і ФРН). Європейський Парламент також виступав за підвищення в бюджеті ЄС частки не обов'язкових витрат, стосовно яких йому надані значні права, одночасно вимагаючи посилення контролю за їх використанням. На вимогу Європейського Парламенту Європейська Комісія в 1983 р. розробила заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання коштів Європейського Фонду Регіонального Розвитку і Європейського Соціального Фонду. Однак у сучасних умовах регіональні та соціальні проблеми ЄС є найбільш гострими. Одну з них — безробіття серед молоді — колишній голова Європейської Комісії Г. Торн назвав найважливішою економічною, моральною і соціальною проблемою ЄС. У 2009 р. на фі-

нансування соціального і економічного розвитку регіонів ЄС було виділено 48 млрд євро¹.

Певна частка коштів призначається для фінансування спільної науково-технічної та промислової політики ЄС, за допомогою якої партнери сподіваються подолати науково-технічне відставання від США і Японії в умовах конкурентної боротьби, що надзвичайно загострилася, а також вирішити низку структурних проблем економіки, таких, як суттєва залежність від джерел сировини і енергії, порівняно низький рівень виробничих інвестицій.

Кошти європейського бюджету використовуються на спільні роботи з пошуку і розробки корисних копалин, дослідження космосу, охорони навколишнього середовища, пошуку нових джерел енергії. У цьому напрямі було створено низку спільних наукових проектів.

Недостатній рівень витрат на спільну науково-технічну і промислову політику зумовлює їх низьку ефективність, що непокоїть керівництво ЄС. Тому на 2009 р. на Інноваційну програму ЄС було виділено рекордну кількість коштів — 0,5 млрд євро. Велика Британія і Франція висунули власні проекти промислової й наукової стратегії ЄС на найближчі роки з пропозиціями посилити заходи для об'єднання європейських наукових досліджень і зміцнити промислову співпрацю. Пропонується укладати угоди між великими державними і приватними організаціями й фірмами країн — членів ЄС про систематичний обмін науковою інформацією, створювати банки даних, загальноєвропейську волоконно-оптичну систему зв'язку, спільно використовувати вартісне наукове обладнання, заохочувати кооперацію між європейськими фірмами.

Певна частка коштів європейського бюджету (4 млрд євро у 2009 р.) виділяється як допомога країнам, що розвиваються, з метою утримання їх в економічній орбіті ЄС. Це допомога тим країнам, які не пов'язані з ЄС угодами про преференційний торгово-економічний режим. За ці кошти їм надається продовольство, здійснюється сприяння в будівництві об'єктів інфраструктури — складів, технічних споруд, а також розвиток агропромислових галузей. Рішення щодо фінансування допомоги приймається Європейською Комісією відповідно до затвердженого бюджету після тривалих консультацій і узгодження зі спеціальним Комітетом представників.

Невелика частка бюджетних коштів (близько 5 %) витрачається на інститути спільного ринку. На відміну від розглянутих вище

¹ EU Budget 2009: gearing up for economic recovery : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/budget/documents/2009_en.htm>

функціональних витрат, вони призначені на утримання апарату Європейської Комісії та інших органів ЄС. Обтяжливою статтею є адміністративні витрати на переклад документів офіційними мовами ЄС.

Аналіз структури витратної частини бюджету ЄС засвідчує про те, що він уже не є суто “сільськогосподарським”. Спроби керівництва спільного ринку змінити структуру витрат аграрного сектора принесли відчутні результати. Це сприяло вирішенню проблеми фінансування інтеграційних заходів в інших сферах, пришвидшуючи їхній процес інтеграції.

Офіційні оцінки “чистих” внесків країн починаються із визначення тих пунктів витрат ЄС, які можуть бути пізніше розміщені в країнах-членах. Вони становлять майже 85 % загального обсягу бюджету ЄС. Відмінність між внесками до бюджету і отриманими з бюджету коштами виявляється як відношення ВВП на душу населення у кожній з країн-членів до номінального значення формалізованого показника, прийнятого для кожної країни-члена. Таким чином, Люксембург, Ірландія, Португалія і Греція отримують основну вигоду від бюджету ЄС, ФРН та Нідерланди забезпечують основні внески до бюджету. Продукти, що імпортують через порти у ЄС, завжди обкладають митом в пункті ввезення, навіть якщо їхнє споживання передбачено в іншому регіоні ЄС. Аналогічно субсидії на експорт сільськогосподарської продукції можуть рееструватися не лише в країнах — виробниках цього продукту¹.

Багато заходів ЄС мають економічний ефект, що виходить за межі сфери прямого застосування коштів. Інтервенції ЄС при купівлі сільськогосподарської продукції зменшують попит і, таким чином, збільшують ціни у ЄС загалом. Якщо у будь-якій країні-члені торгівля сільськогосподарськими продуктами відбувається за цінами, що відрізняються від решти цін, одна зі сторін отримує вигоду. Перерозподіл ресурсів через незбалансованість сільськогосподарської політики у межах ЄС — важливий компонент загальних економічних вигод і витрат країн-членів у процесі здійснення спільної аграрної політики. Його можна розглядати, як перерозподіл ресурсів, який пов’язаний зі зменшенням обсягу бюджету.

Важливою є проблема моделювання фінансів ЄС, тобто існування певної моделі, що регулює “чисті” внески країн. Вона поставала під час попередніх бюджетних раундів і підпадала під впливи різних політичних течій.

¹ Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxembourg : IMF working paper, 2006.

З 1982 р. Європейська Комісія на вимогу Ради ЄС займається вишукуванням додаткових фінансових ресурсів для забезпечення подальшого розвитку ЄС. Зацікавлені питаннями і численні центри з вивчення проблем ЄС, Європейський комітет з економічних та соціальних питань, інші комітети як на рівні ЄС, так і в окремих державах.

Ще у 1977 р. спеціально створена група для вивчення фінансових проблем Співтовариства у своїй ґрунтовній доповіді висловила думку, що для досягнення цілей економічного і валютного союзу фінансові ресурси ЄС мають становити 2,5—4,0 % від сукупного ВВП країн-членів замість реального 1 %. Більшість країн-членів і офіційних діячів ЄС схилилися до думки щодо необхідності збільшення відповідної прибуткової бази для забезпечення подальшого розвитку ЄС. Європейська Комісія запропонувала ліквідувати можливий дефіцит або внесенням до скарбниці ЄС усіма країнами-учасницями додаткових сум з національних бюджетів, або за допомогою відтермінування повернення країнам адміністративних витрат, пов'язаних зі збором мита до бюджету ЄС, або внаслідок отримання ЄС позик від національних банків європейських держав терміном до чотирьох років.

У бюджеті 2009 р. спостерігалися зміни у самій структурі витрат. Для стимулювання економічного розвитку в період кризи найбільша частка бюджету була спрямована на дослідження, інноваційні програми розвитку, боротьбу з безробіттям та програми розвитку регіонів. Витрати на спільну аграрну політику залишалися сталими у порівнянні з 2008 р. І становили лише 40 % від загального бюджету. Загалом у 2009 р. видаткова частина бюджету становила 133,8 млрд євро¹.

У 2010 р. більшість видатків з бюджету ЄС було спрямовано на відновлення темпів зростання економіки країн — членів ЄС після світової кризи (табл. 4.3). Зросла (на 3,3 %) частка коштів, що спрямовувались на боротьбу з безробіттям та підтримання конкурентоспроможності ЄС.

Варто зазначити, що вперше після 2002 р. на країни ЄС-12 у 2010 припала більша частина (52 %) видатків з Фонду Згуртованості та Структурних Фондів. Допомога третім країнам практично не збільшилась. Основна частина її спрямовується країнам — кандидатам на вступ до ЄС.

¹ EU Budget 2009: gearing up for economic recovery : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/budget/documents/2009_en.htm>

Таблиця 4.3. Витратна частина бюджету ЄС у 2010 р.¹

№ з/п	Призначення асигнувань з бюджету	Обсяг витрат, млрд євро	Частка витрат у загальному бюджеті, %
1	Економічне зростання, у т. ч.: — боротьба з безробіттям та підтримка конкурентоспроможності — Фонд Згуртованості	64,3 14,9 49,4	45,4 10,5 34,9
2	Спільна аграрна політика і збереження природних ресурсів, у т. ч.: — витрати на спільну аграрну політику — охорона навколишнього середовища і розвиток сільських територій	59,5 43,8 15,7	42,0 31,0 11,0
3	Міграційна політика, охорона прав людини, боротьба зі злочинністю й тероризмом, у т. ч.: — охорона прав людини, боротьба зі злочинністю й тероризмом — міграційна політика	1,7 1,0 0,7	1,2 0,7 0,5
4	Проведення зовнішньої політики ЄС	8,1	5,7
5	Адміністративні видатки інституцій ЄС	7,9	5,6
	У т. ч. адміністративні видатки Європейської Комісії	3,6	2,5
	Разом	141,5	100

¹ The current year: 2010 — investing to restore jobs and growth : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/budget_detail/current_year_en.htm>

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Назвіть основних шість принципів, на яких ґрунтується бюджет ЄС.
2. Охарактеризуйте етапи бюджетного процесу.
3. Як розподіляються повноваження між урядом та парламентом у процесі прийняття бюджетних рішень?
4. Які інституції беруть участь у прийнятті бюджету?
5. Яка структура прибуткової частини бюджету ЄС?
6. Які особливості формування прибуткової частини бюджету ЄС упродовж 1958—2013 рр.?
7. У чому полягає зміст пакета документів Делора 1?
8. Коли був прийнятий пакет документів Делора 2 і які зміни були в ньому?
9. У чому полягала реформа бюджету ЄС, проведена у 1992 р.?
10. Коли було прийнято рішення про формування фінансових перспектив і в чому його суть?
11. Яка роль Палати аудиторів ЄС у бюджетній процедурі?
12. Що таке “Структурні Фонди ЄС”? Які Структурні Фонди ви знаєте? Охарактеризуйте їхні функції.
13. Які структурні елементи містить система прибутків до бюджету ЄС?
14. Як відбувалось удосконалення системи надходжень до бюджету ЄС?
15. Дайте характеристику витратній частині бюджету ЄС.
16. Назвіть найбільшу статтю витрат бюджету ЄС.
17. Охарактеризуйте географічну структуру розподілу прибуткової та витратної частин бюджету ЄС?
18. Дайте пропозиції щодо вдосконалення бюджетної процедури.
19. У який спосіб можна підвищити ефективність бюджетних витрат?

Спільна аграрна політика ЄС — це комплекс норм і правил, що регулює сферу виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією. За експертними оцінками, нині спільна аграрна політика ЄС охоплює 98 % сільськогосподарських товарів, а протекційні інструменти, що застосовуються в її рамках, — понад 75 % продукції. Можна стверджувати, що спільна аграрна політика полягає в наднаціональній організації ринків деяких видів сільськогосподарської продукції (зернових, молока, м'яса, вина). Зміст і форми цієї політики відрізняються за видами сільськогосподарської продукції залежно від її значення, специфіки та ситуації на ринку.

Система регулювання аграрного ринку в країнах — членах ЄС передбачає формування ринкових цін на товари, в тому числі засобів протекціоністського та ліберального регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції.

5.1. Еволюція спільної аграрної політики ЄС

Період після Другої світової війни (1945—1954) був преамбулою створення ЄС. Під час вивчення факторів, що вплинули на формування спільної аграрної політики, важливо пам'ятати: єдина політика західних європейських держав у сільськогосподарському секторі була результатом (а не причиною) їхнього спільного бажання створити політичний і економічний союзи.

Плани створення в Західній Європі спільного аграрного ринку з'явилися ще за кілька років перед заснуванням ЄЕС.

Протягом 50-х років ХХ ст., коли відбувалося становлення спільного європейського ринку, аграрний сектор у межах усіх майбутніх країн-членів характеризувався значним втручанням уряду. Хоча способи такого втручання вирізнялися, спільним для країн було те, що кожна з них намагалася підтримати доходи фермерів за допомогою утримання внутрішніх цін на основну продукцію вище рівня цін на світовому ринку. Таке втручання спрямовувалося на подолання відсталості аграрного сектора та нееластичного попиту на його продукцію. Країни — члени ЄС були переконані, що інтеграція їхніх національних економік може бути успішною за умови забезпечення особливого становища аграрного сектора.

У 1950 р. було створено спеціальний комітет з вивчення перспектив інтеграції європейського сільського господарства. Особливо прагнула відкриття ринків європейських держав Франція, яка і запропонувала створення вищого органу управління у сільському господарстві зі значними наддержавними повноваженнями: виробництво мало бути під контролем, ціни — фіксовані, а всі перешкоди для вільної торгівлі сільськогосподарською продукцією ліквідовані.

Однак 15 європейських країн, що брали участь у переговорах, не змогли дійти згоди. Загальній ідеї створення вищого органу управління у сільському господарстві перешкоджало протистояння між країнами-членами під час переговорного процесу. Але пропозиції щодо створення такого органу та наступні дискусії допомогли визначити особливості сільського господарства країн, що брали участь у переговорному процесі.

Набагато вищого рівня співпраці було досягнуто завдяки заснуванню ЄОВС.

Важливе значення для формування спільної аграрної політики мав період 1955—1958 рр., коли були прийняті Римські договори та визначені завдання розвитку сільського господарства ЄС. Держави Бенілюксу були першими, які, усвідомивши складнощі, пов'язані з утворенням політичного союзу, підготували низку економічних пропозицій щодо створення інтегрованого європейського ринку. В меморандумі, який вони репрезентували, передбачалося проведення міждержавної конференції з метою розробки договорів щодо створення спільного ринку. Така конференція, де були присутні міністри закордонних справ країн — членів ЄОВС, а також представники багатьох міжнародних організацій, відбулася у Мессіні (на Сицилії) в червні 1955 р. Під час цієї конференції тривали напружені дискусії. Найбільше спротиву мала пропозиція створення наднаціонального органу спільного аграрного ринку. Не дійшли згоди також з питань зближення національних аграрних політик країн — членів ЄОВС. Як наслідок — концепція так званого зеленого пулу залишилася в стані проекту. Однак проблема інтеграції сільського господарства постала під час безпосередніх приготувань до підписання Римських договорів.

Базові принципи спільної аграрної політики були затверджені в березні 1957 р. у Римських договорах, підписаних шістьма країнами: ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами та Люксембургом. Їхня суть така¹:

¹ The European Union's Common Agricultural Policy: Pressures for Change. United State Department of Agriculture. International Agriculture and Trade Reports. — 1999. — October, WPS-99-2. — P. 32.

— вільна торгівля за однаковими цінами між країнами — учасницями договору;

— надання переваг продукції, що вироблена в країнах-учасниках, у порівнянні з імпортною;

— спільна фінансова відповідальність за ринкову та цінову політику Європейського Співтовариства (використання різноманітних механізмів підтримки внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію, що робить їх вищими за світові ціни та стимулює виробництво).

Таким чином внутрішній ринок країн — учасниць спільної аграрної політики ізолювався від чинників, що впливали на рівень світових цін на сільськогосподарську продукцію. Крім цього, важливим джерелом поповнення державного бюджету був податок з імпорту сільськогосподарської продукції.

Ці три принципи чинні впродовж усього періоду існування спільної аграрної політики і постійно перебувають під захистом Європейської Комісії.

Цілями спільної аграрної політики ЄС визначено¹:

— забезпечення стабільного виробництва сільськогосподарської продукції та помірних цін на продукти харчування;

— гарантування високого стандарту рівня життя для фермерів завдяки отриманню ними відповідних доходів;

— підвищення продуктивності використання ресурсів у сільському господарстві внаслідок запровадження прогресивних технологій виробництва та створення раціональної виробничої системи в аграрному секторі.

Ці цілі були пов'язані з широкорозповсюдженими проблемами щодо добробуту сільських територій, відносної відсталості сільськогосподарського виробництва в багатьох районах, а також потребою забезпечення безперерйного постачання харчової продукції.

Засади та принципи спільної аграрної політики були встановлені у липні 1958 р. на конференції в Стрезі (Італія), а у 1960 р. шістьма першими країнами — засновницями ЄС було розроблено механізм їхньої реалізації. Рада ЄС прийняла 14 січня 1962 р. низку законів, які набули чинності 1 липня 1962 р., що стосувалися регулювання ринків сільськогосподарської продукції (зокрема системи зборів) і знаменували створення спільного аграрного ринку. Це означало, що сільське господарство перестало бути суб'єктом суто державного управління та контролю, а домовленість 1962 р. мож-

¹ European Commission: The Common Agricultural Policy Explained. Directorate General for Agriculture. — Brussels, 2004. — P. 13.

на вважати офіційним початком спільної аграрної політики. У березні 1965 р. Європейська Комісія розглянула пропозиції стосовно механізму спільного фінансування ЄЕС.

Варто зазначити, що прийнята шістьма першими країнами — членами ЄС спільна аграрна політика була надзвичайно послідовною з інтервенціоністською та протекціоністською політиками. Зважаючи на післявоєнну нестачу продовольства в Європі та необхідність досягнення політичної угоди щодо сільського господарства, підґрунтям спільної аграрної політики ЄС стали ринкова та цінова політики ЄС¹. Так, цінова підтримка зернових культур була встановлена на 50 % вище від світового рівня. Як наслідок, більшість цін на іншу сільськогосподарську продукцію, передусім на кормові культури, теж були визначені на відносно високому рівні. Протягом 70—80-х років ХХ ст. досягнуто самозабезпечення основними продовольчими товарами, але субсидіювання, прив'язане до виробництва, спричинило такі негативні ефекти²:

- неефективне та високозатратне виробництво сільськогосподарської продукції;

- ускладнена структурна адаптація сільськогосподарського виробництва;

- невідгідне становище споживачів з низькими доходами;

- отримання дотацій лише великими фермерськими господарствами (оскільки дотації розподілялись на гектар орної площі та кількість виробленої продукції);

- торговельні конфлікти з третіми країнами.

Відтак становлення спільної аграрної політики у процесі інтенсивних переговорів вимагало вирішення низки спірних питань. Перше (і чи не найважливіше) з них стосувалося рівня спільних цін. Занадто високий їхній рівень загрожував дисбалансом розрахунків в окремих країнах — членах ЄЕС, а занадто низький — міг негативно вплинути на розвиток аграрного сектора інших країн-членів.

Кінцева угода гарантувала, що спільні ціни будуть спочатку встановлені на рівні вищих цін у країнах-учасницях. Це збільшило фінансові затрати на спільну аграрну політику у країнах, котрі імпортували готові харчові продукти, але гарантувало задовільний рівень цінової підтримки для фермерів ЄЕС. Очевидно, спроба вирішення фундаментальної проблеми призвела до перевиробництва

¹ *Hubbart L. Reform of the CAP: from Mansholt to Mac Sharry / L. Hubbart, C. Ritson // The Common Agricultural Policy. — 2-nd Edition. — CAB International, 1997. — P. 81.*

² Еволюція спільної аграрної політики ЄС: наслідки для України: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <<http://www.ier.kiev.ua>>

сільськогосподарської продукції, що мало вирішальний вплив на розвиток спільної аграрної політики, починаючи з 70-х років ХХ ст.

Важливими кроками, здійсненими в рамках спільної аграрної політики наприкінці 60-х років ХХ ст., було запровадження у 1968 р. квотування виробництва рафінованого цукру, а в 1969 р. — заходів, спрямованих на управління перевиробництвом пшениці внаслідок запровадження програм її закупівлі з метою переробки та використання на нехарчові цілі, зокрема для годівлі худоби.

До кінця 60-х років ХХ ст. Європейська Комісія з'ясувала, що через виробничу потужність європейського сільського господарства і стимули, створені системою гарантованих цін без обмежень щодо обсягів виробництва, необхідно вжити певних заходів для зміни загальної структури галузі. Як виявилось, зниження цін само по собі не вирішувало цієї проблеми. По-перше, міністри сільського господарства навряд чи погодилися б на значне зниження цін, по-друге, були певні підстави підозрювати, що незначне зменшення цін спричинить патологічну реакцію з боку постачання, причому фермери намагатимуться збільшити обсяги виробництва з метою утримання своїх доходів на тому ж рівні. Отже, Європейська Комісія дійшла висновку, що єдиний шлях досягти ефективного контролю над виробництвом полягає у зменшенні площ сільськогосподарських угідь і кількості людей, зайнятих у сільському господарстві.

Ще на Стрезькій конференції комісар з питань сільського господарства Маншольт застерігав міністрів сільського господарства країн — членів ЄЕС, що політика відкритої цінової підтримки та сприяння розвитку сімейних господарств призведе до перевиробництва, неефективного ведення сільського господарства і зростання витрат. Крім того, перевагу будуть мати виробники, які більш забезпечені відповідними ресурсами і які зможуть збільшити обсяги виробництва.

План Маншольта “Сільське господарство-80” передбачав, що “...цінова політика буде спрямована на відновлення нормальних відносин між ринком та цінами, а докорінні земельні реформи допоможуть збільшити розмір господарств, що надасть фермерам можливості жити настільки комфортно, наскільки це можливо”¹. План мав на меті зменшити протягом 70—80-х років ХХ ст. кіль-

¹ *Hubbart L. Reform of the CAP: from Mansholt to Mac Sharry / L. Hubbart, C. Ritson // The Common Agricultural Policy. — 2-nd Edition. — CAB International, 1997. — P. 83.*

кість сільського населення на 5 млн і звільнити 12,5 млн га землі від сільськогосподарського використання, збільшуючи в такий спосіб розмір господарств і покращуючи ефективність використання робочої сили й капіталу. Однак цього можна було досягти за умови добровільної участі фермерів. Передбачалася система заохочень останніх щодо раннього виходу на пенсію, переходу на іншу роботу і злиття фермерських господарств. Планувалося, що до середини 70-х років XX ст. завдяки зниженню цін і зменшенню обсягів перевиробництва харчової продукції будуть отримані значні заощадження.

План спричинив хвилю обурення серед фермерів ЄЕС, і жодна з країн-учасниць не була готова цілком підтримати запропоновані заходи. Через політичну вразливість структурної реформи план Маншольта поєднував структурні зміни з метою зменшення рівня підтримуючих цін, а також більші фінансові зобов'язання, що їх вимагало виконання плану. Але уряди країн “великої шістки”, окрім Франції, підтримали незадоволення відповідних фермерських організацій щодо запропонованого пакету реформ.

Остаточна домовленість, окреслена у 1971 р. і ратифікована в рамках угоди зі структурних директив, мала мало спільного як з вимогами Європейської Комісії, так і з оригінальним планом Маншольта. Компромісний план реформи містив такі основні пункти:

- сприяння відмові фермерів від їхніх господарств і забезпечення пенсії, що становить не менше 500 од. на рік, для фермерів у віці 55—65 років;

- забезпечення надання позик фермерським господарствам за низькими відсотковими ставками і гарантування отриманих кредитів;

- надання фермерам інформаційних та дорадчих послуг;

- сприяння об'єднанню фермерів у групи і кооперативи з метою поліпшення умов збуту;

- запобігання збільшенню розмірів фермерських сільськогосподарських угідь.

Усе це в подальшому було консолідовано у вигляді трьох соціо-структурних директив, прийнятих у 1972 р., стосовно:

- модернізації фермерських господарств;

- сприяння припиненню сільськогосподарської діяльності та використання земель сільськогосподарських угідь з метою структурних перетворень;

- забезпечення дорадчими послугами та можливість доступу до інформації щодо інших вакансій для населення, зайнятого у сільському господарстві.

Протягом 1975—1985 рр. розширення ЄС за рахунок країн Північної Європи (Данії, Ірландії та Великої Британії) посилило регіональні контрасти у розвитку аграрного сектора країн — членів ЄС.

Розширення ЄС передбачає значні економічні наслідки для ЄС у зв'язку з тим, що Велика Британія може забезпечити значний експортний ринок для надлишкової продукції Співтовариства. Проте, в той час як Данія та Ірландія дещо залежали від сільськогосподарського сектора як засобу використання та накопичення валюти, Велика Британія, як і Німеччина, була набагато менш зацікавлена у сільськогосподарських аспектах вступу до ЄС (крім фінансових зобов'язань спільної аграрної політики), а більше — у розробці та лібералізації промислових ринків ЄС.

Велику Британію, значного імпортера продуктів харчування за відносно низькими цінами, приєднання до спільної аграрної політики у короткотерміновій перспективі менш приваблювало, тоді як для Ірландії та Данії воно мало створити значні переваги для їхнього аграрного сектора. Відтак пропозиції Великої Британії щодо запровадження змін у функціонуванні Європейського Співтовариства, зокрема реформування спільної аграрної політики, отримали суттєву підтримку з боку інших країн.

У 1974 р., на вимогу новообраного британського (лейбористського) уряду змінити умови вступу до ЄС, Європейській Комісії було доручено підготувати документ під назвою “Перегляд діяльності спільної аграрної політики”. Визначено чотири головні проблеми у функціонуванні спільної аграрної політики:

- неспроможність цінової політики ефективно регулювати спільний аграрний ринок;

- неспроможність структурної політики збільшити рівень виробництва сільськогосподарської продукції і ліквідувати регіональні відмінності між аграрними секторами країн — членів ЄС;

- постійна загроза єдності ринку з боку системи грошових компенсаційних платежів;

- зростання бюджетних витрат на спільну аграрну політику.

Незважаючи на те що проблеми були визначені — шляхи їх вирішення не пропонувалися. Лише у 1979 р., коли швидкий темп зростання бюджетних витрат на спільну аграрну політику в порівнянні з власними ресурсами фермерів почав загрожувати проведенню реформ, Європейська Комісія видала комюніке “Зміни у спільній аграрній політиці для збалансування ринків і призупинення стрімкого зростання рівня затрат”, яке започаткувало низку серйозних спроб модифікувати спільну аграрну політику відповідно до зростання структурного перевиробництва і для кращо-

го її захисту від спроб зменшити фінансування. Було зроблено дві пропозиції:

— запровадити заходи в рамках спільної аграрної політики щодо досягнення рівноваги на ринку, передусім молока та цукру;

— змусити сільськогосподарського виробника взяти участь у компенсації витрат на реалізацію надлишкової продукції.

Упродовж 80-х років ХХ ст. Європейська Комісія намагалася контролювати зростання надлишку сільськогосподарської продукції, а отже, і бюджетних коштів спільної аграрної політики. З цією метою в рамках реформ спільної аграрної політики були проведені відповідні заходи¹.

Так, у 1982 р. запроваджено граничні обсяги виробництва молока, цукру, зерна, ріпаку і помідорів як сировини для харчової промисловості (тобто після перевищення визначеного гарантованого обсягу продукції виробники не могли розраховувати на її продаж за повну вартість). Основою для розрахунків було середнє виробництво за три попередні роки. Як наслідок, ціни на зазначені продукти дещо знизилися. Крім того, запроваджувалася спільна відповідальність сільськогосподарських виробників. Цей принцип успішно застосовувався у галузі виробництва цукру, а до кінця десятиліття поширився на молочну і зернову галузі. Однак низькі світові ціни і “слабкий” долар США загострювали проблему витрат на експортні відшкодування, в той час як ЄС зайняло редукаціоністську позицію під час переговорів на Уругвайському раунді ГАТТ.

Наприкінці 1983 р. запаси знежиреного молока в ЄС становили майже 1 млн т; запаси масла були дещо меншими. В умовах такого суттєвого перевиробництва запровадження квот на закупівлю молока ознаменувало початок довготривалої спроби Європейської Комісії подолати найсерйознішу бюджетну кризу в історії ЄС. У 1986 р. квоти на молоко були дещо зменшені, але розпочаті інтервенційні закупівлі молочних продуктів і м'яса, що дало змогу дещо знизити цінову підтримку цих продуктів.

З 1 січня 1986 р., через п'ять років після офіційного вступу Греції до ЄС, повноправними членами Європейського Співтовариства стали Іспанія та Португалія, що ще більше посилило внутрішні диспропорції та суперечності в ЄС.

У 1988 р. було прийнято важливі рішення щодо подальшого розвитку спільної аграрної політики. Враховуючи зростання перевиробництва продукції, бюджетних витрат на підтримку сільського

¹ Дем'яненко С. Спільна аграрна політика Європейського Союзу та можливості її застосування в Україні : навч.-метод. посіб. / С. Дем'яненко. — К. : Макрос, 2002. — С. 241.

господарства, нерівномірності підтримки фермерів у рамках спільної аграрної політики, а також під впливом тиску з боку міжнародних торгових партнерів, була прийнята перша комплексна програма, що започаткувала структурні зміни в сільському господарстві країн — учасниць спільної аграрної політики. Для того щоби контролювати бюджетні витрати, були запроваджені так звані сільськогосподарські стабілізатори (система механізмів, завданням яких є стабілізація аграрних ринків) приблизно для половини сільськогосподарської продукції, що вироблялася в країнах — членах ЄС, окрім виробництва яловичини. Якщо фактичний обсяг сільськогосподарського виробництва перевищував “максимально гарантовану кількість”, ціни підтримки в наступному році мали би автоматично зменшуватись пропорційно до перевищення виробництва. Запроваджувалися максимальні гарантовані квоти виробництва, вихід за які автоматично знижував підтримку фермерів. Вводилася також бюджетна дисципліна, яка обмежувала бюджетні витрати на заходи в рамках спільної аграрної політики не більше ніж на $\frac{3}{4}$ від середнього відсоткового зростання внутрішнього національного доходу ЄС. Були знижені також інтервенційні ціни і обсяги інтервенційних закупівель.

Європейська Комісія запровадила низку структурних заходів, у тому числі добровільну відмову фермерів від використання земель під сільськогосподарське виробництво. Були розроблені інтенсифікаційні та диверсифікаційні схеми, щоби полегшити збалансування пропозиції та попиту й одночасно компенсувати фермерам втрати доходів. Заохочувалося ведення сільськогосподарського виробництва, що сприяє захисту навколишнього середовища.

Однак запроваджені наприкінці 80-х років ХХ ст. заходи, котрі мали “автоматично” стабілізувати ринки, не сповільнили зростання перевиробництва продукції. Не очікувалось також, що їх запровадження матиме довгострокові позитивні ефекти. Фінансування сільського господарства й надалі відбувалося більш чи менш пропорційно до обсягу виробленої продукції, що заохочувало до інтенсифікації й подальшого зростання виробництва. Стабілізатори не вирішували проблеми високої цінової підтримки з її постійним стимулом до збільшення виробництва. Невеликі можливості диверсифікації чи перепрофілювання виробництва з одного боку і зростаючі в довгостроковому періоді сталі витрати господарств — з іншого призводили до інтенсивного збільшення виробництва продукції та зниження цін.

Зернові культури, молочна та м'ясна продукція, ціни на які всередині ЄС були значно вищими від світових, постійно були в надлишку. Це призвело до зростання бюджетних витрат і навіть

спричинило декілька бюджетних криз. У 1992 р. аграрний бюджет становив близько 35 млрд ЕКЮ, або 0,61 % усього ВВП ЄС-12. У той же час величина підтримки виробника була близько 66 млрд ЕКЮ, що засвідчувало, окрім бюджетних витрат, величезні трансфери від споживачів до виробників через високі внутрішні ціни на продовольчі товари¹. Усе це вимагало перегляду чинних регулятивних інструментів спільної аграрної політики.

У 1992 р. було запроваджено так звану реформу МакШеррі, яка отримала назву від імені тодішнього спеціального уповноваженого з питань сільського господарства ЄС Рея МакШеррі.

Програмою реформ було визначено такі завдання аграрної політики:

- відновлення рівноваги на аграрних ринках завдяки ефективнішому регулюванню пропозиції й активнішому впливу на попит;

- підвищення внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності європейського сільського господарства завдяки істотному зниженню цін;

- забезпечення стабільніших доходів на відповідному рівні, а також більш справедливого розподілу коштів ЄС, якими могла би скористатися більша кількість аграріїв;

- сприяння багатосторонньому розвитку сільських територій;

- заохочення аграріїв до застосування технологій у виробництві сільськогосподарської продукції, що забезпечували охорону навколишнього середовища;

- збільшення обсягів нехарчового використання сільськогосподарської продукції.

Під дію реформи потрапило 75 % сільськогосподарського виробництва ЄС. Ціни на зернові культури були знижені на 30 %, на яловичину — на 15 %, на молочні продукти — на 5 %. Запроваджено також компенсаційні виплати за виведення земель з обробітку у вигляді премій на гектар, котрі фермери отримували як компенсацію за зниження ціни та за землю, виведену з обробітку. Ці виплати ґрунтувалися на історичній врожайності та встановлених цінах.

Наприклад, у Німеччині фермер у середньому одержував 300 євро на гектар за переведення орної землі в пар або консервацію землі, що становило 5—12 % орних земель². У Великій Британії фермер середнього за розміром господарства отримував 148 ЕКЮ

¹ Еволюція спільної аграрної політики ЄС: наслідки для України: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <<http://www.ier.kiev.ua>>

² Дем'яненко С. Спільна аграрна політика Європейського Союзу та можливості її застосування в Україні: навч.-метод. посіб. / С. Дем'яненко. — К.: Макрос, 2002. — С. 242.

на гектар орної землі, тоді як в Уельсі — лише 116 ЕКЮ (через нижчу врожайність зернових культур)¹. Додатково були запроваджені прямі платежі для виробників великої рогатої худоби. Замість підтримки цін на сільськогосподарську продукцію було запроваджено прямі цільові платежі.

Значна увага під час здійснення реформи МакШеррі приділялася розвитку сільських територій та дотриманню екологічних стандартів у сільському господарстві. Реформа мала подвійну мету: обмежити виробництво сільськогосподарської продукції та закріпити за фермерами статус охоронців природних ресурсів. Фермерам встановили більш суворі екологічні стандарти, але надавали фінансову підтримку, якщо вони виконували такі умови:

- суттєво зменшували використання мінеральних добрив та хімікатів або запроваджували чи продовжували органічне виробництво;

- переходили на більш екстенсивні методи виробництва в рослинництві та тваринництві;

- допомагали підтримувати сільські території;

- тривалий час не обробляли землю з екологічних причин;

- надавали землю для суспільного доступу та відпочинку.

Реформа МакШеррі була успішно впроваджена в життя. І хоча вона не зменшила загальних витрат з бюджету ЄС на спільну аграрну політику, навіть навпаки, вони зросли завдяки запровадженню системи прямих платежів, але зробила механізм підтримки сільськогосподарських виробників ЄС більш прозорим. Зовнішній та внутрішній аграрні ринки стали менш викривленими і не дуже залежали від обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

У 1999 р. було запроваджено Програму реформування спільної аграрної політики “*Agenda 2000*”, основною метою котрої було зробити спільну аграрну політику простішою, доступнішою, децентралізованішою щодо прийняття рішень стосовно прямих цільових платежів. Обговорювалися питання подальшого скорочення обсягів цінової підтримки передусім стосовно молока, зерна і яловичини.

Програма “*Agenda 2000*” була прийнята 26 березня 1999 р. на засіданні Ради ЄС у Берліні й розрахована на шість років (2000—2006). Вона, враховуючи приєднання до ЄС 12 країн Центральної та Східної Європи, готувала ґрунт для узгоджень зі СОТ стосовно доступу до ринку, обсягів внутрішньої підтримки та експортних субсидій, а також передбачала відхід від цінової підтримки продукції сільського господарства (зерно, олійні культури, молочні

¹ Еволюція спільної аграрної політики ЄС: наслідки для України: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <<http://www.ier.kiev.ua>>

продукти, виробництво яловичини) до прямих платежів і змінювала систему оцінки контролю виробництва. Щодо фінансування, то у 2006 р. на підтримку сільського господарства було виділено 40,5 млрд євро, що на 20 % менше, ніж у 1997 р. Ініціатором розробки Програми “*Agenda 2000*”, був спеціальний уповноважений зі сільського господарства ЄС Ф. Фішлер, який у липні 1997 р. запропонував досить амбітну версію. Згодом вона була доопрацьована міністрами сільського господарства країн ЄС, дещо пом’якшена і в кінцевому варіанті містила такі вимоги¹:

— знизити цінову підтримку на зерно на 15 %, або 18 євро за тону;

— знизити прямі виплати на насіння олійних культур на 33 % протягом наступних трьох років, тобто до 2002 р.;

— встановити базовий рівень на виведення орних земель з обробітку на рівні 10 % протягом 2000—2006 рр.;

— знизити підтримуючу ціну для яловичини на 20 %, тобто з 2780 до 2224 євро за тону, замінивши її через три роки прямими виплатами;

— відтермінувати реформу в молочному секторі до 2005—2006 рр.;

— збільшити квоту на виробництво молока на 1,2 % протягом перших двох років для країн, що мають дефіцит цієї продукції, а починаючи з 2005 р. збільшити квоту ще на 1,2 % на наступні три роки для решти країн Союзу;

— зафіксувати загальні витрати на підтримку сільського господарства на 2000—2006 рр. у розмірі 40,5 млрд євро.

Навесні 1999 р. на засіданні Ради ЄС у Берліні було визнано необхідність подальшого реформування спільної аграрної політики. У червні 2001 р. на саміті в Гетеборзі ЄС ухвалив стратегію сталого розвитку, що значно вплинуло на процес реформування спільної аграрної політики. У липні 2002 р., після так званих санітарних криз 2000—2001 рр., що торкнулися сільського господарства та харчової промисловості, Європейська Комісія запропонувала широку реформу спільної аграрної політики, яка була прийнята Радою ЄС у червні 2003 р. Це був до певної міри політичний компроміс. Однак ця безпрецедентна за обсягом реформа має дуже велике значення. Вона спирається на дві різні, але взаємопов’язані колони: політику підтримки аграрних ринків і доходів сільськогосподарських виробників та політику розвитку сільських територій.

¹ The European Union’s Common Agricultural Policy: Pressures for Change. United State Department of Agriculture. International Agriculture and Trade Reports. — 1999. — October, WRS-99-2. — P. 14.

Наприкінці 2002 р., після визначення термінів нового розширення ЄС, були встановлені фінансові рамки спільної аграрної політики. У листопаді 2002 р. міністри країн — членів ЄС визначили ліміт прямих платежів до 2013 р. Влітку 2003 р. реформа була прийнята. Її головні елементи наведені нижче.

1. Перенесення підтримки з продукції на виробника, започатковане у реформі 1992 р., з метою впровадження загальних засад відокремлення допомоги від продукції. Якщо допомога не пов'язана з видом і обсягами продукції, то фермери, приймаючи рішення про виробництво тієї чи іншої продукції, зважають передусім на економічні та агрономічні критерії виробництва. Відтак вони більш зорієнтовані на ринки і користуються цілеспрямованішою і продуктивнішою підтримкою рівня доходів в рамках спільної аграрної політики.

2. Подальше зниження ринкових цін, започатковане під час попередніх реформ здебільшого в молочному секторі, відбувається одночасно зі зростанням прямих платежів фермерам. Механізм фінансової дисципліни дає змогу утримувати видатки на підтримку ринку в межах лімітів, встановлених Європейською Комісією.

3. Умови отримання прямих платежів:

— виробництво сільськогосподарської продукції, безпечної для здоров'я людей;

— виробництво сільськогосподарської продукції, безпечної для здоров'я рослин і тварин;

— утримання земель у доброму сільськогосподарському й екологічному стані;

— утримання тварин у належних умовах.

Якщо сільськогосподарські виробники не дотримуються наведених вимог, то прямі платежі, що їм належать, будуть знижені.

4. Впровадження системи дорадництва для сільськогосподарських виробників.

5. Забезпечення якості продукції харчування.

6. Розвиток сільських територій відповідно до трьох цілей:

— підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора завдяки підтримці реструктуризації й модернізації аграрних господарств, а також виробництва якісної продукції;

— охорона навколишнього середовища і сільських територій завдяки переходу до багатofункціонального сільського господарства;

— покращення якості життя на селі.

Якщо сільськогосподарські виробники не дотримуються наведених вимог, то прямі платежі, що їм належать, будуть знижені.

Варто згадати, що 1 травня 2004 р. та 1 січня 2007 р. відбулися два етапи розширення ЄС за рахунок 12 країн Центральної та Схід-

ної Європи. Нині можна стверджувати, що інтеграція аграрного сектору цих країн здійснилася без проблем. Еволюція стабільності ринків та інвестиційної діяльності, а також цін на сільськогосподарську продукцію відбулася досить позитивно.

В 2008 р. у рамках спільної аграрної політики ЄС було введено нову програму розвитку — “*Health Check*”, яка передбачає низку змін та надає можливість забезпечити пристосування політики до нових завдань і можливостей, наприклад, до змін клімату. “*Health Check*” модернізує, спрощує й прискорює спільну аграрну політику, знімає обмеження для фермерів, допомагаючи їм краще реагувати на сигнали ринку та протистояти новим викликам.

Наприклад, у рамках програми скасовується вимога для фермерів залишати 10 % орної землі під паром; збільшуються квоти на молоко з поступовою їх відміною у 2015 р.; використовуються ринкові інтервенції (скуповування ЄС надлишкової пропозиції сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку) для забезпечення безпеки в умовах низьких та нестабільних цін на продовольство. Крім того, прямі виплати фермерам буде зменшено, а вивільнені кошти переведено у Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій.

У листопаді 2008 р. завершився перегляд організаційно-економічного механізму реалізації спільної аграрної політики ЄС, унаслідок чого стало зрозуміло, що після 2013 р. відбудеться черговий етап реформування спільної аграрної політики пристосування її до нових довготермінових тенденцій розвитку світового аграрного сектору. Європейська Комісія опублікувала комюніке “Спільна аграрна політика (САП) до 2020 року: назустріч продовольчим, природно-ресурсним та територіальним викликам майбутнього”, де окреслила можливі варіанти розвитку спільної аграрної політики ЄС у 2013—2020 рр. У другій половині 2011 р. Європейська Комісія має оприлюднити офіційні документи, в яких міститимуться напрями нового реформування спільної аграрної політики до 2020 р.

Головною метою чергового реформування спільної аграрної політики є перехід до більш динамічного, конкурентоспроможного та ефективного аграрного сектору економіки. Крім того, реалізація спільної аграрної політики має бути вигідною не лише для фермерів, а й для усіх громадян ЄС — споживачів та платників податків.

Після проведених Європейською Комісією у 2010 р. громадських слухань, дебатів та конференцій було визначено три основні цілі майбутнього розвитку спільної аграрної політики:

— життєздатне виробництво продуктів харчування (створення безпечних і достатніх запасів продовольства в контексті зростання

глобального попиту, економічної кризи і набагато вищої волатильності ринку, активна участь у забезпеченні світової продовольчої безпеки);

— стале управління природними ресурсами і зміною клімату (фермери часто змушені надавати перевагу екологічним вигодам порівняно з економічними, а такі витрати не окуповуються в умовах вільного ринку);

— збереження територіальної збалансованості та різноманітності сільських територій (аграрний сектор залишається однією з основних економічних і соціальних рушійних сил у сільській місцевості, важливим інструментом підтримки якості життя на сільських територіях).

5.2. Механізм функціонування спільної аграрної політики ЄС

Як відомо, спільна аграрна політика була розроблена і введена в дію у той час, коли в Європі існував дефіцит більшості продуктів харчування. Її механізми підтримували внутрішні ціни та доходи через інтервенцію і/або протекціоністські заходи. Там, де протекціоністські заходи були відсутні, ціни та доходи утримувались завдяки наданню допомоги (дефіцитні платежі) виробникам та переробникам сільськогосподарської продукції, виробленої в межах ЄС, ціни на яку перевищували світові.

Така політика суттєво сприяла економічному зростанню і забезпеченню європейських споживачів якісними продуктами харчування за прийнятну ціну. До середини 90-х років ХХ ст. ЄС став найбільшим імпортером і другим за величиною експортером сільськогосподарських продуктів у світі.

Проте система, що добре функціонувала в умовах дефіциту сільськогосподарської продукції, виявилася неефективною, коли в ЄС розпочалося перевиробництво переважної більшості сільськогосподарської продукції. Це полягало в тому, що:

1) ціни та гарантії, котрі надавались через інтервенцію та допомогу виробникові, стимулювали зростання виробництва щораз більше від споживчої ємності ринку. Між 1973 та 1988 р. обсяг сільськогосподарської продукції в ЄС зростав на 2 % щороку, в той час як обсяг внутрішнього споживання збільшувався лише на 0,5 %. Це призвело до накопичення надлишків коштів у певних секторах, що негативно впливало на ринкові ціни;

2) зросло напруження у стосунках з торговельними партнерами ЄС, які були незадоволені впливом субсидованих цін на частку експортних товарів з ЄС у світовому ринку та на світові ціни;

3) в деяких регіонах інтенсивне виробництво призвело до негативних впливів на навколишнє середовище;

4) недостатня увага приділялась підтримці доходів невеликих і середніх сімейних господарств.

Отже, виникла потреба в реформуванні організації й механізмів реалізації спільної аграрної політики. З 1992 р. ЄС здійснював послідовну політику з внутрішніх реформ, зміщуючи акцент від підтримки товарів до підтримки виробників. Згідно з цими реформами, для компенсації втрат від виведення земель з обробітку запроваджуються премії, розмір яких залежить від площі виведених з обробітку земель. Тобто при консервації частини своїх земель і, внаслідок цього, зменшенні обсягів виробництва основних сільськогосподарських продуктів (зернових, яловичини тощо) великі виробники отримують премії як компенсацію за недоотримані доходи.

Система регулювання аграрного ринку в країнах — членах ЄС передбачає формування ринкових цін на товари, у тому числі й засоби протекціоністського та ліберального регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції.

Інструменти аграрної політики в ЄС поділяються на *інструменти регулювання внутрішніх ринків країн ЄС й інструменти зовнішньої торгівлі та зовнішніх ринків.*

Офіційний рівень ввізних мит на кордоні не відображає ступінь реального захисту галузі. Проте для більшості продукції ввізні мита є достатньо високими і зменшують обсяги імпорту сільськогосподарської продукції. Розмір мит обчислюється як різниця між ціною на світовому ринку та адміністративно встановленою гарантованою мінімальною ціною на товари, що ввозяться в країни — члени ЄС.

Для кожного виду продукції Рада міністрів сільського господарства щороку впроваджує інтервенційну ціну, що є вищою від світової, для сільськогосподарських виробників, які експортують свою продукцію. Вона має визначати базову ціну на ринку і є гарантованою для фермерів. Ідея полягає в тому, що, коли ринкова ціна падає нижче визначеної межі, втручається ЄС і викупує всю виставлену на продаж продукцію за інтервенційною ціною, тобто виробник отримує доплату за вироблену продукцію. Поза межами інтервенційного періоду виробники можуть продавати свою продукцію за ринковими цінами.

Щоби стимулювати утримання продукції на своїх складах, виробники одержують від держави місячні дотації, за допомогою яких відбувається відшкодування витрат на зберігання та сплату банківських відсотків. Як доповнення до цінових заходів застосовується квотування згідно з існуючим обмеженням на цукор, молоко, соняшник, зерно та інші види продукції.

Потреба в регулюванні зовнішньої торгівлі зумовлена тим, що рівень цін на продукти в країнах — членах ЄС вищий від рівня цін на світовому ринку. Незважаючи на скорочення інтервенційних цін, встановлена державою вища ціна на імпорт слугує збереженню пріоритетів для виробників країн — членів ЄС.

Якщо продукція, ціна якої підтримується на внутрішньому ринку, експортується з країн — членів ЄС на світовий ринок, різниця між ринковою ціною в ЄС та ціною на світовому ринку вирівнюється за допомогою експортного відшкодування, яке по суті є експортною субсидією. Експортні відшкодування однакові для всіх країн — членів ЄС. Якщо внутрішні ціни в ЄС нижчі світових, то застосовують експортні мита для запобігання зростанню обсягу експорту на світовий ринок та підтримання стабільності цін. Крім того, в зовнішній торгівлі використовують пряме регулювання кількості пропозиції сільськогосподарської продукції.

Берлінський саміт 1999 р. був кульмінацією переговорного процесу зі змін у спільній аграрній політиці, проте досягнуті домовленості значно видозмінилися під впливом певних політичних факторів.

Ідея обмежити рівень прямих платежів фермерам, якщо ці платежі перевищують певний ліміт, була висловлена в початковому варіанті пропозицій Європейської Комісії. І хоча вона не була схвалена на саміті, проте принципи взаємоузгодження та змін було прийнято.

Принцип взаємоузгодження встановлює зв'язок між отриманням фермером прямих платежів та дотриманням ним певних стандартів щодо охорони навколишнього середовища. З метою інтеграції конкретних заходів з охорони навколишнього середовища під час виробництва певних видів сільськогосподарської продукції розробляються відповідні стандарти, якими мають послуговуватися фермери. Це може бути виплата при дотриманні конкретних чи загальних агро- та природоохоронних заходів. Якщо ж фермер не виконує цих заходів, то країна — член ЄС може зменшити або анулювати виплати.

Країни — члени ЄС мають право зменшувати платежі фермерам у таких випадках:

— якщо кількість працівників господарства не відповідає лімітам, передбаченим країною — членом ЄС;

— якщо загальний добробут цього господарства перевищує критерії, розроблені країною — членом ЄС;

— якщо загальна кількість платежів, гарантованих схемами субсидій, перевищує ліміти, визначені країною — членом ЄС.

Проте зменшення субсидій фермерам не може перевищувати 20 % від загальної суми виплат. Будь-яка сума грошей, накопичена країною — членом ЄС під час застосування принципу змін, може бути згодом використана в природоохоронних заходах у сільській місцевості, для виплат при передчасному виході на пенсію, субсидуванні малорозвинутих регіонів та регіонів з природоохоронними обмеженнями чи лісництв.

Реформа спільної аграрної політики втілюється за допомогою правил впровадження, які розробляються Європейською Комісією, та національних правила, що затверджуються країнами — членами ЄС, з уточненнями щодо розвитку сільських територій та горизонтальних заходів.

Відповідно до Програми “*Agenda 2000*” французький уряд розробив плани зі зменшення прямих субсидій фермерам та скерування збережених коштів на розвиток сільських територій. За цими планами допомога фермерам, які отримують понад 38 112 євро на рік у вигляді прямих платежів, зменшуватиметься прогресивно. При цьому зменшення прямих виплат становитиме 5 % зі зростанням до 20 % при загальній сумі виплат 106 714 євро. Отримані заощадження витрачаються на місцеві контракти в сільській місцевості. Аналогічна сума надходить також від Міністерства фінансів Франції. В той же час французька схема дає змогу фермерові пом’якшити втрати від зменшення прямого фінансування залежно від кількості зайнятих у фермерському господарстві. Так, фермер отримує 2287 євро на кожного найнятого працівника і 6250 євро на кожного члена родини, котрий працює в господарстві.

Уряд Ірландії спрямовує кошти з національного бюджету як дотації на розведення м’ясної худоби. Субсидії стосуються лише вирощування високопородних м’ясних телиць з метою стимулювання виробництва високоякісної яловичини. Ліміт стада в 90 голів, що кваліфікується для отримання спеціальної премії за виробництво волонини, може бути збільшений країною — членом ЄС, згідно з положеннями Програми “*Agenda 2000*”, до 180 голів. Якщо національний ліміт перевищено, фермерам, які мають менше 50 преміальних одиниць, не передбачено жодного зменшення преміальних виплат за високу якість продукції.

Відділ сільського господарства Ірландії також ухвалив рішення щодо додаткового введення 150 тис. т молочної квоти. Ця квота призначена для невеликих за обсягом підприємств, що виробляють молоко. Вона має сприяти підтримці державної політики зі

збереження регіонального способу виробництва молока, котра запроваджена в 1984 р. Були також визначені ліміти на віддавання в оренду своєї молочної квоти фермерами, які не виробляють молоко. Це зроблено з метою переведення квоти в схеми реструктуризації для підтримки невеликих активних виробників молока.

Велика Британія також розробила систему національних правил взаємоузгодження з метою фінансування схеми розвитку сільських територій. Згідно з планом, відсоток усіх прямих платежів може бути скерований зерновому та тваринницькому секторам на захист аграрного сектора та розширення органічного ведення сільського господарства. Ця схема чинна лише в Англії (Шотландія, Уельс та Північна Ірландія мають власні схеми). Уряд Великої Британії прагнув зменшити виплати фермерам на 2,5 % у 2001 р. із збільшенням цієї частки до 4,5 % у 2007 р. Міністерство сільського господарства Великої Британії впевнене, що загальний бюджет для розвитку села може досягти 1,6 млрд фунтів стерлінгів.

Як уже зазначалося, згідно з Програмою "Agenda 2000", основними напрямками реформування спільної аграрної політики є підвищення конкурентоздатності сільськогосподарських виробників ЄС, забезпечення великих обсягів виробництва і якості продуктів харчування, підвищення рівня життя працівників галузі й підтримка сталих доходів у сільському господарстві, врахування проблем охорони навколишнього середовища в спільній аграрній політиці, спрощення аграрного законодавства ЄС.

Для того щоби дотриматися одноголосно визначеної верхньої межі витрат на здійснення спільної аграрної політики у 2000—2006 рр. (298 млрд євро), було прийняте рішення в деяких випадках цілком відмовитися від скорочення гарантованих державою закупівельних цін. Такий крок дав змогу встановити обсяги прямих субсидій на нижчому рівні, враховуючи те, що за початковим планом вони мали би компенсувати збитки фермерів, що виникають унаслідок зниження гарантованих цін. Особливо важливим є наближення цін на зерно, волонину і молоко, а також поступове наближення цін ЄС до цін світового ринку. Втрати фермерів при цьому компенсуються у вигляді прямих платежів. Найбільші прямі виплати надаються виробникам тютюну, яловичини, олійних, причому для пшениці, яловичини, картоплі вони з кожним роком зростають (табл. 5.1).

Крім того, ЄС скоротив використання експортних відшкодувань від 25 % повної сільськогосподарської експортної вартості у 1996 р. до 6 % у 2007 р. Значна частина таких секторів, як виробництво домашньої птиці й свинини, експортується без відшкодувань.

У червні 2003 р. на засіданні Ради міністрів сільського господарства ЄС остаточно було узгоджено реформу спільної аграрної

Таблиця 5.1. Прямі платежі сільськогосподарським виробникам у ЄС¹

Продукція	Роки		
	2000—2001	2003—2004	2006—2007
Пшениця (євро/т)	58,67	63,00	63,00
Олійні культури (євро/т)	81,74	72,37	63,00
Білкові зернові культури (євро/т)	72,50	72,50	72,50
Шнури і коноплі (євро/т)	88,26	75,63	63,00
Силос (євро/т)	58,67	63,00	63,00
Спеціальні виплати виробникам яловичини (євро/поголів'я худоби):			
яловичина	160,00	185,00	210,00
воловина	122,00	136,00	200,00
молочні корови	163,00	182,00	200,00
Виплати на забій худоби (євро/поголів'я худоби):			
яловичина, воловина, молочні корови та ялівки	27,00	53,00	80,00
телятина	17,00	33,00	50,00
Продовжені виплати (євро/поголів'я худоби)	100,00	100,00	100,00
Вівці (євро/поголів'я худоби)	21,00	21,00	21,00
Картопляний крохмаль (євро/т)	98,74	110,54	110,54
Сухий корм (євро/т)	68,83	68,83	68,83
Хміль (євро/га)	480,00	480,00	480,00
Тютюн (євро/т):			
Вірджинія	2980,62	2980,62	2980,62
Барлі	2384,23	2384,23	2384,23
<i>Dark air cured</i>	1384,23	1384,23	1384,23
<i>Fire cured</i>	2621,99	2621,99	2621,99

¹ The Agricultural Situation in the European Union. 2007 Report. — Brussels ; Luxemburg : Eurostat, 2008.

політики, яка передбачала об'єднання з 1 січня 2005 р. більшості прямих платежів в єдину дотацію, сума якої була розрахована відповідно до показників 2000—2006 рр.; кожна країна — член ЄС отримала свою дотаційну квоту. Це допомогло розірвати зв'язок між сумою виплат і рівнем виробництва, що спричиняв створення надлишків продукції. Однак компроміс полягав у тому, що зв'язок припиняється лише частково: у виробництві зернових — на 75 %; у виробництві яловичини запропоновано зберегти 100 % прямих платежів за корів з телятами і “розв'язати” 60 % платежів за м'ясо, або ж зберегти всі платежі за м'ясо і “розв'язати” 25 % платежів за бичків. Тим, хто розводить овець та кіз, зберігається 50 % прямих платежів, пропорційних кількості продукції. Ще до 10 % від суми єдиної дотації країни — члени ЄС можуть доплачувати своїм фермерам, щоби заохотити певні види виробництв¹.

Компенсаційні платежі великим господарствам, які отримують від ЄС понад 5000 євро на рік, поступово і дуже повільно скорочуються: у 2005 р. — на 3 %, у 2006 р. — на 4 %, у 2007—2013 рр. — на 5 %. Заощаджені кошти (п'ятивідсоткове скорочення платежів дає змогу зберегти 1,2 млрд євро) спрямовуються на розвиток сільських регіонів. Причому 80 % переорієнтованих коштів повертається до країни — члена ЄС, з якої вони походять, а залишок розподілятиметься між найбільш біднішими аграрними регіонами.

Інтервенційні ціни на зернові залишаються незмінними (базова ціна — 63 євро за тону), натомість сезонні надбавки скорочуються на 50 %. Щоб уникнути накопичення надлишків зернових (так званих інтервенційних запасів, які держава у випадку перевиробництва скуповує у фермерів за твердими інтервенційними цінами), жито поступово буде видалено з інтервенційної системи. Крім того, запроваджуються різноманітні заохочувальні виплати, що мають на меті стимулювати той чи інший вид продукції. Так, додаткова допомога в розмірі 45 євро на гектар орних земель надається тим, хто вирощує зерно для виробництва палива. Допомогу отримують і фермери, які культивують високоякісну пшеницю для виробництва манної крупи та макаронів.

Система квот на виробництво молока для кожної країни — члена ЄС зберігається, поступово змінюючись до 2014—2015 рр. Відповідно до нових механізмів реформування спільної аграрної політики, у 2009—2013 рр. квоти на виробництво молока фермерами ЄС будуть щороку збільшувати на 1 % з метою підготовки до відміни квот, запланованої на 2015 р. Єдиним винятком є Італія, якій дозволено з 2009 р. підвищити квоти на молоко на 5 %. На-

¹ Реформа, про необхідність якої стільки говорили, здійснилась. Ура? // Євробюлетень. — 2003. — Червень. — С. 8—9.

томість інтервенційні ціни на масло та знежирене молоко зменшуються.

Щодо фінансової дисципліни, то верхня межа витрат на спільну аграрну політику, визначена до 2013 р., не має порушуватись. У випадку наближення до ліміту витрат передбачений механізм регулювання останніх та резервний фонд.

Установлення єдиної виплати фермеру безпосередньо пов'язане з дотриманням ним європейських стандартів щодо охорони навколишнього середовища, безпеки продуктів, здоров'я і благополуччя тварин, підтримання земель у доброму стані. У разі невиконання цих вимог передбачено скорочення компенсаційної виплати.

Проте зменшення компенсаційної виплати фермерам не може перевищувати 20 % від загальної суми, на яку фермер має право. Будь-які кошти, накопичені країною — членом ЄС упродовж застосування принципів змін, згодом можуть бути використані для проведення природоохоронних заходів у сільській місцевості, виплат при передчасному виході на пенсію, субсидування слаборозвинутих регіонів. Таким чином, підтримка спрямовується від виробництва до нових заходів із захисту навколишнього середовища й обслуговування програм зі збереження традиційних ландшафтів. У той же час спільна аграрна політика стала більш конкурентоспроможною; її вплив на створення торгівлі сільськогосподарською продукцією зменшився.

Рада міністрів сільського господарства ЄС 19 січня 2009 р. прийняла черговий пакет рішень з реформування спільної аграрної політики, який, зокрема, передбачає збільшення відрахувань від доходів фермерів, які отримують виплати з бюджету ЄС у розмірі понад 5 тис. євро щороку, до фондів розвитку сільського господарства з 5 до 7 % від розміру виплат, починаючи з 2010 р. з подальшим зростанням на 1 % до 10 % — з 2013 р.¹

Вагомим напрямом спільної аграрної політики є програма розвитку сільськогосподарських районів, на втілення якої було виділено 14 млрд євро (бюджетний період — 2000—2006 рр.), у 2007 р. — понад 125, а у 2008 р. — понад 130 млн євро². Ця сума внесена до статті видатків на підтримку рівня цін на сільськогосподарську продукцію і підтримку доходів аграрних підприємств. Основними елементами розвитку сільськогосподарських регіонів

¹ ЄС вводить нову методику підтримки сільського господарства : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.proagro.com.ua/art/4027785.html>>

² The Agricultural Situation in the European Union. 2007 Report. — Brussels ; Luxembourg : Eurostat, 2008. — P. 137—138 ; 2008 EU General Budget. Title 05. — Agriculture and Rural Development : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://eur/ex.europa.eu/Budget/data/D2008_VOL4/EN/nmc_title№123A5/index.html>

є створення альтернативних робочих місць, оновлення сіл, розвиток економічної інфраструктури, охорона довкілля і надання до- тацій найбільш відсталим регіонам.

Крім того, нове законодавство 2009 р. передбачає для країн — членів ЄС спрямування до 10 % витрат на підтримку фермерів для фінансування спеціальних заходів покращення захисту навколишнього середовища у процесі сільськогосподарської діяльності, підвищення якості продуктів харчування, сприяння доступу продуктів харчування до продовольчих ринків та розвитку тваринництва в економічно складних регіонах.

Отримані національними фондами розвитку сільського господарства додаткові кошти спрямовуються на нові програми боротьби зі змінами клімату, розвитку відновлювальної енергетики, управління водними ресурсами і підтримки біологічної різноманітності.

Реформа спільної аграрної політики має на меті забезпечити сільському господарству Європи багатофункціональність, сталий розвиток та високу конкурентоспроможність.

5.3. Фінансування спільної аграрної політики ЄС

Витрати на сільське господарство становлять приблизно 48 % від загального бюджету ЄС. У 2008 р. загальні витрати бюджету ЄС дорівнювали 105 684 млн євро, з них на сільське господарство припадало 53 701 млн євро¹. Найбільша частка витрат (близько 69 %) фінансування прямих платежів фермерам (рис. 5.1)², які щороку збільшуються. Для порівняння, у 2001 р. вони становили 61 % (рис. 5.2). У процесі реформування спільної аграрної політики в 2,5 раза зменшилися експортні відшкодування та майже на 25 % зросли витрати на розвиток сільських територій.

Основними бенефіціарами прямих платежів є Франція (6 млрд євро щороку), ФРН (3,7 млрд євро), Іспанія (3,4 млрд євро), Італія (3,3 млрд євро), Велика Британія (2,9 млрд євро) та Греція (1,6 млрд євро). Такі значні витрати на спільну аграрну політику, а також низка факторів, серед яких переговори із СОТ щодо лібералізації

¹ 2008 EU General Budget. Title 05. — Agriculture and Rural Development: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://eur/ex.europa.eu/Budget/data/D2008_VOL4/EN/nmc_title№123A5/index.html>

² The Agriculture Situation in the European Union. 2007 Report. — Brussels; Luxembourg: Eurostat, 2008. — P. 138; 2008 EU General Budget. Title 05. — Agriculture and Rural Development: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://eur/ex.europa.eu/Budget/data/D2008_VOL4/EN/nmc_title№123A5/index.html>

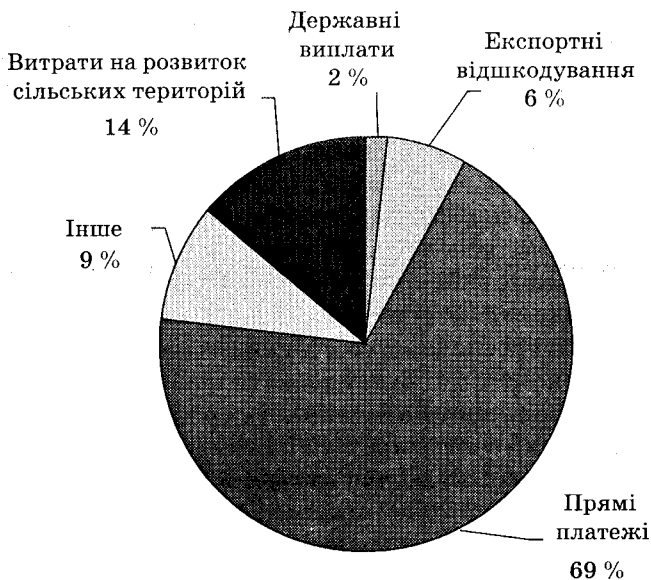


Рис. 5.1. Витрати бюджету ЄС на спільну аграрну політику в 2008 р.

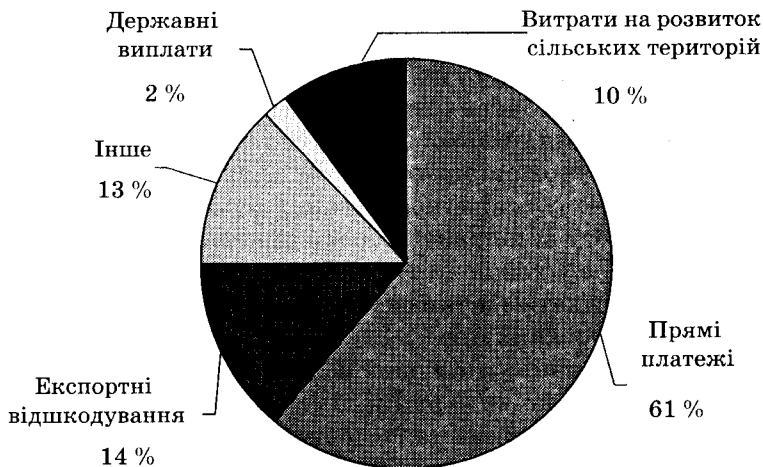


Рис. 5.2. Витрати бюджету ЄС на спільну аграрну політику в 2001 р.

світових ринків, глобалізація світового ринку, зменшення населення в сільській місцевості, розширення ЄС і приєднання сільського господарства країн Центральної та Східної Європи, зумовили необхідність наступного реформування спільної аграрної політики,

незважаючи на деякі розбіжності у ставленні країн — членів ЄС до цього. Так, Франція, Данія та Нідерланди мають високоефективне і конкурентоспроможне сільське господарство, яке становить значну частину їхньої національної економіки. Франція, будучи другим найбільшим сільськогосподарським виробником світу після США, виявляє особливу активність на ринку зернових, молочних продуктів та напівфабрикатів. Данія та Нідерланди отримують понад 20 % усіх надходжень в іноземній валюті від сільськогосподарського експорту, переважно продуктів тваринництва і молочної продукції. У решти держав Північної Європи та Скандинавії сільське господарство становить лише незначну частку національної економіки. Британські та ірландські фермери діють доволі ефективно, проте в більшості держав цього регіону сільськогосподарський сектор представлений малими господарствами, що виробляють продукцію для внутрішнього ринку.

У Програмі “*Agenda 2000*”, окрім напрямів реформування спільної аграрної політики, було визначено її бюджет на 2000—2006 рр. Невід’ємним елементом бюджетної перспективи є так звана стеля (ліміт) сільського господарства, яка визначала фінансування сільського господарства в межах 307,1 млрд євро, або в середньому 40,5 млрд на рік.

Витрати на спільну аграрну політику зросли протягом 2000—2002 рр. від 40 920 до 43 900 млн євро, а потім зменшувалися від 43 770 до 41 660 млн євро у 2006 р. (табл. 5.2).

Для того, щоби досягти одноголосно прийнятої верхньої межі витрат на здійснення спільної аграрної політики в 2000—2006 рр. (298 млрд євро), було прийняте рішення в деяких випадках цілком відмовитися від скорочення гарантованих державою закупівельних цін. Це дало змогу встановити обсяги прямих субсидій на більш низькому рівні, враховуючи те, що за початковим планом вони мали би компенсувати збитки фермерів, що виникають унаслідок зниження гарантованих цін.

У 2006 р. був прийнятий новий фінансовий план ЄС на 2007—2013 рр., який визначає верхній ліміт витрат на фінансування спільної аграрної політики та їх поступове зниження з 43,5 млн євро в 2007 р. до 42,3 млн євро в 2013 р.¹ Передбачений також механізм регулювання витрат у разі наближення до “стелі”, а також резервний фонд. Реформування стосується й інституційного забезпечення фінансування сільського господарства.

¹ Towards a New Financial Framework 2007—2013 : [Електронний ресурс] : [Режим доступу] : <<http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/134004.htm>>

Таблиця 5.2. Витрати на спільну аграрну політику в 2000—2006 рр., млн євро¹

Витрати на САП	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Разом
Разом	40 920	42 800	43 900	43 770	42 760	41 930	41 660	297 740
у тому числі:								
ринкова підтримка	36 620	38 480	39 570	39 430	38 410	37 570	37 290	267 370
витрати на розвиток сільських територій	4 300	4 320	4 330	4 340	4 350	4 360	4 370	30 370

¹ The Agricultural Situation in the European Union. 2007 Report. — Brussels ; Luxemburg : Eurostat, 2008. — P. 131.

До кінця 2006 р. витрати на фінансування спільної аграрної політики надходили з Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві, який був створений ще в 1962 р. У Фонді функціонували дві секції: секція гарантії та секція орієнтації. Із секції гарантії фінансувалися інтервенційні заходи в рамках спільної аграрної політики та розвиток сільських територій. Секцію орієнтації можна вважати одним зі Структурних Фондів. Наприклад, у Польщі засоби, накопичені секцією орієнтації, використовувалися для співфінансування секторної операційної програми “Сільське господарство”.

Починаючи з 2007 р., спільна аграрна політика ЄС фінансується за допомогою двох утворених європейських сільськогосподарських фондів: Європейського фонду гарантій у сільському господарстві, метою якого є фінансування ринкових та інших засобів регулювання спільної аграрної політики, та Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій, метою якого є фінансування програм розвитку сільських територій. Обидва фонди становлять частину загального бюджету ЄС.

У рамках Європейського фонду гарантій у сільському господарстві фінансуються такі витрати:

— відшкодування у випадку експорту сільськогосподарської продукції до третіх країн;

— інтервенції в процесі регулювання сільськогосподарських ринків;

— прями платежі для аграріїв, передбачені в рамках спільної аграрної політики;

— інформаційно-рекламні заходи у сфері сільського господарства.

Крім того, Європейський фонд гарантій у сільському господарстві централізовано фінансує витрати на ветеринарні, санітарні та фітосанітарні заходи, а також просування сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки, впровадження та утримання інформаційних систем сільськогосподарського обліку, системи досліджень в аграрному секторі, витрати, пов'язані з ринками рибальства.

Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій створений для фінансування програми, що виконується згідно з положеннями реформи спільної аграрної політики і полягає в підтримці розвитку сільських територій. У рамках фонду на бюджетний період 2007—2013 рр. для країн ЄС-27 передбачені кошти в розмірі 88,75 млрд євро (за цінами 2004 р.), у тому числі 31,3 млрд євро — на підтримку сільських територій.

Виокремлені такі пріоритетні осі, що охоплюють відповідні інструменти політики розвитку сільських територій:

— пріоритетна вісь 1 (економічна) — підтримка конкурентоздатності аграрного і лісового секторів;

— пріоритетна вісь 2 (екологічна) — зрівноважене управління засобами сільськогосподарських і лісових ґрунтів;

— пріоритетна вісь 3 (суспільна) — економічна диверсифікація сільських територій та підвищення якості життя на селі;

— пріоритетна вісь 4 — програма “Лідер” для зміцнення ініціативи сільських мешканців, обміну позитивним досвідом і активізації суспільства сільських територій.

З метою забезпечення реалізації зрівноваженої стратегії розвитку сільських територій визначено мінімальну частку коштів з бюджету ЄС, які країна — член ЄС має перерахувати на кожну пріоритетну вісь. Так, на пріоритетні осі 1 і 3 припадає 15 % бюджету, на вісь 2 — 25 %, на заходи, аналогічні програмі “Лідер”, що реалізуються в рамках трьох пріоритетних осей, — 7 %. Крім того, 3 % коштів фонду в 2012—2013 рр. будуть скеровані тим країнам, в яких програма “Лідер” досягне найкращих результатів.

Варто зазначити, що Європейський фонд гарантій у сільському господарстві та Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій у межах своїх повноважень централізовано можуть фінансувати такі заходи: підготовчі, моніторингові, адміністративної та технічної підтримки фермерів, оцінки, аудиту і контролю, обов’язкові до впровадження в рамках спільної аграрної політики, в тому числі й розвитку сільських територій. На технічну допомогу передбачається виділити до 4 % коштів, призначених на фінансування національних програм.

З метою відвернення порушень бюджетної дисципліни обов’язковим є визначення річного ліміту витрат, що фінансуються з Європейського фонду гарантій у сільському господарстві та Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій. Річний ліміт видатків Європейського фонду гарантій у сільському господарстві формується з максимальних квот, визначених для цього Фонду за допомогою багаторічних фінансових меж, передбачених у міжінституційній угоді, зменшених на розмір квот, що надходять до Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій. Фінансова участь Фонду у витратах, пов’язаних із програмами розвитку сільських територій, встановлена для кожної програми згідно з лімітами, визначеними законодавством ЄС.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Як і для чого була започаткована спільна аграрна політика ЄС?
2. Яким договором затверджено базові принципи спільної аграрної політики ЄС?
3. Дайте характеристику основних етапів еволюції спільної аграрної політики ЄС.
4. Назвіть основні причини реформування спільної аграрної політики у 70—80-х роках ХХ ст.
5. У чому полягають цілі спільної аграрної політики ЄС?
6. Що передбачала реформа МакШеррі, запроваджена в 1992 р.? Які передумови її проведення?
7. Охарактеризуйте Програму "Agenda 2000".
8. У чому полягають особливості реформування спільної аграрної політики у 2003 р.?
9. Охарактеризуйте сучасні напрями реформування спільної аграрної політики. У чому полягає реформа Фішлера?
10. Проаналізуйте систему прямих платежів фермерам. Чи ефективний, на Вашу думку, цей інструмент спільної аграрної політики?
11. Чому відбулося значне скорочення експортних відшкодувань сільськогосподарським виробникам у рамках спільної аграрної політики?
12. Назвіть нові напрями розвитку спільної аграрної політики ЄС. Чим вони зумовлені?
13. Охарактеризуйте систему прямих платежів спільної аграрної політики.
14. Проаналізуйте механізм фінансування спільної аграрної політики упродовж останнього десятиліття. Які зміни відбулися і чим вони зумовлені?
15. Охарактеризуйте структуру витрат на спільну аграрну політику ЄС.
16. У чому полягає аграрна проблематика в бюджетній політиці ЄС?
17. Що передбачає фінансовий план ЄС стосовно витрат на спільну аграрну політику 2007—2013 рр.? Яка його ефективність?
18. Які можливості застосування інструментів спільної аграрної політики ЄС в Україні?

Рекомендована література

1. Агрополітика: Складові реформи // Євробюлетень. — 2000. — № 2. — С. 6—7.

2. Горін Н. В. Система регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією: досвід Польщі / Н. В. Горін. — Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2008.

3. Горін Н. Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни на світових аграрних ринках в умовах взаємодії тенденцій глобалізації та регіоналізму / Н. В. Горін // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. “Міжнародні відносини”. — 2008. — Вип. 23. — С. 213—219.

4. Дем’яненко С. Спільна аграрна політика Європейського Союзу та можливості її застосування в Україні : навч.-метод. посіб. / С. Дем’яненко. — К. : Макрос, 2002.

5. Еволюція спільної аграрної політики ЄС: наслідки для України : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.ier.kiev.ua>>

6. Зінчук Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: монографія / Зінчук Т. О. — Житомир: ДАУ, 2008. — 384 с.

7. Писаренко С. М. Досвід проведення спільної аграрної політики ЄС / С. М. Писаренко // Регіональна економіка. — 2000. — № 5. — С. 147—153.

8. Реформа, про необхідність якої стільки говорили, здійснилась. Ура? // Євробюлетень. — 2003. — Червень. — С. 8—9.

9. Світове сільське господарство в глобалізованій економіці: соціально-економічні проблеми та особливості регулювання / за ред. І. М. Грабинського. — Л.: ЛНУ ім. Ів. Франка, 2005. — 223 с.

10. Чернега О. Б. Промислова і сільськогосподарська політика ЄС: навч. посіб. / О. Б. Чернега, В. С. Білозубенко. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. — 252 с.

11. Progress Towards Meeting Economic Criteria For Accession: the Assessment From the 2002 Regular Report // European Economy. — 2002. — № 10. — P. 160.

12. Ritson C. Long term goals for the CAP / C. Ritson, A. P. Fearn / European Review of Agricultural Economics. — 1984. — № 11 (2). — P. 207—216.

13. Ritson C. Reference prices and the marketing mix for fruits and vegetables / C. Ritson, H. E. Williams // Food Marketing. — 1987. — № 3 (1). — P. 61—76.

14. Sarris A. Agricultural problems in EEC enlargement / A. Sarris // European Review of Agricultural Economics. — 1984. — № 11 (2). — P. 196—205.

15. *Saupe W.* Adaptation of Family Farms to Economic Shocks in the Midwest of the USA: A Longitudinal Farm Household Survey / W. Saupe, S. Bentley // Paper to VI European Congress of Agricultural Economists. — 1990. — P. 245.

16. *Schmitt G.* Why is the Agriculture of Advanced Western Economies Still Organised by Family Farms? / G. Schmitt // European Review of Agricultural Economics. — 1991. — № 18 (3/4). — P. 443—458.

17. Special Perspective For the Enlargement of the European Union. — Luxemburg, 2000.

18. Światowe rolnictwo w globalizującej się gospodarce: Badania naukowe / pod red. M. Janoś-Kresło i I. Hrabuńskiego. — Kielce, 2006. — 147 s.

19. Sprawozdanie finansowe Europejskiego Funduszu Orientacji i wancji Rolnej : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <www.minrol.gov.pl>

20. The Agricultural Situation in the European Union. 2007 Report. — Brussels ; Luxemburg : Eurostat, 2008.

Розділ 6

СПІЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 6.1. *Особливості формування спільної торговельної політики ЄС*
- 6.2. *Інструменти спільної торговельної політики ЄС*
- 6.3. *Спільна торговельна політика ЄС щодо країн світу*

Спільна торговельна політика спрямована на регулювання зовнішніх відносин ЄС. Її мета полягає у сприянні позитивним структурним зрушенням в економіці ЄС, соціальному розвитку та реалізації основних цілей ЄС. Формування спільної торговельної політики відбувалося поступово, починаючи від створення країнами — членами ЄС митного союзу. На цьому етапі виникали певні побоювання щодо самоізоляції інтеграційного угруповання. Однак митний союз дав поштовх стрімкому розвитку торгівлі в межах ЄС і сприяв його перетворенню на найбільшого у світі імпортера й експортера.

Трансформація митного союзу, перехід до спільного ринку, а згодом до економічного і валютного союзу зумовили вдосконалення спільної торговельної політики, яка передбачала не лише вільне пересування товарів на внутрішньому ринку незалежно від походження і без контролю на внутрішніх кордонах, а й формування та розвиток спільної торговельної політики щодо третіх країн.

6.1. Особливості формування спільної торговельної політики ЄС

Торговельну політику можна визначити як сукупність переговорів, імплементації, перегляду, захисту та поновлення торговельних законів, інститутів, практик щодо міжнародного обміну товарами, послугами, технологіями, людьми. Торговельна політика створює передумови для сприяння торгівлі та реалізації торговельних відносин¹.

Перші спроби формування спільної торговельної політики в країнах Європи збігаються із заснуванням Комітету з Європейського економічного співробітництва у Парижі у липні 1947 р., країни-члени якого взяли на себе зобов'язання у сфері торгівлі. У рапорті до уряду США зазначалось, що кожна держава має докласти максимум зусиль для того, щоби знизити тарифи та усунути інші бар'єри у торгівлі як між собою, так і з третіми країнами з метою збільшення взаємного торгового обороту.

¹ Комерційна дипломатія: торговельна політика і право : навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Л. : Астролябія, 2006. — С. 8.

Наступним кроком до лібералізації торгівлі було створення в квітні 1948 р. Організації європейського економічного співробітництва (ОЄЕС)¹, яка в листопаді 1949 р. закликала країни-члени усунути до 15 грудня кількісні обмеження не менше ніж на 50 % їх імпорту з поступовим збільшенням цієї частки до 60 % — у січні 1950 р. та до 75 % — у грудні 1950 р. Процес лібералізації торгівлі обмежився звільненням її від кількісного лімітування. Ідеї щодо створення зони вільної торгівлі та митного союзу не були втілені в життя².

У зв'язку з неможливістю здійснення повної економічної інтеграції було прийнято рішення зосередитись на секторальній інтеграції, яка отримала своє практичне втілення у створенні ЄОВС.

Першим кроком до передачі повноважень країн-членів у сфері торговельної політики органам ЄОВС була координація торговельних політик країн-членів.

Згідно з Договором про утворення ЄЕС у 1958 р. запроваджувався спільний зовнішній митний тариф³. Крім того, було задекларовано, що після завершення певного перехідного періоду зовнішньоторговельна політика країн — членів ЄС має розвиватися за уніфікованими принципами.

Процес формування спільної торговельної політики супроводжувався протиборством між прихильниками економічного лібералізму і державного регулювання економіки (дирижизму), яке надто загострилося в 1960—1970 рр. З погляду прихильників лібералізму торговельна політика має забезпечити:

- вільне ціноутворення та вільну конкуренцію;
- усунення торговельних бар'єрів;
- уніфікацію ринкових механізмів.

Економісти з ліберальними поглядами, зокрема міністр економіки Німеччини Л. Ергард, вбачали у формуванні торговельної політики щодо третіх країн за уніфікованими принципами порушення принципу безмитної торгівлі. Вони небезпідставно побоювалися, що спільний митний тариф буде вищим від середнього значення митних тарифів країн-членів. Адже такі країни, як Франція або Італія, користувалися надзвичайно високими протекціоністськими митами.

Прихильники дирижизму вважали такий підхід неадекватним, протиставляючи йому “структурну” теорію інтеграції. Остання

¹ У 1960 р. ОЄЕС трансформована в Організацію економічного співробітництва і розвитку, членами якої стали США і Канада.

² Мозіль З. Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу / З. Мозіль. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005. — С. 32—34.

³ Kommentar zum EU-, EG-Vertrag. — Baden-Baden : Nomos-Verl., 1999. — S. 25.

ґрунтувалася на тому, що вільної конкуренції й вільної гри ринкових сил недостатньо для досягнення цілей. На думку дирижистів, торговельна політика повинна бути спільною і передбачати:

— державне і навіть наддержавне (наднаціональне) регулювання розвитку економічних структур;

— доповнення злиття ринків загальним злиттям економік.

Для лібералів був характерний підхід до регулювання торгівлі як до процесу, що базується на статичних порівняльних перевагах країн. Отже, вони приділяли першочергову увагу питанням взаємної доповнюваності економік, ринки яких інтегруються. Дирижисти вважали, що регулювання торгівлі має розглядатися лише в динамічному контексті, відповідно до якого інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні й конкурентоспроможні економіки, що створюють принципово нові економічні комплекси, в рамках яких має відбутися структурне взаємопроникнення економік¹.

Згодом суттєві відмінності у підходах лібералів і дирижистів почали нівелюватися, що проклало шлях до формування більш узгодженого розуміння принципів регулювання торгівлі.

Модифікована теоретична конструкція синтезу лібералізму та дирижизму набула логічного завершення в формулі “позитивної та негативної інтеграції”, запропонованій Дж. Піндером². Відповідно до цієї концепції, процес усунення бар’єрів на шляху ринкового обміну розглядався як негативна інтеграція (оскільки він супроводжується ліквідацією торгових та інших бар’єрів), а процес формування спільної економічної політики, структурного пристосування економік — як позитивна інтеграція (тому що він передбачає спільні зусилля для створення нових економічних структур).

Історично так склалося, що країни-члени мають у торговельній політиці різні вподобання. Наприклад, британці та голландці — прихильники вільної торгівлі, французи — протекціоністи, нові країни-члени із Центральної та Східної Європи, які тривалий час були ізольованими в торговельній системі, створеній в рамках Ради економічної взаємодопомоги, позитивно налаштовані до відкритості у торгівлі.

На формування спільної торговельної політики країн, що інтегрувалися, впливали різні політичні підходи:

¹ Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. д-ра екон. наук В. Р. Сіденка. — Х. : Форт, 2003. — С. 36—37.

² Pinder J. Positive integration and negative integration / J. Pinder // *Europ. integrstion* / Ed. with introduction by F. Roy Willis. — New York : New Viewpoints, 1975.

— федералістський (інституційний) підхід А. Спінеллі та його послідовників ґрунтувався на ідеї співпраці та взаємодоповнення місцевих, регіональних, національних та європейських урядів;

— функціоналістський (секторальний) підхід одного з засновників європейської інтеграції Ж. Монне був спрямований на поступовий перехід суверенітету від національного рівня до рівня співтовариства¹.

На початку 90-х років ХХ ст. відбувся синтез цих двох підходів. Нова парадигма оформилася на основі принципу субсидіарності й полягала в певному розмежуванні повноважень. Спільні європейські інституції мали взяти на себе відповідальність за ті сфери, в яких спільна діяльність є ефективнішою, ніж діяльність окремих держав. Торгівля належить саме до таких сфер.

Термін “спільна торговельна політика” вперше з’явився в 1957 р. у Договорі про заснування Європейського Співтовариства. Цей документ чітко не визначає згадане поняття, а лише наводить окремі його елементи. Десмонд Дайнен трактує спільну торговельну політику як зовнішній прояв митного союзу, що став підґрунтям для побудови єдиного ринку й економічного та валютного союзу².

Спільна торговельна політика базується на єдиних принципах щодо тарифних ставок, укладання тарифних і торговельних угод, уніфікації заходів з лібералізації, експортної політики та заходів із захисту торгівлі, зокрема й тих, що були прийняті у випадку демпінгу та субсидування.

Основним принципом торговельної політики вважається “принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією”. Формування цього принципу не конкретизується, однак дає можливість у поєднанні з цілями створення і розвитку ЄС гнучко використовувати визначені протекціоністські заходи, регулювати термін, форми та глибину відкриття національних ринків ЄС, визначати основні параметри конкурентного середовища не лише в ЄС³.

Спільна торговельна політика охоплює такі сфери:

- митне законодавство;
- торговельні й митні угоди;

¹ Підлуцький О. Вугілля та сталь як підмурок єдиної Європи: Від галузевої інтеграції до економічного і політичного союзу // Євробюлетень. — 2004, квіт. — трав. — С. 16—19.

² Дайнен Д. Дедалі міцніший союз: Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен : пер. з англ. — К. : К.І.С., 2006. — С. 563.

³ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу / О. І. Шнирков. — К. : Київ. ун-т, 2005. — С. 25.

— лібералізацію та протекціонізм (досягнення уніфікації заходів з лібералізації та захисту торгівлі, що мають бути прийняті у разі демпінгу чи субсидування);

— експортну політку¹.

Остання сфера вирізняється тим, що в ній усе ще існують національні заходи сприяння країнами — членами ЄС своїй торгівлі. Передусім це стосується торговельного страхування².

Спільна торговельна політика характеризується цілями, які передбачають:

— необхідність розвивати торгівлю між країнами-членами і третіми країнами;

— підвищення конкурентоспроможності підприємств;

— забезпечення потреб Співтовариства щодо постачання сировини та напівфабрикатів;

— уникнення суттєвих порушень у функціонуванні економічних систем країн-членів та забезпечення раціонального розвитку виробництва і розширення споживання в межах Співтовариства.

У розвитку спільної торговельної політики можна виділити такі етапи:

— етап зон вільної торгівлі (1959—1967) — поступова відміна мит і кількісних обмежень у взаємній торгівлі відповідно до Римських договорів; злиття виконавчих органів ЄОВС, Євроатома і ЄЕС;

— етап митного союзу (1968—1976) — встановлення спільного митного тарифу щодо третіх країн замість національних тарифів; початок періоду “евроскептицизму”, або “евросклерозу”;

— етап спільного ринку (1987—1992) — скасування фізичних, технічних і фіскальних бар’єрів у торгівлі між країнами-членами, гармонізація правил економічної діяльності, зближення законодавства;

— етап економічного і валютного союзу (з 1993 р. дотепер) — впровадження спільної валюти, посилення політичної інтеграції відповідно до Маастрихтського договору.

Як відомо, початково спільна торговельна політика мала загальний, рамковий характер. До 1958 р. було створено митний союз, що обмежувався товарами лише металургійної та вугільної промисловості. Отже, країнам-членам вдалося не лише звільнити взаємну торгівлю від тарифів та квот, а й уперше за багато років

¹ Європейський Союз: політика, економіка, право : навч. посіб. / за ред. д-ра іст. наук Н. В. Антонюк, канд. юрид. наук М. М. Микієвича. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005. — С. 206.

² Див.: *Bednarczyk T. H. Instrumenty wspierania eksportu: kredyty i ubezpieczenia.* — Warszawa : PWN, 2000. — S. 69—108.

запровадити однакові правила торгівлі з третіми країнами в цій сфері. Внаслідок консолідації заходів, які діяли в торгівлі країн-членів з третіми державами, був запроваджений єдиний митний тариф, який застосовували всі країни-члени у зовнішній торгівлі, а також єдина система квотування, яка поширювалася на всі товари вугільної та металургійної промисловості, імпортовані з трьох держав.

Згідно з Договором про утворення ЄЕС, мита і кількісні обмеження серед країн-членів скасовувалися. Вироблявся спільний митний тариф, для запровадження якого встановлювався перехідний етап терміном у 12 років. Внутрішні мита на промислові товари у взаємній торгівлі країн-членів після поступового їх зниження в 1959—1968 рр. на 1 липня 1968 р. було в основному скасовано, а на сільськогосподарські вироби — 1 січня 1970 р.¹ Більшість кількісних обмежень було скасовано ще в 1962 р. Спільний митний тариф ЄС був запроваджений 1 липня 1968 р.² Поступово відбувалось наближення до спільного європейського внутрішнього ринку з вільним обігом товарів, послуг, капіталу та праці із загальними правилами конкурентної боротьби.

Незважаючи на всі вжиті заходи, вільного руху товарів у межах спільного ринку в повній мірі забезпечити не вдалося. Його стримували численні нетарифні перешкоди і відмінності в національних законодавствах та адміністративних правилах країн-членів.

Технічно спільна торговельна політика була незавершеною до 1992 р., коли програма спільного ринку поклала край тривалій практиці квотування та інших обмежень імпорту з третіх країн (насамперед, текстилю, автомобілів та побутової техніки), що застосовували окремі країни-члени. Зацікавлені у використанні цих обмежень країни не мали наміру їх позбуватися. Однак поступово застосування цих обмежень було припинено (до початку 1992 р. було скасовано майже 6000 національних кількісних обмежень³). Це не означає, що зазначені заходи взагалі не можуть бути застосовані. В особливих випадках Європейська Комісія дає можливість країнам-членам скористатися необхідними захисними заходами. За нагальної потреби країни-члени самі вимагають дозволу на здійснення необхідних захисних заходів від Європейської Комісії, яка може у будь-який час змінити чи припинити їх застосування.

¹ Handlexikon der Europäischen Union. — Köln : Omnia-Verlag, 1994. — LIX. — S. 38.

² Weidenfeld W. Europa von A-Z: Taschenbuch der europäischen Integration / W. Weidenfeld. — Bonn : Europa Union, 1997. — S. 361.

³ Європейська інтеграція та Україна : навч.-метод. посіб. — К. : Макрос, 2002. — С. 113.

Зі вступом у дію Маастрихського договору і заснуванням ЄС з 1 листопада 1993 р. розпочався четвертий етап у формуванні спільної торговельної політики.

Заходи, спрямовані на усунення бар'єрів у взаємній торгівлі країн — членів ЄС, передбачали повне скасування всіх прикордонних формальностей, національних інструментів контролю за імпортом, у тому числі імпортних обмежень, спрощення правил огляду товарів і транспортних засобів, уніфікацію статистичної звітності, запровадження єдиних санітарних і ветеринарних норм.

Практично відбулася повна лібералізація імпорту і водночас збільшилася кількість різноманітних нетарифних бар'єрів, які почали застосовуватися не лише до третіх країн, а й до країн — членів ЄС. У зв'язку з цим значно зросла кількість скарг до Європейської Комісії з приводу запровадження країнами-членами перешкод на шляху вільного руху факторів виробництва. Починаючи з 1993 р., було скасовано всі дорожньо-транспортні бар'єри в галузі перевезень, на які припадає понад 50 % усіх вантажних перевезень ЄС¹.

Важливе значення мало вирішення проблеми гармонізації та уніфікації технічних норм і стандартів, різноманітність яких не тільки заважала торгівлі в межах ЄС, а й спричинювала конкурентну боротьбу. Країни — члени ЄС у своїй зовнішньоторговельній політиці використовували відмінності технічних норм для захисту інтересів національних виробників від зовнішньої конкуренції. З метою формування спільного для всіх фірм і підприємців технологічного середовища та підвищення їхньої конкурентоспроможності у ЄС було створено Європейський комітет стандартизації.

У 1997 р. Амстердамським договором до сфери виключної компетенції ЄС було віднесено міжнародні угоди щодо послуг та інтелектуальної власності. У 2003 р. Ніццький договір відокремив інтелектуальну власність та її комерційні аспекти, внаслідок чого регулювання торгівлі послугами та комерційні аспекти прав інтелектуальної власності перейшли у підпорядкування ЄС.

Початково ЄС надавав перевагу тарифним угодам, оскільки саме тарифи були основним інструментом та бар'єром у світовій торгівлі. Та згодом торговельні угоди почали охоплювати не лише тарифи, а й інші торговельні заходи, а саме: кількісні обмеження, технічні бар'єри, торговельні режими, торговельні аспекти інвестицій, послуг. Сучасні форми спільної торговельної політики зі складними процедурами та широким інструментарієм формувалися поступово в процесі понад двадцятирічної практики.

¹ Світова економіка. — К. : Либідь, 2000. — С. 309.

Торговельна політика ЄС є помірковано відкритою, за винятком сільського господарства та аудіовізуального сектора (з метою захисту культурної своєрідності). Треті країни скаржаться також на обмежений доступ на ринок текстилю, одягу і автомобілів. Середній тариф на промислові товари в ЄС на початок ХХІ ст. становив близько 10 % (для основних торговельних партнерів ЄС цей тариф був нижчим), але він знижувався, наближаючись до 3 %, відповідно до зобов'язань, взятих на себе ЄС на Уругвайському раунді¹.

Сучасний рівень середніх тарифів на імпорт сільськогосподарської і промислової продукції в ЄС та основних його торговельних партнерів, а також в Україні наведено у табл. 6.1:

Таблиця 6.1. Середній рівень імпортних тарифів, що застосовувалися ЄС та його основними торговельними партнерами у 2008 р., %²

Вид продукції	Країна						
	ЄС	США	Росія	Китай	Туреччина	Японія	Україна
Об'єднаний тариф	1,07	1,68	14,92	13,88	3,82	3,61	4,20
Сільськогосподарська продукція	9,30	6,69	26,20	21,04	45,36	24,87	31,60
Промислова продукція	0,49	1,29	12,69	13,42	1,22	1,96	3,09

Організаційні основи формування спільної торговельної політики в основному визначалися розвитком внутрішнього ринку ЄС, загальними принципами та правилами його функціонування і водночас — обов'язками і взаємними зобов'язаннями між державами — членами цього інтеграційного утворення.

Розрізняють два види спільної торговельної політики ЄС — автономну та договірну.

Автономна політика полягає у виробленні односторонніх положень (ухвал, директив, рішень) Радою ЄС, дія яких поширюється тільки на країни — члени ЄС та, відповідно, на їхніх громадян і є обов'язковою для них. Важливими складовими автономної зовнішньоторговельної політики є запровадження

¹ Дайнен Д. Дедалі міцніший союз: Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен : пер. з англ. — К. : К.І.С., 2006. — С. 564.

² Цит. за: Market Access Map. — Analyse Country Tariff and Trade. — Available from : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.macmap.org/Country.Analysis.Results.AverageMFN.aspx>>

спільного митного тарифу (Ст. 9/23 ДЄСп), стандартизація, торговельно-політичні заходи, спрямовані на захист ринку, наприклад, у випадках демпінгу і субсидій, та оскарження підприємства у випадку нечесної конкуренції¹.

Договірна політика стосується дво- або багатосторонніх угод між ЄС і торговельними партнерами та відповідно між ЄС і міжнародними організаціями. При цьому ЄС виступає завжди як єдине ціле.

Європейські інституції узгоджують єдиний митний тариф, укладають митні й торговельні угоди, гармонізують заходи з лібералізації торгівлі з третіми країнами, визначають експортну політику та вживають запобіжних заходів, передусім для того, щоби відвернути нечесну торговельну практику.

Основними органами ЄС, що відповідають за формування і реалізацію спільної торговельної політики, є: Європейська Комісія, Рада ЄС та Європейський Парламент.

Європейській Комісії підпорядкована Генеральна дирекція зовнішньої торгівлі, яка безпосередньо відповідає за формування і реалізацію зовнішньоторговельної політики ЄС. У 1999—2004 рр. її очолював комісар Європейської Комісії П. Лемі (Франція), з 2005—2009 рр. — П. Мендельсон (Велика Британія), а з 2010 р. — К. де Гюхт (Німеччина). Генеральна дирекція зовнішньої торгівлі об'єднує шість різних дирекцій. Тут розглядаються, наприклад, пропозиції стосовно зміни ставок митного збору, підписання митних та торговельних угод або впровадження торгово-політичних заходів щодо охорони ринку ЄС, які повинна затверджувати Рада ЄС.

Рада ЄС — це найважливіший торгово-політичний орган ЄС, де зустрічаються 27 міністрів закордонних справ країн — членів ЄС, щоби кваліфікованою більшістю ухвалювати пропозиції Європейської Комісії. Позицію країни — члена ЄС в координації спільної зовнішньоторговельної політики висловлює національне міністерство закордонних справ. Через Раду ЄС країни — члени ЄС можуть впливати на перебіг переговорів та їх результати, а також здійснювати контроль за діяльністю Європейської Комісії².

Варто зазначити, що у відносинах між Європейською Комісією та Радою ЄС існують певні міжінституційні суперечності, що ускладнюють торговельну політику. Для того, щоби з'ясувати суть

¹ Consolidated version of the Treaty establishing European Community : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/en/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_EN.pdf >

² *Emiliou N. The Allocation of Competence Between the EC and its Member States in the Sphere of External Relations / N. Emiliou // The European Union and World Trade Law / Emiliou N., O'Keefe D. (Hrsg.). — Chichester, 1996. — P. 31—45.*

цих суперечностей, необхідно розглянути, як приймаються рішення у сфері спільної торговельної політики з погляду взаємовідносин між інституціями, що відповідають за її формування та реалізацію.

Передбачено такий порядок взаємовідносин між інституціями (рис. 6.1):

1. Європейська Комісія подає пропозиції щодо спільної торговельної політики, які має затвердити Рада ЄС кваліфікованою більшістю.

2. Європейська Комісія подає Раді ЄС рекомендації щодо початку переговорів про укладення угод з третіми країнами, які вона має схвалити кваліфікованою більшістю.

3. Рада ЄС призначає спеціальний комітет з допомоги Європейській Комісії в переговорах “у рамках директив, які Рада ЄС може ухвалити для цього” (за номером статті комітет отримав назву “Комітет 133”).

4. Комітет 133, до складу якого входять представники урядів 27 країн-членів, регулярно зустрічається зі службовцями Європейської Комісії для затвердження стратегії її діяльності.

Засідання Комітету 133 відбуваються щотижня, зазвичай у п'ятницю, у Брюсселі, в приміщенні Ради ЄС. Його члени обговорюють увесь комплекс торговельних проблем, що стосуються інтересів ЄС, — від стратегічних проблем, що виникають при започаткуванні нового раунду торгових переговорів у рамках СОТ, аж до певних труднощів з експортом окремих виробів, а також розглядають ширші аспекти зовнішньоторговельної політики ЄС з метою гарантування її послідовності. Комітет 133 займається також підготовкою торговельних угод з третіми країнами або міжнародними організаціями. Він охоплює підкомісії за різними сферами зовнішньоторговельної політики.

У межах цього Комітету узгоджуються інтереси та пропозиції усіх країн — членів ЄС. Торгово-політичні рішення у Комітеті 133 ухвалюються звичайною більшістю; їх переважно підтримує Рада ЄС. Якщо взаємної згоди не досягнуто, Рада ЄС ухвалює самостійне рішення. При цьому кваліфікована більшість має значення при голосуванні з принципових питань, однак це швидше виняток, аніж правило. Рішення приймаються за згодою, тим більше, що торгово-політичні рішення зазвичай об'єднуються в “пакети”. У зовнішньоекономічній політиці ЄС, у тому числі зовнішньоторговельній, особливо яскраво виражена схильність до пошуку консенсусу.

Міжнародні переговори може також проводити Європейська Комісія під наглядом Ради ЄС.

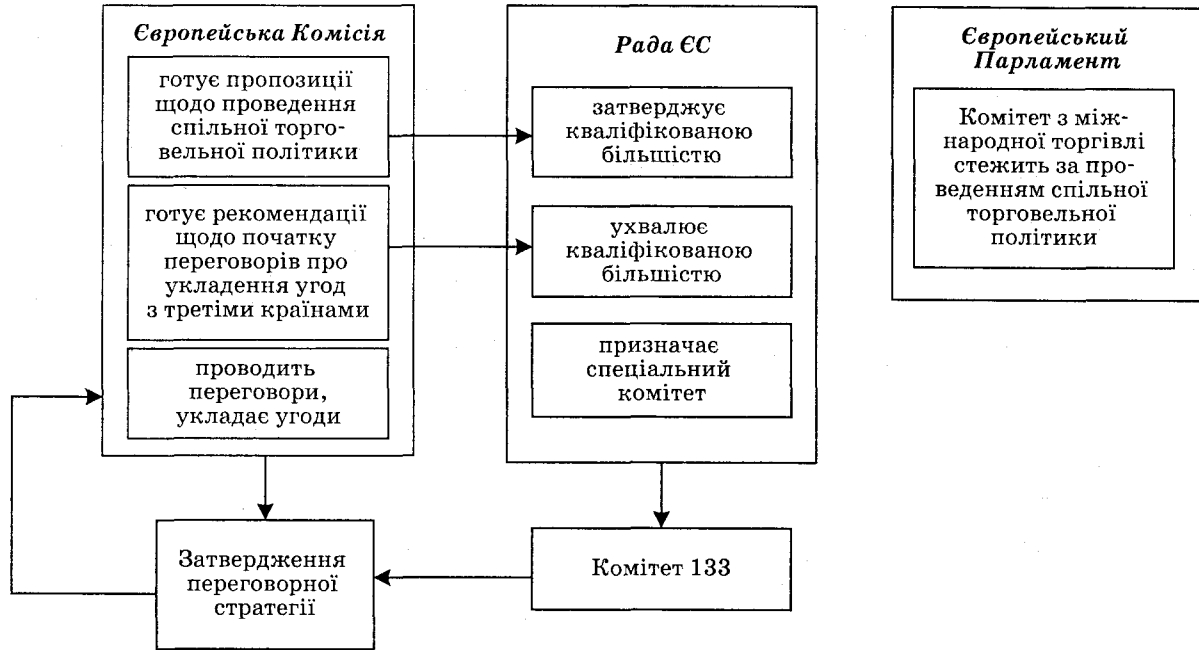


Рис. 6.1. Спрощений механізм участі інституцій ЄС у проведенні спільної торговельної політики

Описаний вище механізм взаємовідносин між інституціями стосується торгівлі товарами. Щодо торгівлі послугами та торговельних аспектів інтелектуальної власності механізм прийняття рішень до вступу в дію Лісабонського договору дещо відрізнявся: рішення ухвалювалося Радою ЄС консенсусом за поданням Європейської Комісії, після узгодження з Європейським Парламентом у тих випадках, коли угоди стосуються внутрішніх питань ЄС і містять положення, для яких необхідна одностайність¹.

Так, у Комітеті СОТ з торгівлі товарами Європейська Комісія, діючи за дорученням Ради ЄС, єдина репрезентує ЄС², а в комітетах з послуг та інтелектуальної власності від імені ЄС переговори спільно ведуть Європейська Комісія та країни-члени.

Одностайність Ради ЄС також необхідна у випадку укладання угод з торгівлі послугами соціального та освітнього характеру, а також у галузі культури та охорони здоров'я.

Отже, Європейська Комісія має право законодавчої ініціативи та широку виконавчу компетенцію щодо формування і реалізації торговельної й митної політики. Представники Європейської Комісії спільно з представником країни, яка головує в Раді ЄС, репрезентують ЄС на міжнародних форумах щодо торговельного та митного співробітництва.

Існування Комітету 133 гарантує, що Європейська Комісія дотримуватиметься узгодженої з Радою ЄС позиції. Комітет 133 організовує зустрічі на двох рівнях: повних членів (високі службовці, котрі зустрічаються раз на місяць) та заступників (працюють по-спішно, займаються детальними аспектами торговельної політики). Комітет 133 обмежує Європейській Комісії поле для маневру, а оскільки він призначається Радою ЄС, то в такий спосіб Рада ЄС здійснює фактичний контроль над діяльністю Європейської Комісії. Такий контроль цілком виправданий. Він дає змогу усунути диспропорцію в отриманні інформації, уникнути виникнення та домінування власних інтересів Європейської Комісії, що можуть суперечити інтересам країн — членів ЄС.

На практиці широта повноважень Європейської Комісії залежить передусім від політичної та економічної значущості переговорів. Крім того, гнучкість Європейської Комісії визначається складністю обговорюваних питань, авторитетом члена Європейської Комісії, уповноваженого з питань торгівлі, країною, що головує в Раді ЄС, завантаженістю Європейської Комісії.

¹ Commission, 1994 General Report. — Luxembourg : OOP, 1995.

² Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис : пер. з англ. — К : К.І.С., 2005. — С. 406, 412.

До суттєвих проблем, які доводиться розглядати Європейській Комісії, належить розпорошення повноважень щодо зовнішніх економічних відносин між генеральними директоратами та комісарами. Це спричинено зростанням кількості країн — членів ЄС (кожна країна делегує до Брюсселя свого комісара). За спільну торговельну політику відповідає лише один комісар, але ще кілька мають зобов'язання, пов'язані з торгівлею.

Європейський Парламент практично не був задіяний у формуванні та реалізації спільної торговельної політики. Парламентська комісія з міжнародної торгівлі стежила за проведенням торговельної політики ЄС.

Після набуття чинності Лісабонського договору сфера компетенції торговельної політики розширилася. Спільна торговельна політика перейшла до виключних повноважень ЄС.

Нині вона охоплює не лише питання торгівлі товарами і послугами, але й торговельні аспекти інтелектуальної власності та прямі іноземні інвестиції. Відійшли у минуле обов'язкові для ратифікації національними парламентами змішані торговельні угоди (за винятком тих, що виходять за межі спільної торговельної політики).

З ратифікацією Лісабонського договору відбулися зміни в компетенції суб'єктів на етапі ведення переговорів. Відтепер Європейська Комісія зобов'язана постійно інформувати спеціальний комітет Європейського Парламенту щодо ходу переговорів. Однак Європейський Парламент, як і раніше, не може втручатись у переговори за участю Комісії. Ця функція так і залишилась у компетенції Ради ЄС.

Згідно з Лісабонським договором прийняті рішення обов'язково мають бути затверджені більшістю в Європейському Парламенті, на рівні з Радою ЄС. Це засвідчує зростання його ролі як суб'єкта здійснення спільної торговельної політики. Крім того, рішення про підписання договору приймається у Раді ЄС не консенсусом, а кваліфікованою більшістю (за винятком питань у сфері культури, освіти, соціальної зайнятості), що значно зменшує ймовірність його блокування. Що ж стосується антидемпінгової політики, то вона й надалі впроваджується Європейською Комісією, однак затверджується більшістю у Раді ЄС.

Спільна торговельна політика ЄС охоплює три рівні: національний, європейський, міжнародний. При цьому ЄС виконує подвійну роль, представляючи водночас міжнародний рівень, на якому країни-члени прагнуть досягти спільної позиції, й національний (внутрішній) рівень — вступаючи в міжнародні переговори з іншими країнами чи національними групами.

Федерації промисловців, неурядові організації та інші угруповання, діяльність яких здебільшого залежить від зовнішньої тор-

гівлі, намагаються на національному рівні впливати на позицію як власного уряду в зовнішньоторговельному процесі, так і на позицію ЄС щодо третіх країн.

Кількість управлінських рішень у сфері зовнішньої торгівлі є меншою для ЄС, ніж для урядів окремих країн, з якими вона веде переговори. За певних обставин це може сприяти зміцненню позиції ЄС на переговорах. Але цим також можна пояснити, чому ЄС сприймається у світі як надто важкий і повільний партнер¹. Крім того, зі зростанням кількості країн — членів ЄС дедалі важче знайти спільний знаменник у переговорах, особливо з третіми країнами. Складна процедура ухвалення рішень у спільній торговельній політиці ЄС також вважається однією зі специфічних нетарифних торгових перешкод².

Як “похідна” митного союзу, що поширюється переважно на товари (на відміну від послуг) і є ефективним під час перетину товарами кордону, спільна торговельна політика концентрується передусім на заходах і правилах торгівлі товарами у межах митної території ЄС.

Зовсім інші принципи закладені у здійсненні спільної торговельної політики ЄС у сфері послуг. Послуги становлять майже три четверті національного продукту ЄС, але лише п’яту частину його внутрішньої торгівлі. Це зумовлено тим, що внутрішній ринок ЄС ще остаточно не сформувався для послуг³. Передусім це стосується широкого спектра комерційних послуг (на відміну від державних) у таких сферах і галузях, як інформаційні технології, будівництво, охорона здоров’я, юридичні консультації й менеджмент.

Внутрішній торгівлі послугами в ЄС перешкоджає значна кількість дискримінаційних інструкцій, що утруднюють експортерам з країни — члена ЄС експортувати послуги в інші країни-члени і/або засновувати там філії. Надалі не виконуються країнами — членами ЄС під час торгівлі послугами принцип взаємного визнання за недостатнього узгодження національних правил, стандартів, а також принцип країни походження згідно з *Cassis de Dijon* (1979 р.)⁴.

¹ Koopmann G. Handelspolitik in der Europäischen Gemeinschaft — Institutioneller Rahmen, Verhältnis zur Binnenmarktpolitik und Rolle in der Weltwirtschaft / G. Koopmann // HWWA Discussion Paper 279. — Hamburg, 2004. — P. 10.

² Senti R. The Role of the EU as an Economic Actor in the WTO / R. Senti // European Foreign Affairs Review. — 2002. — Bd. 7, № 1. — S. 111—117.

³ Koopmann G. Handelspolitik in der Europäischen Gemeinschaft — Institutioneller Rahmen, Verhältnis zur Binnenmarktpolitik und Rolle in der Weltwirtschaft / G. Koopmann // HWWA Discussion Paper 279. — Hamburg, 2004. — P. 2.

⁴ Там само. — P. 3.

Це призводить до зростання витрат трансакцій і значно спотворює конкуренцію між продавцями послуг із різних країн — членів ЄС.

Підписана Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) передбачала чотири різновиди постачання послуг: транскордонне постачання (наприклад, транспорт); споживання за кордоном (наприклад, туризм); комерційна присутність за кордоном (наприклад, банківський філіал) і присутність фізичних осіб за кордоном (наприклад, будівельна бригада).

Стосовно суперечки довкола розмежування компетенції країн-членів і інститутів ЄС у впровадженні й використанні норм ГАТС Суд ЄС у 1994 р. вирішив, що при транскордонній торгівлі послугами відповідальним є ЄС, тоді як в інших випадках доцільною є змішана/розділена компетенція¹. Проте внутрішнє розмежування компетенції ЄС і країн-членів у торгівлі послугами залишилося нечітким і після цього рішення Суду ЄС. Отже, знову постає питання: як таку компетенцію можна реалізувати і які з цього випливають юридичні наслідки для ЄС та його країн-членів.

Зовнішня свобода дій у торгівлі послугами окремих країн — членів ЄС обмежується, тоді як європейські інтеграційні процеси просуваються вперед і відповідно до цього правила регулювання торгівлі послугами у країнах-членах уніфікуються або взаємовизначаються. Згідно з Ніццьким договором 2001 р. послуги і торгові аспекти прав інтелектуальної власності уже віднесені до сфери спільної торговельної політики. На них поширюється дія ст. 133 Договору про утворення ЄС².

Таким чином, формування та здійснення спільної торговельної політики у торгівлі послугами уподібнюється торгівлі товарами. Вирішальними чинниками цього розвитку є прогрес у поглибленні європейської інтеграції й прагнення уникати порушень правил конкурентної боротьби між підприємствами в ЄС. Виходячи з цього, країни — члени ЄС, спільно представлені на переговорах, можуть досягати кращих результатів, ніж самотійними діями.

Отже, сучасні глобалізаційні процеси неможливо уявити без існування й функціонування ЄС як одного з найбільших економічних і політичних центрів світу. У цьому контексті важливого значення набуває зовнішньоторговельна політика ЄС щодо глобальної торгової системи ГАТТ/СОТ.

Ще у системі ГАТТ зовнішньоторговельна політика ЄЕС не завжди була ліберальною, динамічною силою, а скоріше її спожива-

¹ Hilpold P. Die EU im GATT/WTO-System. Aspekte einer Beziehung "sui generis" / P. Hilpold. — 2 Aufl. — Frankfurt a.M., 2000. — S. 63.

² Treaty of Nice : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/dat/nice.html>>

чем. Усі важливі пропозиції торговельних раундів зазвичай ініціювали США. Від Токійського до Уругвайського раунду ЄЕС, заклопотане власними інтеграційними проблемами, залишалося малоактивним.

На Уругвайському раунді, котрий розпочався в 1986 р., у рамках ГАТТ, гостро постало питання субсидій ЄС сільськогосподарським виробникам. США вимагали від ЄЕС зниження внутрішніх аграрних субсидій та експортних дотацій, яке відстоювала велика група аграрних країн-експортерів. У межах ЄЕС на поступках з цих питань наполягала Велика Британія; проти категорично виступала Франція¹.

У 1992 р. європейці та американці досягли компромісу в аграрному питанні². Хоча загалом це сприймалося як крок уперед, після цього переговори ще не раз перебували на межі зриву, оскільки в деяких пунктах існували значні розбіжності, наприклад, у сфері культури (прокат фільмів) між США та Францією.

Після тривалих дебатів на Уругвайському раунді ЄЕС та США наприкінці 1993 р. нарешті офіційно дійшли згоди у спірних питаннях³.

У квітні 1994 р. країни — учасниці ГАТТ підписали кінцевий договір Уругвайського раунду. Компромісу між країнами — членами ЄС було досягнуто у рамках Комітету 133. В окремих конфліктних ситуаціях між США та ЄС у переговори, оминаючи Комісію ЄС, включалися безпосередньо глави урядів Німеччини, Франції та Великої Британії.

Наприкінці листопада 1999 р. 134 країни — члени СОТ зустрілися у Сіетлі (США) на новому торговому раунді переговорів — так званому раунді тисячоліття. Політична ініціатива скликання нового торгового раунду виходила від ЄС, який обґрунтував чотири цілі цього раунду: продовження лібералізації світової торгівлі, зокрема відкриття ринків, зміцнення багатосторонньої системи СОТ, збільшення потужностей СОТ, обговорення в рамках СОТ важливих суспільно-політичних питань⁴.

Загалом ЄС дотримується у СОТ стратегії поширення сфери регулювання міжнародної торгівлі⁵. Це відповідає спільній торговельній

¹ Lütticken F. Deutschland im GATT/WTO-System / F. Lütticken, B. Stahl : [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.politik.uni-trier.de/forschung/pafe_gatt.pdf. — Р. 9.

² Там само. — Р. 10.

³ Freytag A. Gemeinsame Handelspolitik: Die Rolle der EU in der WTO / A. Freytag // Europa reformieren. — Baden-Baden, 1996. — S. 258—268.

⁴ Gedämpfte Erwartungen an die WTO // Frankfurter Allgemeine Zeitung. — 1999. — № 21 (10). — S. 17.

⁵ Commission of the European Communities : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europe.eu.int>>

політиці, яка висуває перед країнами — членами ЄС завдання лібералізувати міжнародну торгівлю і дисциплінувати свою зовнішньоторговельну політику, бути активними спостерігачами, посередниками та учасниками вирішення торговельних конфліктів.

Пожвавлення міжнародної торгівлі врешті-решт сприяло тому, що спільна торговельна політика стала однією з найважливіших і найуспішніших політик ЄС.

6.2. Інструменти спільної торговельної політики ЄС

Інструментами здійснення спільної торговельної політики ЄС є застосування антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних заходів, а також використання торговельних бар'єрів та загальної системи преференційної торгівлі.

Реалізацією спільної торговельної політики ЄС займається Генеральна дирекція із зовнішніх зв'язків, що є виконавчим органом Європейської Комісії з питань зовнішньої політики та зовнішньої торгівлі.

Загальна система преференцій ЄС

Торгівля — це один із найбільш ефективних інструментів сприяння розвитку економіки. Збільшення обсягів торгівлі країн, що розвиваються, підвищує рівень доходів від експорту, сприяє індустріалізації та стимулює диверсифікацію їх економічних систем. Класичним інструментом досягнення цих цілей є тарифні преференції.

Тарифні преференції — це пільги, що надаються ЄС у процесі реалізації зовнішньоторговельної політики на умовах взаємності чи в односторонньому порядку щодо товарів, які переміщуються через митний кордон ЄС та звільняються від справляння мита, зниження ставок мита або встановлення тарифних квот на ввезення товарів. Це означає, що товар, імпортований з країн, що розвиваються, не підлягає нормальним митним зобов'язанням.

Тарифні преференції стимулюють покупців промислово розвинутих країн імпортувати товари з країн, що розвиваються, і в такий спосіб покращують їхні конкурентні позиції на міжнародних ринках.

У 1968 р. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) рекомендувала створення Загальної системи тарифних преферен-

цій, згідно з якою промислово розвинуті країни могли надавати торговельні преференції всім країнам, що розвиваються, і отримали право встановлювати індивідуальні схеми Загальної системи преференцій.

Уперше схема Загальної системи преференцій була застосована в ЄС у 1971 р. Товарам, імпортованим з країн — бенефіціарів Загальної системи преференцій, тобто країн, що діють на умовах преференційної торгівлі, ЄС надавав можливість безмитного доступу або заниженого рівня тарифів, залежно від погоджених домовленостей преференційної торгівлі. За допомогою Загальної системи преференцій ЄС значно розширив можливості преференційного доступу до своїх ринків для країн, що розвиваються. Серед подібних систем промислово розвинутих країн Загальна система преференцій ЄС є найбільш сприятливою. Так, у 2003 р. імпорт у межах Загальної системи преференцій становив 52 млрд євро. У 1999—2003 рр., застосовуючи Загальну систему преференцій ЄС, частка країн, що розвиваються, у загальних обсягах імпорту ЄС зросла з 33 до 40 %.

Загальна система преференцій ЄС впроваджується згідно з десятилітніми циклами, для кожного з яких розробляються загальні принципи, визначені у відповідних розпорядженнях Ради ЄС. Загальна система преференцій, чинна в 1995—2005 рр., стосувалась імпорту з найменш розвинутих країн, що сплачували мито при виході на ринок ЄС і не підлягали безмитній торгівлі відповідно до Угод найбільшого сприяння.

Програма застосування Загальної системи преференцій у 2006—2015 рр. була затверджена у 2004 р. Відповідно до неї 27 червня 2005 р. згідно з Розпорядженням¹ Ради ЄС № 980/2005 (чинне від 01.01.2006 до 31.12.2008) була затверджена нова схема Загальної системи преференцій. Реформа, запропонована комісаром П. Мендельсоном, спростила цю схему завдяки зменшенню кількості домовленостей від п'яти до трьох. Загалом схема Загальної системи преференцій охоплювала 300 додаткових одиниць найменувань товарів переважно сільського та рибного господарства. Нові положення Загальної системи преференцій щодо спеціальних схем заохочення сталого розвитку та ефективного управління (“ЗСП-плюс”, або “ЗСП+” заохочення), які застосовуються з 1 липня 2005 р., спрямовані на особливо вразливі країни, що ратифікували

¹ При вступі до ЄС назва нормативно-правових актів “Regulations” офіційно з англійської перекладається як “Розпорядження”: [Електронний ресурс]: Режим доступу : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/june/tradoc_123925.pdf

та ефективно впровадили ключові міжнародні конвенції щодо сталого розвитку, охорони праці та ефективного управління. Вони також охоплюють близько 7200 найменувань товарів, що ввозяться в ЄС без мита.

Таким чином, у період з 01.01.2006 р. до 31.12.2008 р., згідно з новою Загальною системою преференцій ЄС, для країн-бенефіціарів діяли *три типи домовленостей*, які передбачали, що:

- всі країни-бенефіціари отримують переваги загальної домовленості;

- спеціальні заохочувальні домовленості для сталого розвитку та ефективного управління (“ЗСП+”) надають додаткові переваги для країн, що послуговуються міжнародними стандартами захисту прав людини та охорони праці, навколишнього середовища, боротьби із розповсюдженням наркотичних засобів, а також ефективного управління (Рішення Європейської Комісії 2005/924/ЄС щодо переліку ЗСП+ країн-бенефіціарів);

- спеціальні домовленості для найменш розвинутих країн, відомі як ініціатива “Усе, крім зброї” (“*Everything But Arms*” (ЕВА)), застосовуються для найбільш сприятливого ставлення, з метою надання найменш розвинутих країнам “безмитного та необмеженого” доступу до ринку ЄС.

Перевага нової системи полягає також у забезпеченні преференційного доступу для країн, частка імпорту яких до ЄС є низькою. Групи товарів з країн-бенефіціарів, які в певному секторі налічують понад 15 % загального обсягу імпорту ЄС у межах країн Загальної системи преференцій, “виключаються” та припиняють отримувати переваги від преференційного доступу. У випадку з текстилем “поріг виключення” встановлено на рівні 12,5 %, так само, як і для одягу. В умовах нового режиму “виключено” 80 % експорту Китаю, хоча він залишився в межах Загальної системи преференцій. Як і за попереднього режиму, індійський текстиль не має переваг від преференційного доступу, в той час як експорт одягу залишається в рамках Загальної системи преференцій.

У процесі реформування залишаються правила походження товару, що безпосередньо впливають на можливості застосування Загальної системи преференцій. Основні зміни стосуватимуться спрощення та, за доцільності, пом’якшення цих правил для забезпечення більшого доступу країн, що розвиваються, на ринок ЄС. Нині розроблено нові принципи та підходи щодо реформування чинної Загальної системи преференцій, серед яких: адекватні правила визначення походження товару, ефективні процедури встановлення та контролю походження, забезпечення захисту навко-

лишнього середовища¹. Ці положення, що були впроваджені до 2008 р., підлягають нормативному оформленню.

Отже, нова Загальна система преференцій залишалася незмінною до кінця 2008 р., забезпечуючи стабільність та передбачуваність для імпортерів та експортерів. Наприкінці цього періоду було переглянуто розподіл преференцій з метою кращого забезпечення потреб розвитку кожної країни.

Регламент щодо торговельних бар'єрів

Обмеження продажів на експортних ринках, дискримінаційне оподаткування товарів закордоном, проблеми з отриманням патентних прав в інших країнах — це лише деякі труднощі, що трапляються в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності компанії. Експорт товарів, надання послуг чи захист інтелектуальної власності у країнах — нечленах ЄС можуть ускладнювати обмежувальні або нечесні методи регулювання. Проблемою також є те, що підприємства та професійні асоціації самостійно не здатні протидіяти заходам іноземного уряду, а це негативно впливає на процес їх зовнішньоекономічної діяльності.

У контексті поглиблення лібералізації світової торгівлі товарами та послугами необхідним є застосування таких інструментів торговельної політики, котрі підтримували би відкритість ринків третіх країн для експортерів ЄС. З метою забезпечення прямого доступу до Європейської Комісії та спрощення процедури подання скарг ЄС розробив спеціальний інструмент регулювання зовнішньої торгівлі — Регламент щодо торговельних бар'єрів, який був затверджений Радою ЄС у грудні 1994 р. (Розпорядження Ради ЄС № 3286/94)² і набув чинності 1 січня 1995 р.

Регламент щодо торговельних бар'єрів є законним інструментом, що дає право фірмам ЄС, підприємствам чи їхнім асоціаціям, а також країнам — членам ЄС подавати скаргу до Європейської Комісії, проводить розслідування та визначає наявність доказів порушення правил міжнародної торгівлі, результатом яких є негативний вплив на торгівлю чи зазнання втрат. Термін “негативний вплив на торгівлю” означає існування економічної шкоди, що спричиняє або загрожує спричинити ускладнення в торгівлі для підприємств ЄС на ринку третьої країни. Ці ускладнення суттєво впливають на економіку одного чи декількох регіонів ЄС або ж на

¹ The future of rules of origin : [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_777_en.htm

² Published in O. J. L349, 31.12.1994 last amended by Regulation (EC) № 356/95, 20.02.1995 published in O. J L41, 23.02.1995.

певний сектор економічної діяльності. Термін “азазнання втрат” позначає економічну шкoду, що спричиняє або загрожує спричинити збитки в торгівлі товаром чи послугою у певній галузі на внутрішньому ринку ЄС.

Регламент щодо торговельних бар'єрів має широку сферу застосування, що не обмежується ринком товарів, а стосується також ринку послуг та прав інтелектуальної власності, зокрема при порушеннях, що негативно впливали на торгівлю між ЄС та третьою країною. Документ також охоплює широкий спектр перешкод в торгівлі, або торговельні бар'єри. Поняття “перешкоди в торгівлі” визначається у Регламенті як “будь-яка практика торгівлі, що затверджена або підтримується третьою країною, щодо якої правила міжнародної торгівлі зумовлюють оскарження¹”. У цьому контексті правилами міжнародної торгівлі є, насамперед, ті, що встановлені під егідою СОТ, зокрема багатосторонніми угодами про торгівлю товарами (ГАТТ, Угода про технічні бар'єри в торгівлі), Угода про торгівлю послугами (ГАТС) та Угода про права інтелектуальної власності (ТРИПС). Втім, це визначення охоплює й інші міжнародні договори. Отже, Регламент щодо торговельних бар'єрів розроблений для гарантування дотримання прав ЄС в межах угод щодо міжнародної торгівлі у випадках, коли країни, що не є членами ЄС (треті країни), затвердили або підтримують торговельні бар'єри.

Скарги можуть бути подані проти таких двох видів торговельних бар'єрів:

- якщо країна — нечлен ЄС застосовує торговельні бар'єри, що негативно впливають на експорт з країн — членів ЄС;
- країна — нечлен ЄС застосовує торговельні бар'єри, що негативно впливають на ринок ЄС (наприклад, там, де торговельні бар'єри не дають змоги отримати необхідний для ЄС товар).

У першому випадку скарга може бути подана Європейській Комісії одним або декількома підприємствами ЄС чи асоціацією, що діє від їхнього імені, котра отримала або продовжує отримувати негативні ефекти торгівлі як результат торговельного бар'єру (наприклад, закон, правило тощо, застосовані країною, що не є членом ЄС). Стаття 2(6) Регламенту визначає термін “підприємство ЄС”².

Станом на жовтень 2004 р. було подано три скарги окремими компаніями. Перша справа — проти Бразилії та її неавтоматично-

¹ *Right of action on* — право на позов.

² “Підприємство ЄС” (*Community enterprise*) — це компанія чи фірма, створена згідно з законодавством країни — члена ЄС, що має свій зареєстрований офіс, центральну адміністрацію чи основне місце діяльності в межах Співдружності, безпосередньо займається виробництвом товарів або наданням послуг і є об'єктом перешкод у торгівлі.

го ліцензування¹ імпорту щодо сорбіту². Скарга була подана компанією “*Cerestar*”, одним з найбільших виробників сорбіту ЄС. Друга скарга (також стосовно торговельного бар’єру в Бразилії) була подана фірмою “*Dornier*”, німецьким виробником літаків, і стосувалась експортних субсидій, що надавались урядом Бразилії одній з її літакобудівних компаній — “*Embraer*”. Третя скарга надійшла від концерну “*Volkswagen*” відносно дискримінаційного законодавства щодо ПДВ, котре застосовувалось у Колумбії.

Однак такий спосіб подання скарг не обмежується одним підприємством чи групою підприємств і може бути використаний асоціацією, що діє від імені одного або декількох її членів. Більшість скарг було подано або національними асоціаціями країн — членів ЄС, або європейськими асоціаціями і охоплювали різноманітні сектори промисловості. Наприклад, Іспанська національна асоціація власників глибоководних суден ярусного вилову риби (ANAPA) чи Бельгійська текстильна федерація (*Febeltex*) вели справи від імені своїх членів. Комітет суднобудівельних асоціацій ЄС (CESA) подав скаргу Європейській Комісії також згідно з цим принципом.

Регламент щодо торговельних бар’єрів відрізняється від інших інструментів торговельної політики, таких, як антидемпінгові чи антисубсидійні заходи. По суті це єдиний інструмент торговельної політики, що дає право окремій компанії заявляти скарги Європейській Комісії.

При застосуванні третьою країною торговельних бар’єрів, що негативно впливають на ринок ЄС, скарга може бути подана національним виробником ЄС або професійно визнаною/акредитованою асоціацією, що діє від його імені, за умови, що виробник зазнає матеріальних втрат через торговельні бар’єри, які впливають на ринок ЄС. Стаття 2(5) Регламенту визначає, що поняття “товаровиробник ЄС” (*Community industry*) аналогічне поняттю “національний виробник”³. Зазвичай правом оскарження можуть скористатись

¹ Неавтоматичне ліцензування імпорту (*non-automatic import licensing*) визначається як ліцензування, що не підпадає під визначення автоматичного імпортного ліцензування. Використовується для адміністрування торговельних обмежень, наприклад кількісних, що є легітимними в межах нормативного поля СОТ. Неавтоматичне ліцензування імпорту не повинно мати додаткового обмежуючого чи деформуючого впливу на імпорт.

² Сорбіт (Е 420) (*Sorbitol*) міститься в яблуках, абрикосах та інших плодах. Природний підсолоджувач, складник соків та прохолодних напоїв як консервант. Науковий комітет експертів з харчових добавок ЄС надав йому статус продукту харчування.

³ “Товаровиробник ЄС”, як і “підприємство ЄС”, визначається як “сукупність виробників подібного товару”, або “тих із них, сукупне виробництво яких становить основну частину всього обсягу виробництва в ЄС цього товару.

виробники, які продукують більшу частину загального виробництва в ЄС ідентичних, подібних або прямо конкурентних товарів чи послуг і які підпадають під дію торговельних бар'єрів.

Відомо лише два випадки, коли було визнано зазнання матеріальних втрат на ринку ЄС і негативні торговельні ефекти на ринку третьої країни. Жоден із прецедентів, пов'язаних з Регламентом щодо торговельних бар'єрів, не ґрунтувався виключно на втратах. Це було спричинено тим фактом, що торговельні порушення на ринку ЄС зазвичай регулюються інструментами антидемпінгового та компенсаційного мита.

Крім товаровиробників, асоціацій та індивідуальних підприємств, країни — члени ЄС також можуть подавати скарги, що стосуються будь-якої з перелічених вище перешкод торгівлі. Однак на цей момент не було подано жодної подібної скарги.

Антидемпінгові заходи

Аналізуючи всі постанови Ради ЄС та рішення ЄОВС щодо захисту від демпінгового, субсидованого або масованого імпорту, варто зазначити, що в преамбулах цих постанов є норма, котра обґрунтовує проведення зовнішньоторговельної політики ЄС і є однією з юридичних підстав для застосування антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних заходів щодо імпорту з країн — нечленів ЄС. Отже, можна зробити висновок, що завдяки антидемпінговим, компенсаційним і спеціальним розслідуванням ЄС одержав гнучкий інструмент не лише для усунення тимчасових конкурентних переваг на ринку ЄС окремих виробників з країн імпорту.

Розпорядження Європейської Комісії стосовно демпінгу є одними з перших від часу заснування організації. У 1968 р. було прийнято перший правовий акт ЄЕС з питань захисту від демпінгового і субсидованого імпорту та застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів. Правове регулювання спрямоване на недопущення демпінгового імпорту, що є причиною значних втрат європейських виробників. Неврегульований демпінг дає змогу експортерам третьої країни отримувати недобросовісні конкурентні переваги, які можуть спричинити негативні наслідки для товаровиробників ЄС.

Постанови Європейської Комісії замінені антидемпінговим розпорядженням, яке набуло чинності 1 січня 1995 р. й оновлено розпорядженням 384/96, яке почало діяти з 6 березня 1996 р. і містить урегульовані домовленості Уругвайського раунду ГАТТ. Воно також визначає чіткі часові рамки щодо закінчення розгляду

та прийняття рішення, для гарантування швидкого та ефективно-го розгляду скарг.

Зазвичай демпінгом вважають дешевий імпорт або імпортні товари із заниженою ціною, але реальність є набагато складнішою. Антидемпінгове розпорядження 1996 р. визначило такі умови, достатні для стягнення антидемпінгових податків:

— визнання демпінгу — експортна ціна товару, проданого на ринку ЄС, є нижчою за ціну на внутрішньому ринку;

— матеріальні втрати для промисловості ЄС — імпорт спричинив або загрожує спричинити втрати для значної частини промисловості ЄС (зменшення частки на ринку, зниження ціни виробників) і в результаті — негативний вплив на виробництво, об'єм продажів, прибутки, продуктивність тощо;

— інтереси співдружності — витрати ЄС, пов'язані із застосуванням антидемпінгових заходів, мають бути адекватними отриманим прибуткам.

Європейська Комісія несе відповідальність за розгляд скарг та визначення їх обґрунтованості. Вона може також застосовувати попередні та остаточні заходи щодо продукції вугілля та металу. В усіх інших випадках остаточні антидемпінгові зобов'язання надає Рада ЄС.

Якщо матеріальна шкода завдана промисловості внаслідок демпінгового імпорту з країн, що не є членами ЄС, на розгляд Європейській Комісії, безпосередньо або через національний уряд, може бути подана скарга. Європейська Комісія в 45-денний термін має розглянути скаргу, проконсультуватися з країною-членом (представленою в Дорадчому комітеті) та з'ясувати достатність доказів для початку формального розслідування. Справа буде відхилена за недостатністю доказів або в тому випадку, якщо позивачі не презентують щонайменше 25 % від загальної частки виробництва продукції, заявленої в скарзі.

Розслідування Європейської Комісії — це складні підрахунки та визначення розміру матеріальних втрат, завданих промисловості ЄС, з'ясування факту застосування демпінгу. Заходів може бути вжито, якщо імпорт перешкоджає встановленню чи розвитку нової галузі промисловості в межах ЄС або існує чітка та невідворотна загроза матеріальних втрат. Розслідування звичайне триває не більше року, але в будь-якому випадку має бути закінчене впродовж 15 місяців.

Антидемпінгові заходи застосовуються лише тоді, коли вони відображають загальні інтереси ЄС. Виробники, імпортери та споживачі мають змогу висловити власну думку. Країна-член у такому випадку має бути проконсультована, і тоді Європейська Комісія може від 60 днів до 9 місяців застосувати попередні заходи. Вони

не мають перевищувати демпінгову маржу¹ (різниця між ціною на внутрішньому ринку та ціною, заявленою на ринку ЄС). Розгляд може тривати від 6 до 9 міс. Після завершення повноцінного розслідування Європейська Комісія може продовжити консультацію з країнами-членами і після цього застосувати остаточні заходи. Лише Рада ЄС має повноваження приймати рішення стосовно таких справ. Остаточні зобов'язання припиняють дію в п'ятирічний термін. Однак, якщо виробники ЄС доведуть, що скасування антидемпінгового мита призводить до відновлення демпінгу, Європейська Комісія може відновити розслідування. Так, до цього може спричинити ситуація, за якої антидемпінгове мито не має відчутного ефекту та не усуває негативних наслідків демпінгу при зміні структури торгівлі. Це може виявитися в зміні рівня оподаткування. Розпорядження щодо накладання антидемпінгового мита може бути оскаржене в Європейському Суді першої інстанції, а також за процедурою вирішення суперечок СОТ.

Компенсаційний захист

Міжнародні норми стосовно субсидій були значно посилені Договором про субсидії та компенсаційні заходи СОТ, укладеним під час Уругвайського раунду (набув чинності 1 січня 1995 р.). Умови Договору включені в Розпорядження ЄС як захист проти субсидованого імпорту з третіх країн. Розпорядження стосуються лише імпорту з-за меж ЄС і забезпечують накладання компенсаційного мита на товари:

- субсидовані урядами країн — нечленів ЄС;
- імпорт яких на ринок ЄС спричинив (або загрожує спричинити) втрати для виробників аналогічного продукту ЄС.

Право ЄС на застосування компенсаційних заходів зумовлене такими правовими актами:

- Розпорядженням Ради ЄС № 2026/97 від 06.10.1997 р. про захист від субсидованого імпорту;
- Рішенням ЄОВС № 1889/98 про захист від субсидованого імпорту, прийнятим Європейською Комісією.

Для застосування компенсаційного мита необхідна відповідність таким умовам:

- субсидія має бути визначеною, тобто це має бути експортна субсидія, або субсидія, обмежена однією компанією, галуззю або групою компаній чи галузей;

¹ Демпінгова маржа (*dumping margin*) — різниця між нормальною (середньою на ринку) ціною товару і ціною, за якою цей товар експортується в певну країну. Зазвичай ця різниця виражена у відсотках до експортної ціни і використовується для визначення розміру антидемпінгового мита, достатнього для захисту внутрішнього ринку.

— має бути доведена матеріальна шкода, завдана національному товаровиробнику ЄС: обсяг продажу імпортованих товарів спричинив (або загрожує спричинити) шкоду значній частині галузі в межах ЄС, зокрема таку, як втрату ринкової частки, зниження цін для виробників і, як результат, скорочення обсягів виробництва, продажу, рівня прибутку, продуктивності тощо;

— витрати ЄС, пов'язані із застосуванням компенсаційних заходів, мають бути адекватними отриманим прибуткам.

Заходи можуть бути застосовані щодо імпорту згідно з антисубсидійним розпорядженням, якщо при виробництві, переробленні, транспортуванні, експорту або продажу товару була отримана нелегітимна субсидія, що надається державними органами країни походження, країни-експорту або країни-посередника. При цьому “державним органом” вважається будь-який орган законодавчої або виконавчої влади країни походження або країни-експорту (митного союзу або економічного угруповання).

Субсидія — здійснення державним органом фінансового внеску на території країни походження або країни-експорту в будь-якій формі підтримки бюджетних надходжень або підтримки цін (прямі дотації, податкові пільги чи надання національними органами влади товару та послуг за заниженими цінами, надання позики нижче ринкової вартості, виплата соціального забезпечення або анулювання заборгованості). Якщо в такий спосіб надається пільга суб'єкту господарсько-правових відносин, що створює підстави для застосування компенсаційних заходів, то така субсидія є нелегітимною.

Субсидія має бути визначеною. Деякі види субсидій не є приводом для застосування заходів, зокрема такі, як надання допомоги для проведення досліджень, субсидії слаборозвинутим районам або дотації для полегшення процесу адаптації підприємства до нових умов середовища.

Так само, як з антидемпінговими заходами, Європейська Комісія проводить розслідування та застосовує попередні заходи; остаточні заходи впроваджуються Радою ЄС. Процедура подання скарги, розслідування та накладання компенсаційного мита така ж, як і при застосуванні антидемпінгових заходів.

Захисні заходи

Вільний імпорт є загальним правилом Спільного імпортного режиму ЄС, що регламентований Розпорядженнями № 3285/94 (для членів СOT) і № 519/94 (для країн, що не є членами СOT). Винятками з цього загального правила є:

- регулювання різкого збільшення імпорту, що загрожує внутрішнім виробникам серйозними втратами;
- регулювання імпорту з Китаю;
- заходи, пов'язані не з обмеженням імпорту, а з його контролем.

Захисні заходи можуть бути застосовані до імпорту, який збільшується у таких обсягах і відбувається за таких умов, що спричиняє чи загрожує спричиненням серйозних втрат товаровиробникам ЄС у випадку, якщо ЄС зацікавлена їх застосувати. За запитом країни — члена ЄС або з власної ініціативи Європейської Комісії може бути зініційоване розслідування з подальшим застосуванням заходів щодо конкретних товарів. Ці заходи мають відповідати Угоді про захисні заходи СОТ.

Варто зазначити, що контроль за імпортом є не заходом його обмеження, а системою автоматичного імпортного ліцензування. Поточні заходи контролю згідно з загальним режимом імпорту стосуються металургійної продукції. В межах системи СОТ заходи контролю регулюються Договором про процедуру ліцензування імпорту СОТ.

Правила, що регулюють Спільний експортний режим ЄС, містяться в розпорядженні ЄЕС № 2603/69. Основним принципом експортного режиму є свобода експорту. Однак за певних умов та в деяких випадках експортні обмеження також можуть бути застосовані.

В останні роки укладено понад сто угод про “добровільне” обмеження експорту і встановлення мінімальних імпортних цін. При “добровільному” експортному обмеженні іноземні фірми самі обмежують обсяг експорту на ринок ЄС. Вони дають згоду на це всупереч своїй волі, але таким чином намагаються уникнути більш твердих торговельних бар'єрів.

6.3. Спільна торговельна політика ЄС щодо країн світу

Починаючи з 70-х років ХХ ст., відбувається становлення нових механізмів формування спільної торговельної політики ЄС щодо інших країн світу. Це зумовлено фундаментальною перебудовою структури міжнародних економічних відносин, що виникли в колоніальну епоху і закріпили економічну відсталість країн, що розвиваються. Метою перебудови стало створення гарантованих умов розвитку всіх національних економік і остаточне подолання вкрай

нееквівалентного (а по суті грабiжницького) обмiну мiж країнами, що розвиваються, i промислово розвинутими країнами.

Особливої уваги заслуговує проведення захiдноєвропейськими стратегами полiтики, спрямованої на збереження “європейської присутності” у колишніх колонiях та розширення з ними зовнішньоекономічних зв’язків. Європейський Союз намагається надати контактам з країнами, що розвиваються, особливого характеру, значно кращих умов i більш сучасної моделі відносин, ніж ті, що пропонують інші розвинуті держави. У цьому ЄС вбачає один із дієвих засобів боротьби з конкуренцією монополій США та Японії. Посилення позицій Західної Європи у світовому господарстві, перш за все у розстановці сил ЄС, зумовлене передусім намірами закріпити сферу впливу в географічно близьких районах Середземномор’я, Близького Сходу й Африки, а також у віддаленіших регіонах — Південній Америці та Південно-Східній Азії.

Про успішність реалізації спільної торговельної полiтики ЄС свiдчить динаміка розвитку основних показників зовнішньої торгiвлі (Додатки А — В).

ЄС — Латинська Америка

Для більшості країн Латинської Америки ЄС посiдає друге місце серед торговельних партнерів, за винятком МЕРКОСУР i Чилі, для яких ЄС є провідним партнером. Європейський Союз поступово посилює свої економічні та торговельні зв’язки з Латинською Америкою, i це доводить той факт, що впродовж 1990—2005 рр. торгiвля мiж цими регіонами зросла більш ніж удвічі.

Історично співпраця мiж ЄС та країнами Латинської Америки ґрунтувалась на двосторонніх угодах. I лише в 1999 р. у Ріо-де-Жанейро відбувся Перший багатосторонній саміт для ЄС та всіх країн Латинської Америки i Карибського регіону, де було запропоновано перейти до регіональної співпраці й розроблено план дій, який встановлював пріоритети співробітництва, що зосереджувалося на політичних та соціальних проблемах. На цьому Саміті було запропоновано також розпочати переговори щодо договорів про співпрацю мiж ЄС та Чилі й мiж ЄС та МЕРКОСУР.

Протягом 1999—2002 рр. відбулась значна лібералізація двосторонньої торгiвлі мiж ЄС та країнами Латинської Америки. Окрім того, розпочалися переговори щодо підписання договорів про створення зони вільної торгiвлі з Чилі та МЕРКОСУР. У 2000 р. набула чинності угода про створення зони вільної торгiвлі мiж ЄС та Мексикою. Цього ж року було проведено Другий саміт мiж ЄС та країнами Латинської Америки з питань розвитку торгiвлі. На

Саміті був підписаний договір про вільну торгівлю із Чилі й зроблений значний поступ на шляху до укладення аналогічної угоди з МЕРКОСУР. Між ЄС та МЕРКОСУР було підписано План дій сприяння бізнесу. Третій саміт між ЄС та країнами Латинської Америки відбувся у 2004 р. у Гвадалахарі. Основними питаннями, винесеними на обговорення, стали соціальні проблеми і посилення регіональної економічної інтеграції як засобу створення більшого ринкового простору, здатного приваблювати інвестиції й забезпечити ефект масштабу, а отже, прискорювати економічний розвиток регіону.

На Саміті було досягнуто подальшого прогресу в переговорах з МЕРКОСУР. Передусім цьому сприяла програма, згідно з якою до 1 січня 2006 р. у МЕРКОСУР мало завершитися формування спільного ринку, що полегшить пересування товарів, послуг і капіталу на цій території. Четвертий саміт ЄС та латиноамериканських країн відбувся 11—12 травня 2006 р. У його роботі взяли участь представники 60-х країн ЄС, Латинської Америки та Карибського регіону. Конференція працювала під гаслом “Посилення міжрегіональної стратегічної співпраці”, що дало можливість оцінити результати попередніх самітів і вирішити, в який спосіб будуть розгортатися подальші стосунки ЄС та країн Латинської Америки. П’ятий саміт був скликаний у травні 2008 р. для обговорення проблем боротьби з бідністю та глобального потепління. Водночас Саміт виявив глибокі протиріччя між різними країнами Латинської Америки.

ЄС — країни Андської групи

Торгівля ЄС з країнами Андської групи (Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела) стабільно зростає протягом останніх 20 років. У цей період спостерігалось збільшення як експортних, так і імпортних торговельних потоків між цими інтеграційними об’єднаннями.

Для країн Андської групи ЄС є другим за важливістю торговельним партнером після США. Саме на ЄС припадає 14,5 % усієї зовнішньої торгівлі країн Андської групи (17,4 % імпорту і 12,8 % експорту). З-поміж торговельних партнерів ЄС країни Андської групи посідають 35 місце. На їх частку припадає 0,6 % усієї зовнішньої торгівлі ЄС¹.

¹ EU: Bilateral Trade Relations : [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/index_en.htm

Основні товари, що надходять до ЄС з країн Андської групи, — це сировинні матеріали зі сільського господарства, харчової та добувної промисловості. Винятком є Венесуела, яка експортує до ЄС нафту та продукцію нафтопереробної промисловості. Своєю чергою, ЄС експортує до країн Андської групи промислові вироби (85 %), переважно товари машинобудівної та хімічної промисловості.

Країни Андської групи отримали пільговий доступ до ринків ЄС у рамках Загальної системи преференцій ЄС.

Європейський Союз залишається провідним інвестором у країни Андської групи. Інвестиції ЄС у цей регіон становлять понад 25 % усіх прямих іноземних інвестицій. Протягом останніх п'яти років прямі інвестиції з ЄС значно зросли передусім завдяки участі країн — членів ЄС у приватизаційних процесах, у деяких сферах, зокрема, у фінансовій системі, промисловості, добувній та нафтопереробній галузях.

У 90-х роках ХХ ст. співпрацю між ЄС та країнами Андської групи регламентував Рамковий договір про співпрацю, підписаний у 1993 р.

На саміті ЄС та латиноамериканських країн у травні 2002 р. у Мадриді було вирішено розпочати переговори з Андською групою про новий договір щодо політичного діалогу та співробітництва. Цей договір мав бути спрямований на посилення політичної та економічної стабільності в країнах Андської групи, забезпечення сталого розвитку і поглиблення процесу регіональної інтеграції. Такий документ був підписаний у Римі в грудні 2003 р. і набув чинності після ратифікації його всіма країнами-учасницями. Саміт у Мадриді був визначною подією, оскільки саме там уперше була порушена тема майбутніх переговорів між ЄС та Андською групою щодо підписання угоди про вільну торгівлю.

У травні 2004 р. на саміті ЄС та латиноамериканських і карибських країн у Гвадалахарі ЄС й Андська група зробили наступний крок до підписання договору про співпрацю, розробивши механізм спільної оцінки процесів регіональної економічної інтеграції Андської групи. Метою цього механізму було забезпечення подальшої інтеграції та умов для започаткування швидких і ефективних переговорів щодо створення зони вільної торгівлі. Вважалося, що саме поглиблення інтеграційних процесів сприятиме створенню такої зони, вигідної як країнам Андської групи, так і ЄС. Як показує досвід, зона вільної торгівлі між малими економіками і таким потужним ринком, як ЄС, не є ефективною і часто призводить до втрат слабших партнерів.

Переговори щодо співпраці між обома регіонами були продовжені в червні 2007 року. Проект цієї угоди, побудованої на тих самих принципах, що й угода щодо політичного діалогу та співробітництва 2003 р., передбачає поглиблення і розвиток економічних та політичних зв'язків між ЄС та Андською групою. Зокрема договір забезпечує подальшу лібералізацію торгівлі утворенням зони вільної торгівлі, яка повністю відповідатиме правилам і нормам СОТ.

Зазначимо, що ЄС зацікавлений експортувати свої товари і послуги на ринок Андської групи. Глибша регіональна інтеграція зробить Андську групу привабливим напрямом для вкладання прямих іноземних інвестицій з ЄС. Місцева промисловість буде мати час, щоб адаптуватися до іноземної конкуренції, перш ніж ринок Андської групи буде відкрито для продукції ЄС.

Уряд ЄС зацікавлений у посиленні економічної інтеграції Андської групи і сприяє цьому процесу, надаючи технічну допомогу для розвитку торгівлі в цьому регіоні.

Розвиток торговельних відносин ЄС та Андської групи відбувається в рамках Загальної системи преференцій ЄС. На додачу до пільг, передбачених регулюванням Загальної системи преференцій, країни Андської групи можуть скористатись зі спеціальної угоди, призначеної для країн, що беруть участь у боротьбі з наркоторгівлею. Згідно з даною угодою, країни отримали вільний доступ до ринку всієї промислової й сільськогосподарської продукції, котра підпадає під загальне регулювання Загальної системи преференцій, включаючи ті товари, які класифіковані як "чутливі". Окрім того, ця угода передбачає вільний доступ до ринків деякої сільськогосподарської продукції, яка не входить в Загальну систему преференцій.

ЄС — країни Центральної Америки

Частка ЄС у зовнішній торгівлі країн Центральної Америки залишається стабільною — близько 10 % — протягом останніх 10 років.

У структурі експорту з Центральної Америки до ЄС переважають сільськогосподарські товари, які в сукупності становлять 36 % загального обсягу експорту. На другому місці — інтегральні мікросхеми і компоненти для обробки даних (25 %). Останнім часом збільшується частка торгівлі послугами. Основними товарами, що імпортуються до Центральної Америки з ЄС, є устаткування, хімічна продукція, судна, автомобілі та пальне¹.

¹ EU: Bilateral Trade Relations : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/index_en.htm>

Історично склалось, що в цьому регіоні пропорція між прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) зі США та ЄС становить 3:1. Найбільше ПІІ припадає на Коста-Рику і Панаму. Тісні стосунки між ЄС та країнами Центральної Америки тривають понад 30 років. Співпраця між двома регіонами відбувається згідно з Рамковою угодою про співпрацю, підписаною в 1993 р.

У Римі в 2003 р. був підписаний Договір щодо політичного діалогу та співробітництва з країнами Центральної Америки, аналогічний до Договору з Андською групою. Ця угода була спрямована на посилення політичної та економічної стабільності в регіоні, забезпечення сталого розвитку і поглиблення процесів регіональної інтеграції. Також обговорювалася можливість початку переговорів щодо утворення зони вільної торгівлі з ЄС. У 2004 р. розпочались переговори щодо підписання договору, спрямованого на поглиблення співпраці між ЄС та Центральною Америкою. Новий етап цих переговорів відбувся в 2006 р.

Метою зовнішньоторговельної політики ЄС у Центральній Америці є посилення процесу регіональної інтеграції. На практиці це означає утворення митного союзу на території Центральної Америки зі спільним тарифом щодо третіх країн і певним рівнем гармонізації санітарних та фітосанітарних правил і технічних норм для того, щоби товари з ЄС могли вільно пересуватися в цьому регіоні, а європейські експортери та інвестори не були вимушені пристосовуватись до різних стандартів у кожній країні регіону.

ЄС — США

На сучасному етапі обсяг виробництва у ЄС та США разом становить 60 % світового ВВП. На них припадає 33 % світової торгівлі товарами і 42 % світової торгівлі послугами.

Економіки ЄС та США великою мірою залежні одна від одної. Близько 25 % усієї торгівлі між цими економіками — це трансакції між фірмами, які мають інвестиції як у США, так і в ЄС. США схильні будувати підприємства в Європі. Щоб уникнути зовнішньоторговельних обмежень, найбільше ПІІ спрямовується до ФРН. У 1992—2002 рр. ПІІ США в ЄС подвоїлися. Сполучені Штати Америки надзвичайно стурбовані дискримінаційною політикою щодо окремих галузей, яку провадить ЄС. Для прикладу, той факт, що програми європейського телебачення мають виготовлятися в Європі, спричинив багато нарікань та звернень американських компаній до Європейської Комісії, оскільки телеіндустрія є однією з провідних галузей США. Небезпеку для американського виробника становлять також нові стандарти ЄС. Для цього є підстави,

адже США було відмовлено в доступі до органів стандартизації в ЄС *CEN* та *CENELEC*. Отже, щоби відповідати всім вимогам європейських стандартів, підприємствам США доводиться витратити додаткові кошти і провадити постійні технічні зміни у виробництві¹.

Існують також проблеми у фінансовому секторі. В ЄС діє принцип двостороннього визнання контролю країни походження (*home country*), що дає європейським фірмам вільний доступ до фінансових ринків інших країн — членів ЄС. У зв'язку з цим фірми керуються власними правилами, а не законами приймаючої сторони. З іншого боку, в НАФТА існує система, за якою фірма дотримується правил країни, в якій провадить свою діяльність. Наполягання Європейської Комісії на принципі взаємності суперечить законодавству США.

Зауважимо, що США як неєвропейська країна не фігурувала в планах та доктринах європейської інтеграції, однак з погляду на глобальну позицію у світі та домінуючу роль в організації післявоєнного порядку в Західній Європі ставлення США до інтеграції в Європі було дуже важливим для європейців. Теоретичні дискусії, наприклад, щодо пропозицій європейської інтеграції, що висувались різними вченими, а також плани європейських політиків, наприклад, А. Бріана, в міжвоєнний період сприймалися негативно, навіть як антиамериканські. Проте після Другої світової війни під тиском пропагандистських ідей теоретиків та діячів Європейського руху, а також європейських політиків (У. Черчилля, В. Сікорського) це питання зацікавило США.

У цей період Ф. Рузвельт — президент США в 1933—1945 рр. — передусім вирішував глобальні, а не регіональні питання, причому більшу увагу приділяв Радянському Союзові та його ролі у світовому порядку, зокрема в Європі. Це було спричинено успіхами на східному фронті.

Наступний президент США Г. Трумен у 1945—1953 рр. виступав за створення Сполучених Штатів Європи, що було заплановано на 45-річний період. У цьому США були зацікавлені як політично, так і економічно. Уряд США розумів також, що окремі країни Західної Європи не становили жодної реальної противаги для потужного на цей час Радянського Союзу. В 1947—1948 рр. у Вашингтоні перемогла думка щодо об'єднання всієї некомуністичної Європи. Тому політики США потужно лобювали створення ЄОВС у 1951 р. Після цього в економіках країн Європи відбулись певні позитивні зрушення, що дуже занепокоїло США, оскільки зростала конкурентоспроможність європейських країн.

¹ Бегг Д. Вопросы формирования валютной политики ЕС / Д. Бегг // Вопр. экономики. — 1999 — № 1 — С. 33—51.

У 2001 р. в Європі вперше з'явився шанс випередити США за темпами економічного зростання.

Європейські ринки на початку ХХІ ст. стали більш відкритими, а європейські компанії перейняли досвід американських фірм, спрямований на підвищення продуктивності праці. Уряди країн євросони поступово знижували податки. Водночас в ЄС знизилася зростання заробітної плати, що, своєю чергою, зменшило видатки роботодавців. Однак на початку 2008 р. прогнози щодо зростання економіки ЄС значно погіршилися.

На сучасному етапі більшість експертів мають сумніви, що ЄС зміг би випередити США і стати рушійною силою, яка вивела б світову економіку з кризи. На їхню думку, ні європейські корпорації, ні споживачі не можуть зрівнятися за купівельною спроможністю чи виробничим потенціалом зі суб'єктами економіки США чи країн Південно-Східної Азії.

Крім цього, в європейських компаній на сучасному етапі існує більше причин для занепокоєння станом американської економіки, ніж раніше. Проблема полягає не лише в падінні експорту з Європи, а передусім у тому, що кілька великих європейських компаній, серед яких *“DaimlerChrysler”*, *“BP-Amoco”*, *“Unilever”*, останнім часом витратили багатомільярдні суми на закупівлю американських корпорацій. Зниження попиту в США вже обернулось для *“DaimlerChrysler”* втратою в 2008 р. 5,3 млрд дол. США в підрозділі *“Chrysler”*.

Багато економістів вважають, що економічний потенціал країн євросони в довгостроковій перспективі нижчий, ніж у США, через повільний приріст населення та недостачу кваліфікованого персоналу на тлі високого безробіття.

Економічний спад у США в 2008 р. призвів до зниження експорту країн — членів ЄС. Але найбільше криза торкнулася інтересів Канади, Малайзії й Мексики, котрі спрямовують у Сполучені Штати значну частину свого експорту. Зниження американських затрат на інформаційні технології негативно позначилося на економіці багатьох країн — членів ЄС як великих експортерів електронних товарів.

Рецесія в США сприяла зменшенню попиту на нафту та інші сировинні товари, що спричинило пониження цін на них у 2008 р. утриті й завдало шкоди виробникам сировини. Економічний спад у США також призвів до зменшення надходжень в економіку інших країн ПІІ. Японія та ЄС більше залежать від США через ПІІ, ніж через торгівлю. Так, об'єм продажу філій німецьких фірм, розташованих на території США, в п'ять разів перевищує експорт Німеччини в цю країну.

ЄС — країни Африки, Тихоокеанського та Карибського регіону (АТК)

Для більшості країн цього регіону, зокрема для всіх країн Африки, ЄС є основним торговельним партнером.

Між країнами АТК та ЄС існують довготривалі та сприятливі стосунки. На сучасному етапі вони регулюються Договором про співробітництво АТК — ЄС, який був підписаний у м. Котону (Бенін) 23 червня 2000 р. і розрахований на 20 років. Ця угода стосується не лише економічної та торговельної співпраці, а й спрямована на покращення умов розвитку країн АТК.

Окрім того, у вересні 2002 р. країни АТК розпочали переговори щодо Угоди про економічне партнерство з ЄС. Ці переговори відбуваються відповідно до Програми підтримки торгівлі. З жовтня 2003 р. тривають переговори окремо з кожним із шести регіонів (Західна Африка, Центральна Африка, Східна та Південна Африка, Співтовариство розвитку країн Південної Африки, Карибський та Тихоокеанський регіони). В результаті з 01.01.2008 р. ЄС в односторонньому порядку відкрив свій ринок для країн АТК. Наступні етапи цих переговорів відбулися у другій половині 2009 і 2010 р. Однак Угода про економічне партнерство не є самоціллю; це крок на шляху поступової інтеграції країн АТК у світову економіку.

ЄС — країни Південно-Східної Азії

ЄС — АСЕАН. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) об'єднує 10 країн Південно-Східної Азії (Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Тайланд, В'єтнам). Ключова позиція в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, відданість справі підтримання миру та стабільності, визначна економічна роль, — усе це позиціонує АСЕАН як важливого партнера для ЄС. У жовтні 2003 р. лідери АСЕАН на Дев'ятому саміті підписали Другий балійський пакт — фундаментальний договір щодо майбутньої інтеграції, в якому передбачено утворення Союзу АСЕАН до 2020 р.

Після розширення ЄС посідає друге місце серед торговельних партнерів АСЕАН. При цьому 13 % усього експорту АСЕАН спрямовується саме в Європу, тому серед імпортерів азійської продукції ЄС посідає друге місце після США. Зростання економічної могутності Південно-Східної Азії та її довгостроковий потенціал роблять цей регіон привабливим для підприємців ЄС.

Починаючи з 2000 р., зовнішньоторговельна політика ЄС щодо АСЕАН визначається на міністерському та офіційному рівні. Від-

буваються регулярні зустрічі міністрів економіки та високопосадовців ЄС та АСЕАН. Основним завданням цих зустрічей є забезпечення економічної співпраці двох регіональних об'єднань, зокрема, зменшення нетарифних торговельних бар'єрів унаслідок співпраці у сфері економічного регулювання зовнішньої торгівлі, а також створення передумов для укладення угоди про преференційну торгівлю у майбутньому.

Для покращення економічної співпраці ЄС та АСЕАН у 2004 р. була розроблена Міжрегіональна торговельна ініціатива ЄС — АСЕАН (*TREATI*), яка сприяє провадженню діалогу та співпраці у сфері економічного регулювання. Ця ініціатива була вперше згадана як ключовий компонент у Повідомленні Європейської Комісії “Нове партнерство з Південно-Східною Азією” у липні 2003 р. Пріоритетними галузями співпраці в рамках Міжрегіональної торговельної ініціативи є економічна інтеграція АСЕАН, гармонізація санітарних та фітосанітарних стандартів сільськогосподарської продукції, узгодження стандартів на промислову продукцію, зменшення торговельних бар'єрів. У процесі співпраці також вирішуються питання покращення інвестиційного клімату.

Діяльність у рамках Міжрегіональної торговельної ініціативи ґрунтується на поступовому поглибленні співпраці — від обміну досвідом до формування всебічних домовленостей щодо зовнішньоторговельної політики між двома регіонами.

АСЕМ (Азійсько-Європейські зустрічі). Азійсько-Європейські зустрічі (*АСЕМ*) — це неформальний процес діалогу та співпраці, розпочатий у 1996 р. Він відбувається між Європейською Комісією та окремими країнами — членами ЄС, з одного боку, та десятьма країнами Азії — з іншого. До азійських країн, які з самого початку брали участь у *АСЕМ*, належать Бруней, Китай, Індонезія, Японія, Південна Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд та В'єтнам. На П'ятому саміті, що відбувся у жовтні 2004 р. у В'єтнамі, до учасників *АСЕМ* приєдналися 10 нових країн — членів ЄС, Камбоджа, Лаос, М'янма. В 2007 р. до *АСЕМ* увійшли також Болгарія, Румунія, Індія, Монголія, Пакистан¹.

Переговори в рамках *АСЕМ* стосуються політичних, економічних та культурних проблем. Їх головною метою є зміцнення партнерських відносин між двома регіонами. Азійські країни — члени *АСЕМ* є ключовими партнерами ЄС; на них припадає $\frac{1}{4}$ усієї зовнішньої торгівлі ЄС.

¹ АСЕМ: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <<http://www.aseminfoboard.org/page.phtml?code=About>>

У рамках АСЕМ на зустрічах міністрів економіки і міністрів, представників Департаменту торгівлі й інвестицій та Азійсько-Європейського бізнес-форуму було сформовано так звану економічну колону. Основною темою її переговорів і діяльності були проблеми СОТ, регіональна економічна інтеграція, втілення Плану дій для полегшення торгівлі, метою якого є зниження і відміна нетарифних бар'єрів у торгівлі між двома регіонами, а також застосування Плану дій, спрямованого на заохочення двосторонніх інвестиційних потоків між Азією та Європою.

Паралельною незалежною організацією, створеною у приватному секторі, став Азійсько-Європейський бізнес-форум. Його завдання — зміцнення співпраці між торгово-промисловими секторами обох регіонів, забезпечення переговорів на вищому рівні між представниками бізнес-структур щодо проблем розвитку торгівлі та інвестування, вироблення рекомендацій для збільшення привабливості європейських та азійських ринків. У жовтні 2005 р., одночасно з П'ятим самітом АСЕМ, відбувся Дев'ятий бізнес-форум у Ханой (В'єтнам). На Саміті розглядались проблеми сучасного макроекономічного розвитку, стратегічні та політичні аспекти основних питань економічної політики, які постають з поширенням глобалізації. Зокрема, лідери країн створили підґрунтя для більш детальних переговорів щодо рішень, які необхідно буде прийняти на подальших самітах.

ЄС — країни Центральної Азії

Населення країн Центральної Азії — Казахстану, Киргизстану, Таджикистану, Туркменістану, Узбекистану — сягає 60 млн осіб, а територія є набагато більшою за територію ЄС. При цьому в цих країнах міститься значна частка світових запасів нафти і газу.

Європейський Союз провадить двосторонні торговельні стосунки окремо з кожною країною цього регіону у формі угод про партнерство та співробітництво. Угоди з Казахстаном, Киргизстаном і Узбекистаном набули чинності у 1999 р. Угода з Туркменістаном була підписана у 1998 р., але процес ратифікації було заморожено парламентами країн — членів ЄС та Парламентом ЄС через політичну ситуацію в країні. Відносини ЄС і Таджикистану регламентуються Угодою про торгівлю і співпрацю.

Рада ЄС ухвалила 22 червня 2007 р. Стратегічний план дій ЄС щодо країн Центральної Азії. Основною метою Плану дій є посилення впливу ЄС у цьому регіоні загалом і розвиток двосторонніх відносин з кожною країною зокрема. Документ визначає шість пріоритетних галузей співпраці: демократія та права людини,

освіта, торгівля та інвестиції, енергетика і транспорт, охорона довкілля та співпраця у вирішенні спільних проблем.

Усі зазначені країни цього регіону підпадають під дію Загальної системи преференцій ЄС, за деякими винятками, що стосуються певних видів металопрокату та риби.

ЄС — країни Кавказу

Достатньо інтенсивними є зовнішньоекономічні зв'язки ЄС з країнами Південного Кавказу. Згідно з повідомленнями Європейської Комісії, три країни цього регіону — Вірменія, Азербайджан та Грузія — мають бути включені до Європейської політики добросусідства.

Європейський Союз розгортав двосторонні стосунки передусім з кожною з цих країн, а не з регіоном загалом. Ці стосунки набували форми угод про партнерство та співробітництво. Згідно з цими угодами, які набули чинності 1 липня 1999 р., метою співпраці була побудова партнерських відносин з кожною з цих країн, спрямованих на підтримку і сприяння економічному розвитку, дотримання законності та прав людини. У цих угодах передбачається торговельна лібералізація і співпраця у різних сферах. Зокрема, країни — учасниці угод зобов'язуються надати одна одній статус режиму найбільшого сприяння. Передбачається також зняття кількісних обмежень у торгівлі. Основним фінансовим інструментом забезпечення угод про партнерство та співробітництво є програма *Tacis*.

Варто зазначити, що ЄС ніколи не запроваджував жодних заходів захисту проти імпорту з країн Кавказу, оскільки цей імпорт не порушував справедливих умов торгівлі.

У рамках Політики добросусідства Вірменія, Азербайджан і Грузія підписали План дій, спрямований на поглиблення торговельної та економічної співпраці з ЄС. Однак станом на 2008 р. було досягнуто лише незначного прогресу, особливо в законодавчій сфері. Однією з основних проблем, що перешкоджає успішному розвитку зовнішньоторговельних відносин між обома регіонами, є низький рівень захисту прав приватної власності.

ЄС — країни Близького Сходу

У травні 1981 р. на Близькому Сході було утворене регіональне об'єднання — Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (GCC). До Ради увійшли Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати. Ця організація була реформована в митний союз 1 січня 2003 р.

Починаючи з 80-х років ХХ ст., експорт ЄС до країн Ради співробітництва арабських держав постійно зростає. На сучасному етапі *GCC* — шостий за обсягом експортний ринок для ЄС, тоді як ЄС — найбільший торговельний партнер для Ради співробітництва арабських держав.

У 1989 р. між ЄС та Радою співробітництва арабських держав було укладено Угоду про співпрацю, згідно з якою міністри закордонних справ раз на рік проводять спільне засідання. Метою цієї Угоди є сприяння розвитку торгівлі, а також зміцнення стабільності в цьому стратегічному регіоні світового значення. У сферах промислового співробітництва, енергетики та охорони довкілля було сформовано робочі групи. В Угоді також було передбачено започаткування переговорів між ЄС та Радою співробітництва арабських держав про створення зони вільної торгівлі. В 1996 р. до порядку денного додалось децентралізоване співробітництво (між університетами, бізнес-компаніями, засобами мас-медіа).

Переговори щодо створення зони вільної торгівлі між ЄС та Радою співробітництва арабських держав було розпочато у 1990 р., а в 1999 р. їх було заморожено до завершення формування митного союзу Ради співробітництва арабських держав. Щоби заохотити сторони до продовження переговорів, а також для врахування змін, котрі відбулися в зовнішньоторговельній політиці ЄС та правилах СОТ, у 2001 р. в ЄС було прийнято комплекс директив, що стосувалися торгівлі послугами та деяких інших сфер. Відповідно до цих директив, у проєкті угоди про вільну торгівлю між ЄС та Радою співробітництва арабських держав передбачається поступова взаємна лібералізація торгівлі товарами та послугами, яка б забезпечила зіставний доступ до ринку обох регіональних об'єднань згідно з правилами СОТ та врахуванням рівня розвитку країн Ради співробітництва арабських держав. Отже, Угода про вільну торгівлю спрямована на посилення економічної інтеграції ЄС та Ради співробітництва арабських держав при збільшенні та диверсифікації торгівлі.

Після врахування нових директив перемовини було продовжено у березні 2002 р.; вони тривають і дотепер. Основні питання, що виносяться на переговори, — доступ до ринків товарів і послуг, захист прав інтелектуальної власності, правила визначення походження, вирішення суперечок. В Угоді також передбачається розв'язання деяких політичних питань, таких, як захист прав людини, нелегальна міграція, боротьба з тероризмом тощо.

У вересні 2003 р. у м. Ер-Ріяд (Саудівська Аравія) було проведено перший раунд Економічного діалогу ЄС — *GCC*. У рамках цього Діалогу ЄС та Рада співробітництва арабських держав обмі-

нялися досвідом формування єдиної зовнішньоторговельної політики, переходу від митного союзу до спільного ринку, обговорювали фіскальний аспект запровадження єдиної валюти.

З 1 січня 2007 р. набула чинності Директива ЄС про фінансові інструменти співпраці з країнами з високим рівнем доходу, яка слугує основою для розвитку стосунків ЄС та Ради співробітництва арабських держав.

ЄС — країни Середземномор'я

Торговельні стосунки між ЄС та країнами Середземномор'я ґрунтуються на програмі партнерства, відомій також як Барселонський процес, метою якої є забезпечення економічного добробуту обох регіонів. При цьому стосунки розвиваються як у формі двосторонньої співпраці, так і міжрегіональних домовленостей.

Барселонський процес було розпочато у листопаді 1995 р. Його основними цілями були:

— встановлення спільної зони миру та стабільності завдяки посиленню політичного діалогу;

— розбудова спільної зони економічного добробуту через торговельне та фінансове партнерство і поступове формування зони вільної торгівлі;

— соціальний та культурний обмін, спрямований на досягнення взаємопорозуміння між культурами.

Зовнішньоторговельна політика — важливий елемент Барселонського процесу, оскільки поглиблення інтеграції зі Середземноморським регіоном можливе через лібералізацію торгівлі та формування Європейсько-Середземноморської зони вільної торгівлі, яке планується завершити в 2010 р.

На позачерговій конференції в Барселоні (листопад 2005 р.) було відзначено десятирічний ювілей Барселонського процесу. У цей період намітився значний прогрес у лібералізації торгівлі як на двосторонньому, так і на міжрегіональному рівнях. Особливо це стосувалося зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Промислові товари середземноморських країн безперешкодно експортуються до ЄС. Наразі тривають переговори щодо лібералізації торгівлі сільськогосподарськими продуктами.

На двосторонньому рівні кожна зі середземноморських країн підписала та імплементувала Угоду про співпрацю з ЄС. Угоди про співпрацю прийшли на зміну попередній низці угод про кооперацію, підписаних у 70-х роках ХХ ст. Вони передбачають лібералізацію торгівлі промисловими товарами з повною відміною тарифів на експорт зі середземноморських країн і поступовим зниженням упродовж перехідного періоду мита на експорт з ЄС.

Окрім того, під час Барселонського процесу заохочувався розвиток вільної торгівлі між країнами Середземноморського регіону. Угода про створення зони вільної торгівлі між арабськими та середземноморськими країнами (Агадірська угода) передбачає створення інтегрованого ринку між Єгиптом, Йорданією, Марокко і Тунісом. Угоди про вільну торгівлю підписані також між Ізраїлем та Йорданією; двосторонні угоди були підписані Марокко і Тунісом з Туреччиною.

На П'ятій конференції з питань торгівлі, що відбулася 24 березня 2006 р. у Маракеші (Марокко), було досягнуто домовленості розпочати переговори про лібералізацію торгівлі послугами, а також урегулювання суперечок у сфері торгівлі. Ще раз було підтверджено намір сформувати зону вільної торгівлі до 2010 р.

ЄС — країни Балканського регіону

Зовнішньоторговельна політика ЄС щодо балканських країн є важливим інструментом забезпечення економічного розвитку та підтримання стабільності у країнах Південно-Східної Європи (Албанія, Боснія та Герцеговина, Хорватія, Македонія, Сербія, Чорногорія). Для досягнення цієї мети ЄС запропонував балканським країнам інтеграцію до структур ЄС через підписання Угоди про стабілізацію та асоціацію. Стратегія доповнюється потужною фінансовою допомогою, яка робить ЄС найбільшим донором цього регіону.

Угода про стабілізацію та асоціацію, торговельні преференції, технічна та фінансова допомога — це три основні інструменти, що дають змогу досягти стабільності й узгодити економічну та правову систему цих країн з нормами ЄС.

У 2000 р. з боку ЄС було запроваджено низку заходів для сприяння торгівлі з балканськими країнами, внаслідок чого були скасовані тарифи та квоти майже для всього експорту, за винятком деяких видів товарів харчової промисловості (вина, цукор, деякі види рибної продукції, телятина тощо), а також текстильної продукції з Чорногорії та Косова. Ці заходи були розраховані на період до 2005 р., але вони виявились надзвичайно ефективними для збільшення експорту балканських країн. Лише в 2000—2004 рр. імпорт з балканських країн до ЄС зростав на 8 % щороку. Тому дію цих заходів продовжили до 2010 р.

Згідно з Угодою про стабілізацію та асоціацію, торговельні поступки мають бути взаємними, тому балканські країни поступово відкривають свої ринки для європейської продукції.

Для сприяння зовнішній торгівлі постійно ведуться переговори щодо імплементації Угод про стабілізацію та асоціацію між ЄС та

країнами регіону. Деякі з них уже набули чинності у таких країнах, як Македонія (з 1 травня 2004 р.), Хорватія (1 лютого 2005 р.) і Албанія (1 грудня 2006 р.), Чорногорія, Боснія та Герцеговина (1 січня 2007 р.). Також підписана угода зі Сербією, яка очікує на імплементацію.

Угода про стабілізацію і асоціацію містить питання, що зосереджуються на:

- лібералізації зовнішньої торгівлі товарами та інших проблемах, пов'язаних з торгівлею (торгівля послугами, державні замовлення, захист прав інтелектуальної власності, конкуренція тощо);
- політичному діалозі;
- гармонізації законодавства;
- інших сферах співпраці (промисловості, захисті довкілля, енергозбереженні).

В Угоді передбачено поступове створення зони вільної торгівлі між ЄС і країнами Балканського регіону.

На Раді в Салоніках (Греція) 19—20 червня 2003 р. було ще раз підтверджено намір підтримувати прагнення балканських країн інтегруватися до ЄС і принагідно зазначено, що європейська перспектива залежатиме від зусиль країн у проведенні необхідних реформ.

Європейська Комісія 27 січня 2006 р. опублікувала Повідомлення “Країни Західних Балкан на шляху до ЄС: підтримка стабільності та збільшення добробуту”, в якому були викладені пропозиції щодо покращення торгівлі, економічного розвитку, спрощення переміщення осіб, удосконалення регіональної кооперації та розвиток громадянського суспільства в цьому регіоні.

Нині офіційний статус кандидатів на вступ до ЄС мають Хорватія та Македонія.

Інші країни Балканського регіону — Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Сербія — також є потенційними кандидатами на вступ до ЄС за умови дотримання необхідних умов.

За ініціативою ЄС у 2001 р. шість країн Балканського регіону (Албанія, Боснія та Герцеговина, Хорватія, Македонія, Сербія, Чорногорія), а також Румунія, Болгарія і Молдова, яка приєдналася до Угоди в односторонньому порядку, підписали “Меморандум взаємопорозуміння щодо допомоги і лібералізації у сфері зовнішньої торгівлі”. Згідно з ним країни зобов'язалися до кінця 2002 р. укласти між собою понад 30 двосторонніх угод про вільну торгівлю, на основі яких наприкінці 2006 р. було утворено регіональне торговельне об'єднання — Центральноевропейську угоду про вільну торгівлю (ЦЕФТА). Угода була підписана в Бухаресті 19 грудня 2006 р. усіма країнами Балканського регіону і Молдовою. Угода набула чинності в листопаді 2007 р.

Європейський Союз підтримує цю організацію і сприяє її розвитку, а також надає підтримку країнам Балканського регіону під час вступу до СОТ. Членства у СОТ уже набули Албанія (8 вересня 2000 р.), Хорватія (30 листопада 2000 р.), Македонія (4 квітня 2003 р.); Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Сербія лише розпочали процес вступу.

ЄС — Україна

З 1991 р. українська зовнішньоторговельна політика була орієнтована на посилення зв'язків з ЄС. У 2003 р. ЄС після свого розширення став найважливішим торговельним партнером України, потіснивши Росію на друге місце. У 2009 р. на частку ЄС припадало 29,2 % усього обсягу зовнішньоторговельних операцій України¹. Тому ЄС і Україна зацікавлені у розбудові надійних, прозорих та відкритих торговельних зв'язків.

Запорукою успішного входження України в європейський економічний простір є вдале завершення внутрішніх ринкових перетворень. Після розширення ЄС Україна отримала змогу скористатись з європейської Політики добросусідства, в рамках якої ЄС надавав Україні всебічну підтримку в її прагненні вступити до СОТ.

У 2009 р. обсяг сукупної торгівлі України та ЄС внаслідок кризових явищ у світовій економіці зменшився з 39,6 до 21,8 млрд євро (рис. 6.2)².

У результаті незбалансованості структури виробництва в Україні торговельні потоки між ЄС та Україною також є незбалансованими. Частка України у загальному імпорті ЄС у 2009 р. становила 0,7 %. Зокрема на сировину, паливні ресурси та мастильні матеріали припадало 59,6 % всього імпорту ЄС з України (рис. 6.3). У загальному експорті ЄС частка України дорівнювала 1,3 %. У структурі експорту з ЄС в Україну домінували устаткування та транспортні засоби — 32,0 %, продукція хімічної промисловості — 19,0 %, промислові вироби — 30,6 % (рис. 6.4). Обсяги торгівлі послугами є незначними; у 2008 р. вони становили 7,9 млрд дол. США³. Рівень прямих іноземних інвестицій з ЄС в Україну також залишається низьким.

Торгівля України і ЄС достатньо лібералізована. Єдиним винятком є торгівля металопрокатом. До 2005 р. вона обмежувалась односторонніми захисними заходами з боку ЄС, які 31 березня

¹ За даними Державного комітету статистики України.

² За даними EUROSTAT (*Comext, Statistical regime 4*).

³ За даними Державного комітету статистики України.

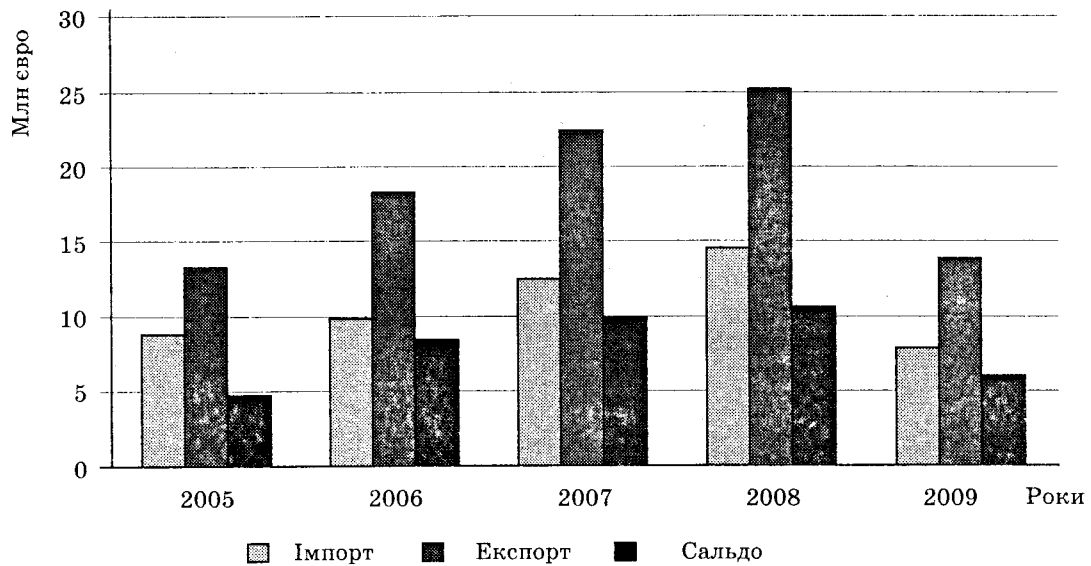


Рис. 6.2. Торгівля ЄС з Україною

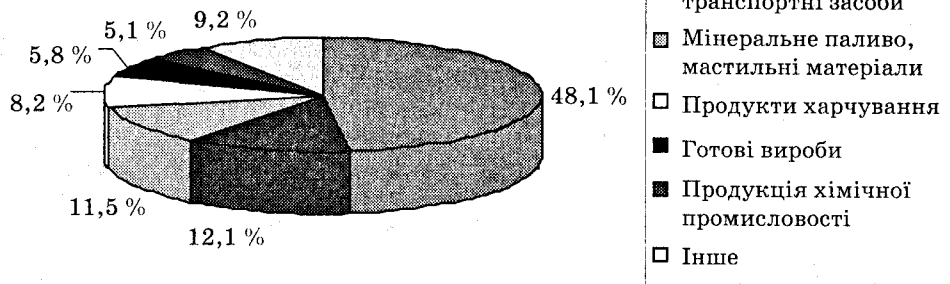


Рис. 6.3. Товарна структура імпорту ЄС з України у 2009 р.

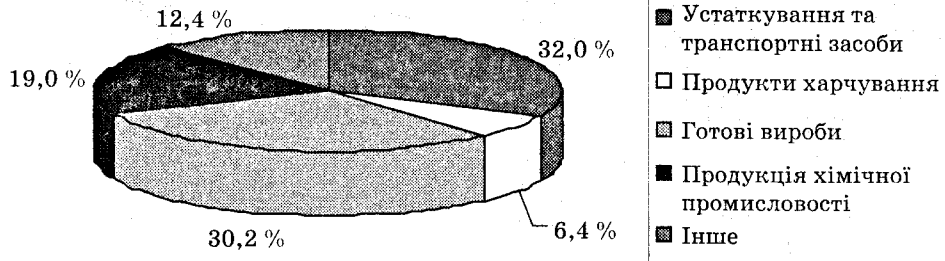


Рис. 6.4. Товарна структура експорту ЄС в Україну у 2009 р.

2005 р. були замінені угодою, згідно з якою квота на металопрокат з України на 2005 р. становила 908 тис. т, а на 2006 р. — 1 004 500 т. У 2007 р. було підписано нову угоду, згідно з якою квота дорівнювала 1,32 млн т. Ця фіксована кількість могла бути збільшена на прохання України при виконанні певних умов, зазначених у договорі.

Угода про торгівлю металопрокатом за згодою сторін автоматично поновлюється щорічно, при цьому щороку квота збільшується на 2,5 %. Застосування угоди обмежується тим фактом, що Україна, всупереч домовленостям, запровадила експортний податок на металобрухт у розмірі 30 євро за тонну.

Торгівля текстилем регулювалася угодою, укладеною 19 грудня 2000 р., згідно з якою, починаючи з 2001 р., обидві сторони дещо лібералізували торгівлю текстильною продукцією. Відповідно до умов цієї угоди Україна низила мито на імпорту текстильної продукції з ЄС з 23 лютого 2001 р., а ЄС, натомість, збільшив українську квоту на імпорту текстилю з 26 березня 2000 р. Україна продовжувала поступово знижувати мито, аж поки воно не зрівнялося зі ставкою мита ЄС у 2004 р. Угодою від 9 березня 2005 р. усі торговельні обмеження на торгівлю текстилем було знято¹.

Відносини України та ЄС до 1 січня 2008 р. регулювалися Угодою про партнерство і співробітництво, яка набула чинності 1998 р. Вона стосувалася не лише економічних, а й політичних та культурних зв'язків України та ЄС. Однією з основних цілей Угоди було забезпечення розвитку торгівлі та інвестицій між ЄС та Україною. Положення Угоди ґрунтувалися на принципах режиму найбільшого сприяння і національного режиму. Окремі пункти регулювали торгівлю металопрокатом, умови заснування і функціонування компаній, узгодження законодавства, захист прав інтелектуальної власності, застосування засобів захисту внутрішнього ринку тощо.

Розширення ЄС 2004 і 2007 р. позитивно позначилося на розвитку відносин Україна — ЄС. Гармонізація стандартів між країнами — членами ЄС, зняття внутрішніх кордонів означають вільну циркуляцію товарів і послуг у межах ЄС. Після розширення ЄС у 2007 р. Україна може отримати доступ до єдиного гармонізованого ринку, який налічує понад 450 млн осіб. Перш за все, спрощення і стандартизація є вигідними для малого та середнього бізнесу. Іншим позитивним моментом є значне зниження ставок мита більшості нових країн — членів ЄС.

Стратегія ЄС щодо України була викладена в 1999 р. у Загальному стратегічному плані, згідно з яким Україні було запропоновано

¹ European Commission: EU and the world : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/index_en.htm>

взяти участь у Політиці добросусідства, яка визначала рамки майбутньої співпраці на найближчі 10 років. Основною ідеєю цієї програми було те, що країни, які ще не можуть вважатися потенційними кандидатами на вступ до ЄС, утворять навколо ЄС так зване дружнє кільце. За умови, що внутрішні реформи в Україні будуть успішними, відбуватиметься поступова інтеграція України до європейських структур у поєднанні з подальшою торговельною лібералізацією.

Консультації щодо Політики добросусідства були завершені у вересні 2004 р. Спеціальною Радою співробітництва Україна — ЄС у 2005 р. був затверджений План дій. З огляду на політичні зміни, що відбулися в Україні, ЄС запропонував максимізувати вигоди, котрі Україна може отримати при втіленні Плану дій. Ці пропозиції, затвержені в лютому 2005 р., містили 10 пунктів більш тісної співпраці. З них сфери зовнішньоторговельної політики стосувались такі:

— поглибити торговельні й економічні зв'язки України та ЄС. Для цього передбачалося прискорити переговори щодо встановлення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною. Було запропоновано також розпочати переговори щодо угоди про вільний доступ українського металопрокату та текстилю на ринки ЄС;

— підтримати прагнення України вступити до СОТ. ЄС був одним із перших, хто підписав двосторонній протокол з Україною;

— інтенсифікувати контакти з Україною і надати допомогу для розв'язання актуальних проблем, які стосувались зовнішньоторговельних розслідувань. Для цього у 2005 р. ЄС надав Україні статус країни з ринковою економікою.

Двосторонні переговори між ЄС та Україною щодо підписання нової угоди, яка мала замінити Угоду про партнерство і співробітництво, розпочались у березні 2007 р.

На сучасному етапі тривають перемовини щодо укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, невід'ємною частиною якої стануть положення про створення поглибленої зони вільної торгівлі.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Назвіть основні етапи формування спільної торговельної політики ЄС.
2. Дайте характеристику особливостям спільної торговельної політики ЄС.
3. Назвіть організаційні засади формування спільної торговельної політики ЄС.
4. Перелічіть головні органи ЄС, що беруть участь у формуванні та реалізації спільної торговельної політики.
5. Охарактеризуйте функції Комітету 133.
6. Які існують рівні реалізації спільної торговельної політики ЄС?
7. Дайте характеристику спільній торговельній політиці ЄС у сфері послуг.
8. Що належить до компетенції країн-членів та органів ЄС у спільній торговельній політиці у сфері послуг?
9. Як відбувалось формування спільної торговельної політики ЄС у рамках ГАТТ? Яким чином СОТ впливає на спільної торговельну політику ЄС?
10. Охарактеризуйте Загальну систему преференцій ЄС.
11. У чому полягає суть та значення Регламенту щодо торговельних бар'єрів?
12. У чому полягають особливості антидемпінгової політики ЄС?
13. У чому полягають особливості компенсаційної політики ЄС?
14. Яким чином відбувається співпраця ЄС з країнами Латинської Америки?
15. Які особливості співробітництва ЄС з країнами Андської групи?
16. У чому полягають основні проблеми у відносинах між ЄС та США?
17. Охарактеризуйте стан торговельного співробітництва між ЄС та країнами Африки, Тихоокеанського та Карибського регіону.
18. Розкрийте суть та значення Барселонського процесу.
19. Охарактеризуйте співпрацю ЄС з Македонією та Хорватією як з кандидатами на вступ до ЄС.
20. Назвіть основні перешкоди у розвитку двосторонніх відносин між ЄС та Україною.

Рекомендована література

1. *Будкін В.* Проблеми та перспективи співробітництва між Європейським Союзом та Україною / В. Будкін // Економіка України. — 2000. — № 9. — С. 82—92.
2. *Бураковський І.* Україна і європейська інтеграція / І. Бураковський // Політика і час. — 2000. — № 3—4. — С. 5—15.
3. *Буряк П. Ю.* Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. — К. : Хай-Тек Прес, 2008. — 352 с.
4. *Дайнен Д.* Дедалі міцніший союз: Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен : пер. з англ. — К. : К.І.С., 2006.
5. *Копійка В. В.* Європейський Союз: історія та засади функціонування: навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко; за ред. Л. В. Губерського. — К. : Знання, 2009. — 752 с.
6. Європейська інтеграція та Україна : навч.-метод. посіб. — К. : Макрос, 2002.
7. Європейський Союз: політика, економіка, право : навч. посіб. / за ред. д-ра іст. наук Н. В. Антонюк, канд. юрид. наук М. М. Мікієвича. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005.
8. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право : навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Л. : Астролябія, 2006.
9. *Мозіль З.* Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу / З. Мозіль. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005.
10. *Мусис Н.* Все про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис : пер. з англ. — К. : К.І.С., 2005.
11. *Шнирков О. І.* Торговельна політика Європейського Союзу / О. І. Шнирков. — К. : Київ. ун-т, 2005.
12. *Carind F.* International trade of EU 2000 : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int>>
13. Commission of the European Communities : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int>>
14. *Pinder J.* Positive integration and negative integration / J. Pinder // Europ. integration / Ed. with introduction by F. Roy Willis. — New York : New Viewpoints, 1975.
15. *Senti R.* The Role of the EU as an Economic Actor in the WTO / R. Senti // Europ. Foreign Affairs Review. — 2002. — Bd. 7, № 1. — S. 111—117.
16. Treaty of Nice : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/dat/nice.html>>
17. *Zawadski E.* Modele integracji w ramach CEFTA / E. Zawadski. — Warszawa : SGH, 1995.

Розділ 7

СПІЛЬНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 7.1. *Основні засади формування соціальної політики ЄС*
- 7.2. *Пріоритетні напрями реалізації спільної соціальної політики ЄС*
- 7.3. *Соціальна політика України в контексті співпраці з ЄС*

Зважена соціальна політика є одним із найбільших досягнень будь-якої держави. У тому чи іншому вигляді її намагаються реалізувати як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються.

Соціальна політика — це діяльність, спрямована на управління соціальною сферою суспільства, забезпечення матеріальних і культурних потреб його членів, регулювання процесів соціальної диференціації суспільства, у тому числі доходів економічно активного населення та непрацевдатних громадян. Це дає змогу кожному членові суспільства через державні, недержавні організації, фонди реалізувати свої найважливіші соціально-економічні права, насамперед право на рівень і якість життя, необхідні для нормального відтворення й розвитку особистості.

Основними напрямками реалізації соціальної політики ЄС є забезпечення високого рівня зайнятості та скорочення рівня безробіття, стабільного рівня життя та соціального захисту населення, врегулювання питань міграції.

7.1. Основні засади формування соціальної політики ЄС

Сутність соціальної політики ЄС

Термін “соціальна політика” вперше застосував французький теоретик утопічного соціалізму Ш. Фур’є. Завдяки йому постало питання щодо зобов’язань держави надавати соціальні гарантії своїм громадянам. Для цього державам необхідно утримувати монополію на торгівлю, емісію грошей та збір податків, завдяки яким може реалізовуватись соціальна політика¹.

До з’ясування сутності соціальної політики існують різноманітні підходи. У “Словнику соціальної роботи” Р. Баркер наводить таке визначення соціальної політики: “Соціальна політика — дії і принципи діяльності суспільства, що формують спосіб, за допомогою якого воно здійснює втручання і регулює відносини між індивідами, групами, общинами, соціальними установами. Ці принципи і дії пов’язані зі звичаями і цінностями суспільства

¹ Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. — 2003. — № 1. — С. 118—128.

й значною мірою визначають розподіл ресурсів і рівень добробуту його людей”¹. Таке трактування соціальної політики не вказує на суб’єктів її дії.

Російський дослідник *В. Капіцин* стверджує, що соціальна політика — це “спрямовуючий вплив держави, що ґрунтується на системі правил (норм), нормативних структур, що приймають рішення й організують діяльність, яка сприяє залученню до політичних процесів різноманітних суб’єктів. Мета такого впливу — сприяти формуванню спільних інтересів широких верств населення й консолідувати тим самим суспільство, домагаючись підтримки ним діяльності держави”.² Проте поняття суб’єкта на цьому етапі розвитку не зводиться лише до держави. Крім того, це визначення не встановлює сфери впливу соціальної політики.

Інший дослідник — *П. Шевчук* розглядає соціальну політику як “систему програм, служб та заходів, спрямованих на досягнення соціальних цілей. Соціальна політика охоплює всі сфери життєдіяльності людей — виробничу, соціальну, політичну, духовну — та регулює стосунки між суспільством, колективом, громадою, особою у кожній з цих сфер та зонах їх взаємодії”³.

Враховуючи вищенаведені визначення, можна стверджувати, що **соціальна політика** — це діяльність, спрямована на управління соціальною сферою суспільства, забезпечення матеріальних і культурних потреб його членів, регулювання процесів соціальної диференціації суспільства, у тому числі доходів економічно активного населення і непрацездатних громадян, що дає змогу кожному членові суспільства через державу, недержавні організації, фонди реалізовувати свої найважливіші соціально-економічні права, насамперед право на рівень і якість життя, необхідні для нормального відтворення і розвитку особистості.

Першою розвитку соціальної політики почала приділяти увагу Німеччина. Саме тут наприкінці XIX ст. група німецьких учених заснувала “Гурток соціальної політики”, завданням якого було вивчення політики й економіки у контексті соціології. У Німеччині вперше введено систему соціального забезпечення, керовану і контрольовану державою⁴, що стало підґрунтям формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Засновниками її були прихильники фрайбурзької школи *А. Мюллер-Армак* та *Л. Ерхард*.

¹ *Баркер Р.* Словарь социальной работы / Р. Баркер : пер. с англ. — М. : Ин-т соц. работы, 1994. — С. 38.

² *Сіленко А.* Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. — 2003. — № 1. — С. 118—128.

³ *Шевчук П.* Соціальна політика / П. Шевчук. — Л. : Світ, 2003. — С. 13.

⁴ *Сіленко А.* Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. — 2003. — № 1. — С. 118—128.

З-поміж пріоритетних принципів соціально орієнтованої ринкової економіки доцільно вирізнити принцип загального добробуту та принцип соціальної справедливості. Принцип загального добробуту спрямований на повне, гарантоване забезпечення потреб громадян у необхідних матеріальних і духовних благах. Критерієм дотримання принципу загального добробуту є високий рівень життя населення, що характеризується обсягом і структурою споживання, сукупністю поточних доходів та накопичень, забезпеченістю житлом тощо. Принцип соціальної справедливості визначає міру забезпечення окремих громадян матеріальними і духовними благами відповідно до внесеної ними суспільно корисної праці.

В основу соціально орієнтованої економіки покладено особисту свободу, соціальну рівність та економічну продуктивність. Вона спрямована на забезпечення фінансової стабільності, повної зайнятості, збалансованості платіжного балансу, економічного зростання, об'єктивного розподілу прибутків та соціальної справедливості, що забезпечуються державою.

Єдиним суб'єктом соціальної політики прихильники фрайбурзької школи визнають державу. Дотримуються такої думки і деякі сучасні дослідники. Однак для забезпечення соціальної політики як на рівні країн — членів ЄС, так і на рівні ЄС зусиль лише держави недостатньо. У цьому випадку *суб'єктами соціальної політики* є: ЄС, країни — члени ЄС, позабюджетні організації ЄС. Кожен суб'єкт соціальної політики ЄС виконує певні функції.

До *функцій ЄС* як суб'єкта соціальної політики належать:

- вирівнювання соціально-економічних диспропорцій між регіонами ЄС;
- врегулювання питань зовнішньої та внутрішньої міграції;
- прогнозування та врегулювання проблем на ринку праці;
- встановлення загальнообов'язкових мінімальних соціальних стандартів;
- правове регулювання реалізації соціальної політики через прийняття відповідних постанов та директив;
- впровадження та вдосконалення освітніх та тренінгових систем.

До *функцій країн — членів ЄС* як суб'єкта соціальної політики ЄС належать:

- забезпечення стабільного життєвого рівня населення;
- перерозподіл національного доходу;
- охорона здоров'я;
- врегулювання проблем на ринку праці;
- гарантування соціальної безпеки та захисту населення;
- підвищення кваліфікації та перекваліфікація кадрів.

До *функцій позабюджетних організацій ЄС* як суб'єктів соціальної політики належать:

— надання матеріальної або фінансової допомоги відповідним групам населення;

— відстоювання соціально-економічних інтересів певних верств населення перед ЄС¹.

Крім цього, на рівні країн — членів ЄС існують свої суб'єкти, які забезпечують активну реалізацію соціальної політики на державному рівні. Це передусім держава, суспільство, позабюджетні організації, недержавні структури.

Найважливішими регулятивними функціями *держави* як суб'єкта соціальної політики є:

— відмова від уніфікованості, шаблонування та оперативного втручання у виконання соціальних програм;

— застосування диференційованих підходів на основі врахування унікальності, неповторності шляхів розв'язання проблем, ситуацій і суперечок у соціальній сфері;

— передбачення проявів деструктивного та неефективного перебігу певних соціальних процесів та явищ;

— створення умов, необхідних для розвитку та реалізації особистісного потенціалу людини².

Іншим суб'єктом соціальної політики є *суспільство*. За П. Шевчуком, "суспільство — це організована соціальна спільнота, яка характеризується високим ступенем єдності, усвідомленням своєї відмінності від інших спільнот такого типу, значним взаємовпливом між членами, що формує певні сприятливі соціальні стандарти"³. Найвищим ступенем розвитку суспільства є громадянське суспільство. До його функцій належить налагодження спільно з державою розвинутих правових відносин, активна співпраця з державою заради спільного блага⁴.

До *позабюджетних організацій* належать фонди, що надають фінансову або матеріальну допомогу членам суспільства, та інші соціальні структури, котрі об'єднують громадян за певними суспільними інтересами і сприяють вирішенню характерних для цієї групи соціально-економічних проблем.

Недержавні структури охоплюють громадські організації та інші угруповання, наприклад, профспілки. Громадські організації привертають увагу інших до своєї діяльності, презентують і відстоюють інтереси своїх груп, виступають конкретними суб'єктами виявлення та розв'язання проблем своїх членів та безпосередньо

¹ Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. — Л. : Світ, 2003.

² Там само.

³ Там само.

⁴ Там само.

сприяють прискоренню соціально-економічного розвитку. Наявність громадських об'єднань є реальною ознакою здатності суспільства до самореалізації за складних економічних умов.

За допомогою суб'єктів соціальної політики ЄС вирішуються її **основні завдання**:

- забезпечення стабільного рівня життя населення ЄС;
- досягнення високого рівня зайнятості та зменшення рівня безробіття;
- врегулювання та прогнозування демографічних проблем суспільства;
- гарантування соціального захисту та соціальної безпеки;
- врегулювання проблем зовнішньої та внутрішньої міграції в ЄС;
- сприяння підвищенню кваліфікації та перекваліфікації кадрів.

Соціальна політика може бути як активною, так і пасивною. **Активна соціальна політика** спрямована на врегулювання питань до виникнення соціальних проблем, тобто на знешкодження причин існування соціальної проблеми. **Пасивна соціальна політика** нівелює наслідки проблем, тобто направлена на допомогу тим чи іншим верствам населення, які переживають соціальні труднощі.

Наприклад, активна політика зайнятості — це заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення її робочими місцями, збільшення попиту на робочу силу з боку приватного та державного секторів економіки. Пасивна політика зайнятості — це заходи, спрямовані на фінансову підтримку осіб, які можуть працювати, мають відповідний рівень освіти, але перебувають у стані повного чи часткового безробіття¹.

Базові принципи формування соціальної політики ЄС

Підґрунтям для формування соціальної політики ЄС є три важливих принципи: індивідуальності, солідарності та субсидіарності.

Принцип індивідуальності зорієнтований не на колектив, державу чи абстрактне загальне благо, а передусім на людину як особистість, індивідуум. Саме з перспективи такого розуміння людини, яке розглядає індивіда в його особистісній гідності, необхідно створювати всі рамкові умови суспільного життя.

Принцип солідарності полягає в тому, що кожна окрема людина як істота соціальна перебуває у постійних зв'язках та взаємозалежності зі суспільством. Люди також взаємозв'язані та вза-

¹ Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. — Л.: Світ, 2003.

емно відповідальні між собою. Це вимагає подолання соціальної несправедливості та розв'язання конфліктів інтересів мирним шляхом.

Принцип субсидіарності допомагає одночасно реалізувати принципи індивідуальності й солідарності. Субсидіарність передбачає захист людини, її свободи та індивідуальні права на самореалізацію в усіх сферах життя. Все, чого людина в змозі досягти з власної ініціативи та власними зусиллями, не має зазнавати перешкод з боку суспільства чи держави. Одночасно принцип субсидіарності визнає необхідність та важливість посередницьких груп та інституцій у суспільстві, наприклад, груп самодопомоги.

Згідно з вищенаведеними принципами, у сучасній економічній системі кожної країни — члена ЄС, залежно від рівня економічного розвитку, соціальних та національних умов, виробилися власні особливі моделі взаємодії соціальної політики з ринковою економікою держави — так звані моделі держав соціального добробуту. Найбільш вдалим економічними моделями для більшості країн — членів ЄС стали ліберальна, скандинавська та модель соціально орієнтованої ринкової економіки.

Загальні принципи соціальної спрямованості характерні для всіх існуючих моделей:

1. Успішна економічна політика. Зважаючи на взаємозалежність економічного та суспільного порядків, можна стверджувати, що економічна політика, яка спроможна забезпечити стабільність грошової політики, економічне зростання та повну зайнятість, є одночасно найкращою соціальною політикою в найширшому розумінні. Адже успішна економічна політика не лише створює необхідну матеріальну базу для соціально-зумовленого трансферу доходів, а й сприяє зростанню реальних доходів громадян.

2. Принцип рівних можливостей передбачає необхідність вживати заходів щодо створення рівних можливостей для кожного. Якщо в економіці має діяти принцип кращого результату, то це вимагає забезпечення рівних умов для економічної діяльності, щоби громадяни мали вільний доступ до участі в економічному житті. Якщо ж за підсумками індивідуальної діяльності та за умов чесної конкуренції результати виявляться різними, то суспільство може з цим погодитися лише у випадку рівних для всіх стартових умов (наприклад, рівні можливості освіти та підвищення кваліфікації).

Для врівноваження стартових умов у процесі економічної діяльності застосовується перерозподіл національного доходу та суспільного багатства. Оскільки ефективний конкурентний та стабільний грошовий порядки самі по собі не вирішують усіх соціальних проблем суспільства, необхідні додаткові заходи соціальної компенсації,

наприклад, перерозподіл доходів через податкову політику, соціальний захист (соціальне страхування). Функціонуючий ринковий механізм також недостатній для досягнення соціальних цілей. Тому в соціальній ринковій економіці необхідна як підтримка ринкових механізмів, так і коригування результатів ринку.

Відмінності в рівнях доходів на душу населення або на одного зайнятого називаються *диференціацією доходів*. Відомо, що нерівність доходів населення характерна для всіх економічних систем.

За умови диференціації доходів та рівня життя виникає гостра соціальна проблема бідності. *Бідність* — це рівень життя, котрий не може забезпечити нормальні прожиткові умови для відтворення населення. Кількісно цей рівень виражають показником “прожитковий мінімум”, або “порог бідності”.

3. Соціальний захист від загальних життєвих ризиків. Соціальні інституції необхідні для економічного страхування кожного громадянина від таких загальних ризиків, як нещасні випадки, захворювання, інвалідність, похилий вік та безробіття. Існують різні форми соціального страхування, наприклад, приватне чи державне страхування, частка приватного і державного у фінансуванні соціального страхування тощо.

4. Соціальне партнерство в економіці. Стосунки між найманими робітниками та підприємцями мають розгортатися у напрямі соціального партнерства. Попри існуючі розбіжності інтересів, можна знаходити процедури, що дають змогу досягати згоди у врегулюванні існуючих конфліктів. Наприклад, в Німеччині розроблені правила функціонування представницьких органів на підприємствах (зокрема “Закон про представницькі органи робітників на підприємствах” та “Закон про участь робітників у прийнятті рішень”), а також уся система тарифних угод направлена на порозуміння та розв’язання суперечок¹.

Отже, для всіх моделей загального добробуту, що існують в ЄС, притаманні спільні ціннісно-етичні та соціальні принципи. Проте для них характерні деякі відмінності в здійсненні соціальної політики.

Формування ліберальної *моделі* Великої Британії відбувалося при пануванні приватної власності, перевазі ринкових відносин і під впливом ліберальної трудової етики. Основними умовами функціонування цієї моделі є мінімальне залучення держави до ринкових відносин й обмежене застосування заходів державного регулювання, що не виходить за межі вироблення макроекономічної політики. У внутрішньому валовому продукті (ВВП) державному сектору економіки належить лише невелика частка.

¹ Ломани М. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / М. Ломани, О. Олійник, А. Мокій та ін. / за ред. Р. Каплана. — 2-ге вид. — К. : Фонд Конрада Аденауера, 2006.

Соціальна підтримка громадян здійснюється за рахунок розвинутих систем страхування і при мінімальному втручанні держави, що є регулятором визначених гарантій. Розміри страхових виплат зазвичай невеликі. Незначні й трансферні платежі, тобто фінансові засоби, отримані від податків, які з рахунків держбюджету безпосередньо перераховуються різним групам населення у вигляді допомог і субсидій. Матеріальна допомога має адресну спрямованість і надається лише на підставі перевірки потреби.

У сфері виробничих відносин створені максимальні умови для розвитку підприємницької активності. Власники підприємств нічим не обмежені в прийнятті самостійних рішень щодо розвитку і реструктуризації виробництва, у тому числі при необхідності скорочення найманих працівників. Ця модель цілком відповідає своєму основному призначенню в умовах економічної стабільності чи підйому, але при спаді й вимушеному скороченні виробництва, супроводжуваному неминучим згортанням соціальних програм, у вразливому становищі опиняються багато соціальних груп, насамперед жінки, молодь, люди похилого віку.

Скандинавська модель характерна особливими рисами державного регулювання, притаманними Данії, Фінляндії, Норвегії, Ісландії, Швеції. Сутність її полягає в успішному поєднанні приватної власності й ринкової конкуренції з урядовими програмами, спрямованими на рівномірний розподіл прибутку, підтримку непрацездатних, компенсацію втрат, пов'язаних з нестабільністю ринкової економіки. Відмінність скандинавської моделі від інших моделей ЄС полягає у вищому ступені соціального захисту і забезпечення населення.

Спільним для політики скандинавських країн є прагнення консенсусу в економічному розвитку (між приватною власністю і громадською діяльністю). Відмінності державного регулювання в кожній країні цієї групи визначаються особливостями поєднання різних елементів та засобів регулювання.

В економіці скандинавських країн домінує Швеція, для якої характерна змішана економіка — поєднання ринкових відносин на конкурентних засадах з активним втручанням держави в економіку. Це дає змогу виокремити особливу *шведську модель* ринкової економіки як соціал-демократичний варіант розвитку.

У структурі власності Швеції поєднується приватна, державна і кооперативна. Роль державного сектора полягає в акумуляції та перерозподілі значних грошових сум на соціальні й економічні цілі. Економічна політика держави спрямована на підтримку високої та стабільної зайнятості, забезпечення швидкого економічного зростання, вирівнювання доходів, підтримку регіональної

економічної рівноваги, досягнення прийнятної стабільності цін, охорону навколишнього середовища, працевлаштування, співучасть у виробництві й допомогу країнам, що розвиваються. Складовими економічної політики є податкова, грошова, регіональна політика на ринку праці.

Термін “шведська модель” виник у зв’язку з утвердженням Швеції як однієї з найбільш розвинутих у соціально-економічному сенсі держав. Він з’явився наприкінці 60-х років минулого століття, коли іноземні спостерігачі помітили успішне поєднання в Швеції швидкого економічного зростання з широким розгортанням державних реформ на тлі відносно високого рівня застосування соціальних заходів для забезпечення свобод людини в суспільстві.

У процесі вдосконалення цієї моделі пріоритетом для неї стало досягнення двох базових цілей: повної зайнятості й вирівнювання доходів, для забезпечення яких визначаються методи економічної політики. Внаслідок реалізації цих цілей для Швеції вагомим значення набули: активна соціальна політика на ринку праці та суттєве втручання самої держави в перерозподіл національного доходу.

Зі середини 70-х років ХХ ст., у зв’язку із загостренням конкурентної боротьби на зовнішніх ринках та глибокою економічною кризою, становище країни помітно ускладнилось. Зокрема, деякі галузі промисловості, які потрапили в глибоку структурну кризу, почали отримувати державну допомогу в дуже великих масштабах. Проте Швеція змогла вийти з кризи. Безперервне економічне зростання, яке тривало з 1983 р., було доказом того, що шведська модель адаптувалася до новостворених умов та довела свою життєздатність.

За обсягом державного втручання в економічне життя Швеція посідає перше місце у світі. Центральний уряд впливає на економіку переважно за допомогою системи економічних важелів. Головний із них — державний бюджет. У державному регулюванні економіки Швеції спостерігається поєднання кейнсіанської ідеї регулювання “ефективного попиту” і забезпечення високого рівня зайнятості з використанням різних методів стримування інфляції. Важливо, що шведська модель передбачає обмеження впливу вільного ринку.

Особливостями соціально-економічного розвитку Швеції є:

- поєднання приватної, корпоративної та державної власності;
- ефективна державна система забезпечення високого рівня зайнятості та надійних соціальних гарантій;
- система демократичних методів, що дозволяють кожній людині впливати на вирішення всіх життєво важливих питань. Це

створює своєрідний психологічний клімат у країні, відчуття спорідненості цілей робітника та компанії.

Ще однією важливою особливістю Швеції є активний вплив уряду і профспілок на ставлення держави до людини; рівень оплати праці та зайнятості; ефективне функціонування місцевих органів самоврядування. Наприкінці 60-х років ХХ ст., після проведення низки соціально-економічних реформ, у Швеції спостерігалося поєднання швидкого економічного зростання з широкою політичною реформою на тлі соціальної безконфліктності в суспільстві. Надзвичайно високий рівень розвитку сфери соціально-економічних відносин позначався терміном “шведська модель держави добробуту”.

У найширшому розумінні шведська модель — це весь комплекс соціально-економічних та політичних процесів у державі з високим рівнем життя та широкою сферою впливу соціальної політики. Основними цілями цієї моделі впродовж багатьох років є повна зайнятість та вирівнювання доходів між усіма верствами населення за допомогою гнучкої та розвинутої системи оподаткування. На економічний розвиток Швеції суттєвий вплив чинить культура та історичні передумови. Невід’ємною рисою економіки Швеції завжди був розвиток підприємництва.

Швеція характеризується змішаною економічною системою, в основу якої покладено ринкові відносини на засадах конкуренції в поєднанні з активним державним регулюванням. Крім того, у шведській економіці тісно взаємопов’язані три основні форми власності — приватна, кооперативна та державна, кожна з яких виконує свої функції в загальній системі економічної та соціальної взаємодії.

Приватний сектор відіграє провідну роль у виробництві товарів та послуг. У його межах можна виокремити галузі, що визначаються експортною позицією. Для Швеції це, перш за все, великі підприємства обробної промисловості. Дрібні та середні фірми становлять іншу частину приватного сектора. Отже, приватні компанії можна умовно розділити на дві групи. З одного боку, це велика кількість малих фірм, де одна особа є засновником, власником і директором. До іншої групи відносять великі компанії.

Економіка Швеції характерна високим рівнем концентрації виробництва та капіталу, а також наявністю монополії у провідних галузях. Державний сектор розподіляється на дві групи — центральний уряд та місцеві органи влади. Але в обох випадках найважливішою функцією державного сектора є акумуляція та перерозподіл грошових коштів на соціальні та економічні потреби.

Шведська модель ґрунтується на твердженні, що децентралізована ринкова система виробництва є достатньо ефективною. Держава

не втручається у виробничу діяльність підприємств, а активна політика на ринку праці зводить до мінімуму соціальні витрати ринкової економіки. Суть полягає в максимальному зростанні виробництва приватного сектора і значному перерозподілі державою частки прибутку через податкову систему й державний сектор для покращення життєвого рівня населення, але без впливу на засади виробництва.

Отже, наголосимо на значній ролі держави у розподілі, споживанні та перерозподілі національного доходу через податки та державні витрати. Понад 50 % державних витрат Швеції становлять трансферні платежі, тобто переведення доходів у приватний сектор (домогосподарствам і підприємствам), у тому числі пенсії, житлові субсидії, допомога на дітей, сільськогосподарські та промислові субсидії. Сюди ж належить сплата відсотків за державним боргом.

Державний сектор — найрозвинутіший у сфері послуг ЄС. У 2008 р. частка державних витрат у ВВП становила: у Швеції — 97 % (з них 26 % — охорона здоров'я, 40 % — пенсійне забезпечення, 15 % — соціальне страхування), у Данії — 97 % (23 % — охорона здоров'я, 38 % — пенсійне забезпечення, 3 % — соціальне страхування), у Фінляндії — 96 % (27 % — охорона здоров'я, 34 % — пенсійне забезпечення, 2 % — соціальне страхування). Основна частина цих витрат спрямовується на задоволення потреб об'єктів соціального призначення. Більшість з них становлять і трансферні платежі, завдяки яким відбувається перерозподіл національного продукту на користь найменш забезпечених прошарків населення.

Для реалізації своїх обов'язків державним органам необхідні ресурси, які вони отримують у вигляді податків. Тому рівень податків у Швеції достатньо високий — приблизно 60 % ВВП.

Одним з основних напрямів державного регулювання є розробка та реалізація різноманітних програм на ринку праці. Зокрема, для стимулювання зайнятості та попиту на робочу силу їх більше десяти. Завдання полягає в заохоченні попиту на працю в періоди його спаду. Крім того, вони дають безробітним можливість отримати виробничий стаж, що суттєво полегшує влаштування на ринку праці, а також сприяє у виборі професії або курсів перекваліфікації.

Ще однією метою шведської моделі є досягнення рівності в суспільстві. Цьому сприяє надання державою безкоштовних або дешевих високоякісних послуг у найважливіших сферах життя: сімейних дотацій на дітей, безкоштовної шкільної освіти та харчування, забезпечення на старість житлом, розвитку сфери дозвілля тощо.

Досить перспективною та ефективною вважається шведська система економічних пільг підприємствам, що самі створюють для себе додаткові робочі місця і працевлаштовують звільнених працівників, перекваліфікують їх. Такі підприємства можуть звільнитися від частини податків, отримувати пільгові інвестиції під приріст робочих місць та інші переваги.

У світі відома також шведська система соціального страхування населення. За час свого існування, особливо після Другої світової війни, вона зазнала значних змін, у процесі яких набула такої вагомості, як універсальність — у сферу соціального страхування потрапляє кожен мешканець цієї країни, незалежно від роду занять, а в багатьох випадках і незалежно від того, отримує чи не отримує ця особа заробітну плату. Такий стан справ у Швеції має назву “універсальна соціальна політика”.

Відмінні риси скандинавської моделі характерні для Фінляндії, якій притаманний високий рівень державного регулювання економіки, значна роль держави в підприємницькій діяльності. Державні й напівдержавні компанії становлять 14 % від загальної кількості великих промислових компаній країни. Вони забезпечують 35 % сумарних продажів, здійснюють 30 % загального обсягу експортних операцій, на їх виробництвах зосереджено 25 % робочої сили.

Найважливішим інструментом державного регулювання економіки Фінляндії є система оподаткування. Вона охоплює прямі й непрямі податки.

У системі заходів державного регулювання значне місце посідає забезпечення здорової й дієвої конкуренції. Цими питаннями опікуються Рада з вивчення конкуренції при Міністерстві торгівлі й промисловості, відомство з питань конкуренції, якому підпорядковуються губернські правління. У своїй роботі ці державні органи послуговуються антимонопольним законодавством Фінляндії, метою якого є “захист здорової конкуренції” від практики необґрунтованих обмежень.

Згідно з фінським законодавством, довільна приватна практика може вважатися такою, що обмежує конкуренцію, якщо вона знижує ефективність підприємницької діяльності, негативно впливає на операції інших компаній і призводить до домінуючого становища на ринку. Відомство з питань конкуренції може зобов'язати підприємців, які володіють монопольним правом на ринку, подати звіт про придбання підприємств, закупівлю контрольного пакета акцій і под. Якщо підприємницька практика не відповідає антимонопольному законодавству, вживаються заходи щодо усунення недоліків, санкції, які в деяких випадках закінчуються притягненням до кримінальної відповідальності.

У рамках фіскального законодавства діяльність фірм цілком незалежна. Держава визначає лише загальні умови функціонування компанії через законодавство, грошову і кредитну політику, валютний контроль, оподаткування, правила техніки безпеки, норми щодо захисту навколишнього середовища, стандарти тощо.

Заслугує на увагу механізм регулювання природоохоронної діяльності, який найбільш відпрацьований у Данії. Інвестиції на охорону навколишнього середовища в цій країні становлять близько 7,5 % сукупних державних інвестицій, що дало можливість Данії протягом останнього десятиріччя наблизитися до еталона екологічно цивілізованої держави. Державна політика Данії спрямована на сприяння розвитку екологічно чистих виробництв, розробку безвідходних технологій, технологій утилізації відходів виробництв і побуту, виробництва устаткування для охорони навколишнього середовища.

Іншою економічною моделлю, що відіграє вагомий роль у формуванні спільної соціальної політики ЄС, є соціально орієнтована ринкова економіка, або *німецька модель*. Вона характерна для таких країн — членів ЄС, як Німеччина, Австрія, Італія, Франція; поєднує поширення конкурентних засад ринку зі створенням особливої соціальної інфраструктури. Таке поєднання дає можливість пом'якшувати недоліки вільного ринку, розподілу капіталу та формувати багатопшарову інституційну структуру суб'єктів соціальної політики.

У німецькій моделі держава не визначає економічних цілей, їх формування належить вільному ринку. Держава лише забезпечує сприятливі правові та соціальні умови для реалізації економічної ініціативи через механізм цивільного та господарського права, з одного боку, та систему заходів з підтримки конкурентного середовища — з іншого. Найважливіше завдання держави — забезпечення балансу між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю.

Ідея створення соціально орієнтованої ринкової економіки належить фрайбурзькій школі. Вперше вона була висловлена німецьким ордолібералістом А. Мюллером-Армаком. У 1947 р. в праці "Командна економіка та ринкова економіка" він визначає соціально орієнтовану ринкову економіку як систему, в межах якої принцип свободи ринку поєднується із принципом соціальної рівності¹.

¹ Мюллер-Армак А. Соціальна ринкова економіка / А. Мюллер-Армак // Екон. порядок та екон. політика: Студії та концепції до соц. ринкової економіки і европ. інтеграції. — Фрайбург, 1966.

Соціально орієнтована ринкова економіка — це модель, або економічна та суспільно-політична концепція, що ґрунтується на ідеї свободи ринків у поєднанні зі соціальною рівністю. Ця теза визначає економічну ефективність як наслідок діяльності вільних ринків та їх взаємодії з соціальним балансом. Тобто інтереси суб'єктів економічної діяльності узгоджуються з такими поняттями, як загальнонаціональний добробут та загальне благо.

Засновники цієї концепції будували свої твердження на тому, що економічна політика завжди повинна підпорядковуватися системі управління. У будь-якій економічній системі необхідно координувати різноманітні види діяльності домогосподарств та підприємств.

Базовими принципами соціально орієнтованої ринкової економіки є особиста свобода, соціальна рівність та економічна продуктивність. Основні цілі цієї концепції — стабільність вартості національної валюти, повна зайнятість, збалансованість платіжного балансу, економічне зростання, об'єктивний розподіл прибутків та соціальна справедливість, що взаємодіють між собою.

Основні засади соціально орієнтованої ринкової економіки передбачають заходи, спрямовані на досягнення повної зайнятості, кон'юнктурно-політичні заходи, а також розбудову та гарантування системи страхування від безробіття. Крім цього, модель соціально орієнтованої ринкової економіки забезпечує можливість права власності на засоби виробництва та можливість вільно розпоряджатися своєю власністю значній кількості працедавців.

Витрати держави на соціальну політику мають бути цілеспрямованими, тобто відповідати двом вимогам — соціальному вирівнюванню та стимулюванню ініціативи. За А. Мюллером-Армаком, усі заходи, що передбачають перерозподіл національного доходу на користь соціальної сфери, ґрунтуються на безпосередньому втручанні держави в економіку¹.

Децю відмінні погляди на роль держави в соціально орієнтованій ринковій економіці в іншого послідовника фрайбурзької школи — вченого економіста Л. Ерхарда. Він передбачає державну підтримку розвитку соціальної політики². Особливого значення Л. Ерхард надає вільному конкурентному ціноутворенню, яке забезпечує раціональний перерозподіл ресурсів, стимулювання виробництва товарів, на які існує попит, створення умов для подальшого розвитку виробництва. Державна підтримка полягала у забезпеченні розвитку стабільної економіки.

¹ Мюллер-Армак А. Соціальна ринкова економіка / А. Мюллер-Армак // Екон. порядок та екон. політика: Студії та концепції до соц. ринкової економіки і європ. інтеграції. — Фрайбург, 1966.

² Ерхард Л. Добробут для всіх / Л. Ерхард. — Дюссельдорф, 1957.

Для Л. Ерхарда соціально орієнтована ринкова економіка не була лише поєднанням ринкової економіки та соціальної держави, конкурентних умов та перерозподілу доходів. Він будував свою політику відповідно до організаційних політичних заходів, які є необхідними, щоби змоделювати економіку як процес мирного існування перерозподілу доходів, за винятком класової боротьби, з метою гарантування соціальної стабільності та відвернення економічних криз.

Соціальна політика, за Л. Ерхардом, спрямована на підтримку економічного курсу держави. Вона ґрунтується на ідеї побудови соціального добробуту на стабільній економіці. Тому все, що перешкоджає розвитку економіки, навіть якщо воно є соціально справедливим, не може братися до уваги.

Соціально орієнтована ринкова економіка вже довела свою ефективність у ФРН. За часів суцільних дефіцитів, прямого державного управління економікою, фіксування цін та раціонування продуктивних товарів державне втручання вважалось найвагомим методом економічної політики. Але після Другої світової війни ситуація дещо змінилася. Позитивний вплив мали політичні реформи 1948 р., які й започаткували процес переходу від централізованого управління економікою до ринкового господарства.

В основу цієї моделі покладено ідею про те, що численні підприємства і домогосподарства реалізують свої економічні плани цілком самостійно. Рішення щодо задоволення свого попиту вимагають взаємного узгодження як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Домогосподарства пропонують фактори виробництва та виступають стороною попиту на споживчі товари. Підприємства потребують фактори виробництва і пропонують сировинні матеріали, напівготові товари та готову продукцію, а також послуги. Їх попит та пропозиція перетинаються на окремих ринках, які виявляють у вигляді цін та цінових співвідношень відносну обмеженість товарів і послуг. Такі ринки товарів та послуг разом утворюють ринкову економіку, яка координується за допомогою цінового механізму, без жодних ознак втручання держави.

Отже, при децентралізованому управлінні обов'язкова функціональна цінова система, що координує кожне поодиноке рішення. Проте ціни, які правдиво відображають обмеженість товарів та послуг, а також скеровують засоби виробництва у найоптимальніші сфери використання, можуть утворюватися лише за умови конкуренції. Конкуренти борються за допомогою цін та якості продуктів за попит покупців. Вони намагаються утримати свої позиції на ринку й навіть зміцнити їх завдяки покращенню якості товарів та вдосконаленню послуг, а також за допомогою нових

розробок і модернізації. Тобто конкуренція примушує постійно здешевлювати способи виробництва, пристосовуватися до різних умов попиту, введення інновацій. Конкуренція гарантує справедливий розподіл прибутків. Отже, ринкова кон'юнктура і ринкові позиції тих, що пропонують, і тих, що купують, визначають оптимальні співвідношення інформації, скоординованості та розподілу. А тому стан конкуренції для динамічних економічних процесів має фундаментальне значення.

Однак на ринку повинні діяти не лише спонтанні, вільні сили та рішення громадян щодо споживання та заощадження, комбінації засобів виробництва та інновацій. Ринкові операції мають поєднуватися з гарантованим соціальним поступом.

Реалізація спільної соціальної політики ЄС в умовах євроінтеграції

Відповідно до моделей соціально-економічної політики, притаманних певним групам країн — членів ЄС, формується спільна соціальна політика ЄС. Започаткувати її було досить складно, адже процес, що вимагає прийняття низки постанов, директив та виважених рішень на рівні ЄС, доволі тривалий. На цьому етапі спільна соціальна політика сконцентрувалась на рішеннях щодо працевлаштування, права на працю та умов праці, навчання, професійного вдосконалення та соціального забезпечення.

У розвитку спільної соціальної політики ЄС можна виокремити чотири основних етапи.

Перший етап розпочався із заснування в 1957 р. ЄЕС. Соціальна політика того часу характеризувалася окремими постановами, спрямованими на регулювання рівності жінок і чоловіків у професійній діяльності, гарантії пересування в межах ЄЕС.

Другий етап розпочався з підписання Маастрихтського договору в 1992 р., який заклав основи для впровадження спільної соціальної політики відповідно до рекомендацій Білої книги "Європейська соціальна політика: шлях для Союзу".

Третій етап розпочався визначенням основних завдань та напрямів діяльності Структурних Фондів ЄС.

Четвертий етап пов'язаний з розвитком впливу спільної соціальної політики на всі країни — члени ЄС, пристосування її до регіонів з різним рівнем соціального та економічного розвитку.

Перший етап формування характеризується створенням у межах ЄЕС:

— митного союзу як для промислових, так і сільськогосподарських товарів;

— спільного ринку з вільним рухом праці, капіталу та інших факторів виробництва;

— економічного союзу з вільним рухом продукції, людей, послуг та капіталу.

Крім цього, відбулася гармонізація та уніфікація соціальної, фіскальної та монетарної політики.

У Договір про заснування ЄЕС було додано розділ “Соціальна політика”, який визначав рамки компетенції, завдання та методи діяльності органів у цій сфері. Згідно зі ст. 18 Договору завдання Європейської Комісії полягало у сприянні співпраці між країнами — членами ЄЕС у питаннях зайнятості, трудового законодавства, умов праці, професійної підготовки тощо.

Засади, що стосувалися соціальної політики, були зазначені лише в засновницьких договорах ЄЕС. Соціальне регулювання у цій сфері обмежувалося на той час лише основними гарантіями свободи пересування всередині ЄЕС, а також регулюванням рівності жінок і чоловіків у професійній діяльності, соціального захисту приїжджих та виїжджаючих працівників, професійної освіти.

У 1958 р., згідно з Договором про заснування ЄС, було створено Європейський комітет з економічних та соціальних питань для забезпечення представництва інтересів різних економічних та соціальних груп. Нині він налічує 344 члена. Їх призначає Рада ЄС терміном на чотири роки за рекомендацією національних урядів. Члени Європейського комітету з економічних та соціальних питань належать до таких категорій так званого організованого громадянського суспільства, як роботодавці, профспілкові діячі та представники різних груп інтересів (професійних об'єднань, фермерів, захисників довкілля, споживачів тощо). Європейський комітет з економічних та соціальних питань представляє їхню позицію та захищає їхні інтереси в діалозі з Європейською Комісією, Радою ЄС та Європейським Парламентом. Його завдання полягає у наданні порад Європейській Комісії та Раді ЄС, які зобов'язані консультиватися з ним щодо соціальних та економічних питань. Європейський комітет з економічних та соціальних питань може також висловлювати свої позиції з власної ініціативи, виконуючи в такий спосіб роль зв'язуючої ланки між ЄС та громадянами.

У 1958 р. розпочалося створення Структурних Фондів ЄС — фінансових інструментів структурної політики ЄС, спрямованої на зменшення розриву в розвитку між різними регіонами та країнами ЄС і досягнення економічної й соціальної згуртованості.

Згідно з Римськими договорами у 1958 р. засновано Європейський Соціальний Фонд. Це головний фінансовий інструмент ЄС у галузі зайнятості, який підтримує заходи, спрямовані на скоро-

чення безробіття та розвиток людських ресурсів — перепідготовку кадрів, професійно-технічну освіту молоді тощо. Допомога здійснюється через стратегічні довготермінові програми, які сприяють удосконаленню й модернізації робочої сили передусім у відсталих регіонах ЄС.

Європейський фонд забезпечення та гарантій у сільському господарстві засновано також у 1958 р. як фінансовий інструмент спільної сільськогосподарської політики. Він складається з секції “Управління”, що дбає про розвиток сільської місцевості та допомагає фермерам у малорозвинутих районах, та секції “Забезпечення”, котра фінансує установи спільного ринку та розвиток сільської місцевості в інших регіонах ЄС.

Питання вдосконалення розвитку соціальної політики загострилося і з підписанням Маастрихтського договору. Водночас усе ще виявлялося прагнення країн — членів ЄС протистояти тенденції надмірної централізації функцій управління ЄС у соціальній сфері, що відображено у ст. 5 Маастрихтського договору, згідно з яким компетенції інститутів різного рівня — від місцевого до наднаціонального — розподіляються за принципом субсидіарності. Суть цього принципу полягає в тому, що на вищому рівні приймаються лише ті рішення, які не можуть бути прийняті на нижчому рівні з огляду на масштабність, складність та важливість цих проблем. Проте Маастрихтський договір закріпив за Радою ЄС право за допомогою директив встановлювати мінімальні стандарти і технічні норми праці, розширив коло проблем, у яких рішення приймаються кваліфікованою більшістю.

У 1961 р. Рада Європи ратифікувала Європейську соціальну карту, яка окреслила соціальні стандарти і подальший соціально політичний розвиток країн — членів ЄЕС. Країни — члени Ради Європи, до складу якої також входили усі країни — члени ЄЕС, визначили нові завдання у сфері соціальних і економічних прав. Вони стосувались права на працю, об’єднання, зібрання (без права на страйк), соціальне забезпечення, соціальну опіку, захист та допомогу мігруючим працівникам, соціальний захист сім’ї, юридичну й економічну підтримку. Окрім цього, було заборонено усі види дискримінацій з огляду на стать, расу, релігію, погляди чи походження. Європейська соціальна карта мала великий вплив на країни — члени ЄС, хоча й не забезпечила розв’язання соціальних проблем і впорядкування соціального законодавства у ЄС.

Першу соціальну програму Європейська Комісія підготувала в 1973 р. (вона була ухвалена Радою ЄС у 1974 р.). Її головним завданням було:

— підвищення якісних та кількісних показників працевлаштування;

— покращення умов життя і праці працівників;

— зміцнення ролі працівників та соціальних партнерів у вирішенні професійних і соціальних проблем, а також прийняття рішень Спільноти за економічними та суспільними напрямками.

Результатом цієї програми було прийняття численних декретів, що стосувались європейської соціальної політики та права на працю.

У 1975 р. було засновано найбільший зі Структурних Фондів — Європейський Фонд Регіонального Розвитку. Він займається фінансовим забезпеченням розвитку інфраструктури, інвестуванням у створення нових робочих місць, переважно у сфері підприємництва, та підтримкою проектів, що сприяють місцевому розвитку.

У 1985 р. Європейська Комісія прийняла Білу книгу під назвою “Формування внутрішнього ринку”. Книга містить 300 рекомендацій (згодом їх скорочено до 279) для ліквідації існуючих бар’єрів для реалізації спільної соціальної політики ЄС, які згруповано у три групи — фізичні, технічні та фінансові. До технічних належать: обмеження вільного руху осіб у межах ЄС, відмінності законодавства щодо діяльності компаній, інтелектуальної та виробничої власності, оподаткування тощо.

Крім цього, важливим завданням для ЄС є забезпечення громадянам країн-членів високого рівня охорони здоров’я. Угода про ЄС рекомендує підтримувати співпрацю у цій сфері. Діяльність у цьому напрямі, перш за все, має превентивний характер. Окрім досліджень причин та шляхів поширення хвороб, особливої підтримки заслуговує доступність інформації та освіти у сфері охорони здоров’я.

Із заснуванням спільного внутрішнього ринку, який передбачав реалізацію чотирьох основних принципів: вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили, розпочинається перехід до спільної соціальної політики ЄС. Спільний внутрішній ринок надав торгівлі широкі можливості, які, проте, вимагали захисту прав споживачів. Політика у цьому напрямі була започаткована одночасно з політикою захисту навколишнього середовища під час Конференції керівників держав та урядів у Парижі в 1972 р. Епідемія коров’ячої губчастої енцефалопатії (*BSE*), яка виникла у Великій Британії в 1986 р., призвела до того, що здоров’я споживачів і безпека продовольчих товарів виявились у центрі уваги країн-учасниць. Договір про заснування ЄС чітко зобов’язав ЄС досягти високого рівня захисту прав споживачів. У рамках цієї політики запроваджено низку вимог, починаючи від визначення

якості продуктів і присутності в них небезпечних субстанцій до відповідальності виробників за безпечність товарів.

Наприкінці 80-х років минулого століття, у зв'язку з подальшим розвитком інтеграційних процесів та розширенням ЄС, до складу якого ввійшли Греція (1981), Іспанія і Португалія (1986), виникла необхідність реформування Структурних Фондів. Найважливішу частину реформ становили проблеми впорядкування фінансових питань та збільшення обсягів фінансування фондів. Фінансові ресурси Структурних Фондів зросли з 58,4 млрд ЕКЮ в 1958—1988 рр. до 64,0 млрд ЕКЮ в 1989—1993 рр. На період 1994—1999 рр. було виділено 141 млрд ЕКЮ¹.

У 1992 р. з підписання Маастрихтського договору розпочалася нова реформа, а з нею — другий етап розвитку спільної соціальної політики ЄС. Враховуючи необхідність розширення напрямів діяльності Структурних Фондів та потребу запровадження нових організаційних форм у цій сфері для подальшого зміцнення структурної політики ЄС, Маастрихтського договору, задекларовано рішення про заснування Фонду Згуртованості. Його завдання полягало у фінансуванні розвитку транспортної інфраструктури та екологічних проєктів. Допомога Фонду призначалася тим країнам, де ВВП на душу населення становив менше 90 % від середнього в ЄС (до останнього розширення цьому критерію відповідали лише чотири країни: Греція, Іспанія, Ірландія та Португалія).

У 1993 р. був створений новий фонд — Фінансовий інструмент сприяння рибальству. Його завдання полягало в упорядкуванні та модернізації обладнання й матеріалів для галузі, а також диверсифікації економіки залежних від риболовлі регіонів.

У Білій книзі 1994 р., названій “Європейська соціальна політика: шлях для Союзу” вперше розглядалося питання централізації у соціальній сфері. В ній зазначено, що нинішній підхід має за ціль не гармонізацію національних систем соціального захисту, а ефективну координацію цих систем у рамках Союзу.

Реформою Структурних Фондів згідно з Програмою “*Agenda 2000*” розпочинається третій етап розвитку спільної соціальної політики ЄС.

Сучасна програма Європейського Соціального Фонду охоплює період з 2007 по 2013 рр. і проходить під гаслом “Інвестуємо в людей”. До 2011 р. у рамках цієї програми було інвестовано близько 75 млрд євро — майже 10 % бюджету ЄС — у проєкти зі зменшення рівня безробіття. Фонд виокремлює такі пріоритетні напрямки капіталовкладень:

¹ За даними Європейської Комісії.

- покращення якості людського капіталу (34 % загального фінансування);
- збільшення кількості робочих місць (30 %);
- полегшення адаптації робітників та підприємств (18 %);
- полегшення соціальної адаптації людей з обмеженими можливостями (14 %);
- посилення інституційного потенціалу на національному, регіональному та місцевому рівнях (3 %);
- започаткування реформ у сферах зайнятості та адаптації.

Пріоритетні напрями можуть змінюватися залежно від потреб конкретного регіону. Усі шість цілей спрямовані на посилення конвергенції, регіональної конкурентоспроможності та створення нових робочих місць.

7.2. Пріоритетні напрями реалізації спільної соціальної політики ЄС

Регулювання ринку праці

Основними напрямками реалізації спільної соціальної політики ЄС є забезпечення високого рівня зайнятості та зменшення безробіття, стабільний рівень життя та соціальний захист населення, врегулювання питань міграції.

Для того, щоби визначити спосіб досягнення повної зайнятості та врегулювання безробіття в ЄС, необхідно володіти ситуацією на ринку праці. Основними проблемами функціонування ринку праці ЄС є зниження народжуваності, старіння населення та досить високий рівень безробіття (Додаток Г) в усіх країнах — членах ЄС.

Протягом останніх десятиліть країни — члени ЄС ідуть шляхом формування структури зайнятості, властивої постіндустріальному суспільству. Знизивши темпи зміни структури сукупної робочої сили в 60—70-ті роки ХХ ст., європейці змінили ситуацію на краще у 80—90-ті. Вони створюють структуру, що більш гармонійно відповідає особливостям постіндустріального розвитку. Існують дві важливі особливості такої структури.

По-перше, протягом останніх 25—30 років у ЄЕС досить швидкими темпами відбувається зниження рівня зайнятості в матеріальному виробництві. Не відбувається знецінення робочої сили в сервісному секторі, спричинене збільшенням чисельності низькооплачуваного персоналу.

По-друге, у 70—90-х роках господарська система ЄС була єдиною у світі, де стабільне зростання економічних показників не супроводжувалося загальним приростом робочої сили (Додаток Д).

При входженні економіки у фазу кризи передусім скорочується кількість відпрацьованих годин, що дає змогу відтермінувати звільнення.

В ЄС діє чітка й узгоджена система заходів, орієнтованих на вирішення такої глобальної проблеми, як безробіття. Основними напрямами спільної соціальної політики ЄС, спрямованої на зниження рівня безробіття, є створення нових робочих місць, а також реалізація програми перекваліфікації, підвищення кваліфікації працівників (Додаток Е).

У 1997 р. було розроблено та введено в дію Європейську стратегію в галузі зайнятості з метою досягнення прогресу в боротьбі з безробіттям протягом наступних п'яти років. У 2000 р. відбувся Лісабонський саміт Європейської Ради, який ухвалив стратегічний документ ЄС — “План економічного та соціального оновлення для Європи до 2010 року”, що в широкому вжитку отримав назву *Лісабонської стратегії*.

Згідно з Лісабонською стратегією, передбачалося до 2010 р. перетворити економіку ЄС на найефективнішу у світі структуру, орієнтовану на розвиток і залучення високих технологій за допомогою:

- створення консолідованої, динамічної та орієнтованої на високі технології економіки;
- прискореного й сталого економічного зростання;
- цілковитої зайнятості як ключової мети економічної та соціальної політики, включаючи зниження рівня безробіття до такого, якого вже досягнуто в найуспішніших країнах-членах;
- модернізації соціальної політики.

З метою досягнення лісабонських орієнтирів і забезпечення динамічнішого та сталого розвитку передбачалося структурне реформування у різних сферах суспільного життя, передусім в економіці та законодавчій сфері, за такими напрямами: посилення адаптивної спроможності; підтримка підприємництва та сприяння створенню нових робочих місць; розвиток і поширення наукових досліджень та інновацій; досягнення гнучкості і безпеки на ринку праці; пенсійне забезпечення.

Посилення адаптивної спроможності передбачає: для підприємств створення сприятливого клімату щодо розвитку нових видів діяльності, впровадження високих технологій з метою адаптації до коливань попиту на товари й послуги; для працівників — урізноманітнення робочого процесу.

Підтримка підприємництва та сприяння створенню нових робочих місць. Сучасні європейські програми здійснення структурних реформ демонструють схильність до лібералізації внутрішньої економічної політики одночасно з посиленням економічної експансії як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Головними заходами у цій сфері мають бути:

— усунення адміністративних і регулятивних бар'єрів для започаткування власної справи й подальшого її розгортання; здатність підприємств до розширення — як ключового фактора створення робочих місць;

— розвиток консультативних служб для збільшення доступу до фінансових ресурсів з метою започаткування малих та середніх підприємств;

— надання допомоги малим та середнім підприємствам у галузі управління людськими ресурсами та фінансовими ризиками;

— підвищення управлінської культури внаслідок запровадження менеджерських курсів у навчальних програмах вищої та професійної освіти;

— перегляд законодавства про банкрутство з метою зменшення надмірних ризиків для підприємців;

— зниження рівня податкових нарахувань на заробітну плату низькооплачуваних/низькокваліфікованих працівників; велика сума фіскальних нарахувань та соціальних виплат може бути стримуючим фактором для роботодавців при найманні нових працівників;

— з метою забезпечення максимального рівня зайнятості створення умов, за яких рівень заробітної плати відповідав би ситуації на ринку праці, загальному рівню продуктивності праці, та врахування об'єктивності істотної диференціації заробітної плати залежно від сектора та регіону.

Розвиток і поширення наукових досліджень та інновацій. Для підвищення рівня зайнятості та забезпечення економічного зростання ЄС необхідно сприяти впровадженню інновацій та проведених наукових досліджень.

У зв'язку з цим країнам — членам ЄС пропонується:

— сприяти створенню мережевих структур та налагодженню партнерства задля розвитку та розповсюдження інновацій на регіональному або державному рівнях із залученням до цього процесу університетів, дослідницьких установ, підприємств та органів влади;

— збільшити використання інформаційно-комунікаційних технологій шляхом полегшення доступу до них;

— забезпечити створення належних стимулів для підвищення

рівня надходження приватних інвестицій у сферу наукових досліджень та інновації.

Досягнення гнучкості та безпеки на ринку праці. Більша адаптованість економіки країн — членів ЄС до змін вимагає забезпечення більшої гнучкості ринку праці, зокрема, за допомогою сучасної організації виробничого процесу та перегляду існуючих законодавчих вимог щодо оформлення трудових контрактів задля підвищення їх гнучкості. Нові умови трудових відносин потребують гарантування належного рівня безпеки працівників за будь-якої форми контракту та запобігання виникненню тіньового ринку робочої сили.

Одночасно необхідно усунути бар'єри для створення та розвитку агентств, що надають послуги з тимчасового працевлаштування як ефективного та перспективного посередника на ринку праці.

У 1994 р. розпочала діяльність *Європейська служба зайнятості* — агентство зайнятості, яке пропонує роботу по всій території ЄС. Ця служба об'єднала тісними зв'язками національні центри зайнятості в одну мережу і має вихід на інші країни та міжнародні організації.

Найвагомішим інструментом боротьби з безробіттям у країнах — членах ЄС став компроміс між урядом, підприємцями і найманими працівниками: уряд законодавчо закріплює скорочення робочого тижня; підприємці активізують створення нових робочих місць; найманий персонал погоджується на деяке зниження рівня мінімальної заробітної плати.

Програми зниження рівня безробіття в ЄС передбачають підвищення рівня зайнятості серед жінок. Задля належної реалізації робочого потенціалу жінок на ринку праці ЄС дотримується таких принципів:

- зрівняння оплати праці чоловіків та жінок за виконання однакової роботи;
- підвищення доступності та якості систем догляду за дітьми й літніми особами (з метою вивільнення часу жінок);
- забезпечення гнучких графіків роботи, передусім для жінок-матерів;
- максимально персоналізований підхід до специфічних потреб жінок-інвалідів¹.

Другим основним напрямом зменшення безробіття в ЄС є розвиток людських ресурсів — підвищення рівня знань працюючих, створення програм для швидкої перекваліфікації працівників

¹ Structural Actions 2000—2006. European Commission : [Електронний ресурс] : Режим доступу : [ec.europa.eu // regional_policy/themes/enlarge_en.htm](http://ec.europa.eu//regional_policy/themes/enlarge_en.htm)

відповідно до вимог ринку праці, організація навчальних тренінгів. Лише в 1994—1999 рр. ЄС реалізував п'ять тисяч транснаціональних проектів з підтримки різних нововведень у ключових галузях зайнятості та професійної підготовки.

В ЄС існують базові вимоги щодо інтелектуального рівня робочої сили: персональні (методологія засвоєння нових знань, робота в колективі, креативність), технічні (володіння навичками інформаційно-комунікаційних технологій) та теоретичні (знання іноземних мов).

Кожному молодому безробітному в ЄС після шістьох місяців безробіття має бути наданий так званий новий старт у формі навчання, виробничої практики чи будь-якої іншої форми зайнятості. Це було одним з основних положень “Програми національної зайнятості 2000” (*“National Employment Guidelines 2000”*). Згідно з цією Програмою, країнам — членам ЄС необхідно докладати зусиль до боротьби з безробіттям молоді та з довготерміновим безробіттям. Країни — члени ЄС також мають спростити систему утворення та функціонування приватного бізнесу, оскільки саме такі види підприємств є одним з основних джерел створення робочих місць.

Необхідною передумовою забезпечення такої діяльності на ринку праці є достатній рівень інвестування з боку роботодавців у випадку справедливого розподілу між ними видатків та вигод, а також поєднання обов'язкових та добровільних схем фінансування, наприклад, унаслідок формування регіональних фондів професійної підготовки та за допомогою інших заходів (податкові кредити, створення служб підтримки тощо).

У рамках Програми виходу з кризи, на Європейському саміті з питань зайнятості 7 травня 2009 р., було прийнято “Європейські зобов'язання щодо зайнятості”. У них виокремлено наступні пріоритети:

1. Заходи боротьби з безробіттям. Зусилля ЄС передусім спрямовані на збереження існуючих робочих місць. Європейська Комісія, місцева влада та громадські організації зобов'язуються регулювати процеси реструктуризації підприємств з метою запобігання скороченню робітників. Основна увага при цьому приділятиметься підтримці малого та середнього бізнесу. Якщо ж скорочень не вдається уникнути, звільненим працівникам надаватиметься можливість перепідготовки та перекваліфікації. Важливим у цьому контексті є також питання мобільності робочої сили. Європейських громадян заохочують шукати роботу не лише в своїй країні, а й за її межами. На створення єдиної бази даних про наявні робочі місця спрямовані зусилля Європейського фонду зайнятості.

2. Підвищення кваліфікації робітників. Згідно з Європейською рамковою програмою підвищення кваліфікації визначено найбільш перспективні спеціальності для європейського ринку праці. Вагомого значення набуває якість вищої та середньої освіти в ЄС.

3. Підвищення доступності робочих місць. Особлива увага приділяється працевлаштуванню низькокваліфікованих працівників та осіб похилого віку.

Виконання “Європейських зобов’язань щодо зайнятості” фінансується з Європейського Соціального Фонду. У 2009—2010 рр. з цією метою було виділено 19 млрд євро. Додаткові кошти можна отримати за рахунок позик Європейського інвестиційного банку та фінансування з інших Структурних Фондів ЄС.

Пенсійне забезпечення. Зважаючи на те, що нині актуальною проблемою ЄС є старіння населення, велика увага приділяється пенсійним реформам. Незважаючи на деякі недоліки пенсійного забезпечення ЄС, чинна система може бути прикладом для впровадження пенсійної реформи в Україні.

Розвиток моделей пенсійної системи в усіх країнах — членах ЄС відбувається з різними темпами та різними ступенями складності перетворень, але в одному напрямі — від моделі державного пенсійного забезпечення, через державно-приватне (змішане) пенсійне забезпечення, до моделі приватного пенсійного забезпечення.

Модель державного пенсійного забезпечення в країнах — членах ЄС ґрунтується на загальнообов’язковому пенсійному забезпеченні, тобто розмір пенсії пропорційний розміру заробітної плати.

Лише невелика кількість країн — членів ЄС ще користується цієї моделлю. До них належать: Бельгія, Люксембург, Португалія, Іспанія. У найгіршому становищі опинилася Іспанія, де державна пенсійна система забезпечує виплату майже 100 % передпенсійного заробітку з поправкою на зростання споживчих цін.

Державно-приватна модель ґрунтується на доходах державного та приватного секторів майже в рівній пропорції. Система приватного сектора підпадає під жорстке регулювання. На неї поширюються значні фіскальні та фінансові стимули. Вона добровільна за своєю сутністю і охоплює приблизно 50 % населення. Така модель впроваджена у багатьох країнах — членах ЄС: Німеччині, Греції, Італії, Ірландії, Великій Британії, але всі вони з наростанням демографічного тиску поступово збільшують залежність від приватних пенсій. Німеччина, наприклад, постійно вдосконалює пенсійну систему, запроваджуючи накопичувальну складову, починаючи з 2001 р.; Італія почала подібні реформи ще раніше.

У процесі вдосконалення приватної пенсійної системи ЄС зіткнувся з безліччю проблем. Дві з них, вирішення яких належить до компетенції соціальної політики, є найвагомішими. Це передусім збільшення тривалості життя та незмінна кількість або зменшення тих, хто робить пенсійні внески у пенсійну систему. Враховуючи старіння населення ЄС і збільшення тривалості життя, можна передбачити, що частка ВВП, яка щорічно виділяється на пенсії, до 2030 р. зросте вдвічі. Незважаючи на те що тривалість пенсійного періоду життя населення ЄС збільшилась, рівень життя пенсіонерів помітно підвищився. Наприклад, у Франції пенсія перевищує зарплату багатьох працюючих. Своєю чергою, постійне зростання виплат у пенсійні фонди та збільшення податків і відрахувань на соціальне страхування спричинюють небажання працюючої частини населення збільшувати внески на утримання пенсіонерів.

Другою важливою проблемою, з якою зіткнувся ЄС при проведенні пенсійної реформи, є існування державної системи пенсійних виплат в окремих країнах — членах ЄС, зокрема “нових” членів. Державна пенсійна система не зможе тривалий час витримувати таке навантаження. Зростання дефіциту пенсійного забезпечення призводить до збільшення дефіциту бюджету, державного боргу. Тому знайти кошти для фінансування виплат пенсіонерам досить важко. Потрібно внести зміни у систему державних видатків і в такий спосіб вивільнити ресурси.

Перед ЄС постало завдання поступово перевести пенсійну систему нових країн-членів через змішану в приватну. Такий перехід можливий лише в довготерміновому періоді і є достатньо складним.

Для переходу до змішаної пенсійної системи в країнах — членах ЄС відбувається розмежування між фіксованою та накопичувальною пенсіями. Створюються умови для забезпечення державою базової пенсії із залежністю додаткових виплат від розмірів додаткових заощаджень, здійснених пенсіонером. Лише після цього можливий перехід до приватної пенсійної системи.

Існує три способи розв'язання цієї проблеми (які можна використати й окремо, і в поєднанні один з одним). Країни — члени ЄС можуть примусити працююче населення сплачувати зрослі витрати на забезпечення пенсій за допомогою підвищення податків або виплат на соціальне страхування. Вони також можуть знизити відносну купівельну спроможність гарантованого пенсійного мінімуму або ж збільшити частку працюючого населення щодо непрацюючого за рахунок підвищення пенсійного віку і/або збільшити квоти імміграції. Проте заохочення додаткової імміграції могло би спричинити серйозні політичні хвилювання і порушити низку

питань морального плану. Тому ЄС опинився перед неминучим вибором: на кого покласти основний тягар з усунення наслідків радикальних демографічних зсувів — на працюючу або на непрацюючу частину населення.

Пенсійна система Німеччини вважається однією з найефективніших в ЄС. Вона заснована на так званому договорі поколінь. Суть його полягає в тому, що ті, хто працює, фінансують теперішніх пенсіонерів. Це означає, що внесені кошти не накопичуються, а відразу використовуються для поточних витрат. Базовий принцип пенсійної системи Німеччини — розподіл пенсійних внесків між працівником та роботодавцем.

Пенсійна система Великої Британії складається з трьох рівнів: державне страхування; професійні пенсії; персональні пенсійні плани і пенсії.

Згідно зі системою державного страхування, держава гарантує своїм громадянам мінімальну пенсію в розмірі близько 600 дол. США на місяць. Державні пенсії формуються за рахунок обов'язкових внесків роботодавця — 11,9 % від заробітку; працівника — 10 %. Внески акумулюються в Національному страховому фонді. Якщо засобів цього Фонду не вистачає, то держава отримує необхідну суму з податкових зборів.

Другий і третій рівні пенсійної системи Великої Британії стосуються недержавних фондів і не є обов'язковими.

Пенсійна система Швеції також багаторівнева, але перевага в ній надається добровільним пенсійним внескам.

Базова пенсія у Франції сплачується з внесків працюючих, які є обов'язковими і становлять 16,5 % від заробітної плати. Представники вільних професій сплачують ці гроші самостійно; за найманих працівників половину коштів вносить роботодавець. Крім цього, у Франції існує система соціальних пенсій, виплата яких гарантується всім пенсіонерам. Для цього створено Фонд солідарності по старості, головним завданням якого є надання пенсіонерам пенсій, не пов'язаних із внесками в систему соціального забезпечення.

Європейською Комісією запропонована Директива про професійні пенсії. Ця пропозиція, в якій зроблено спробу погодити в рамках країн — членів ЄС правила роботи установ, пов'язаних з управлінням пенсійними заощадженнями, має багато позитивів, особливо якщо завдяки її реалізації буде забезпечено спрощений режим переміщення робочої сили через кордон (тобто у працівника з'явиться можливість залишатися на тій самій пенсійній програмі при зміні місця роботи, навіть якщо його нове робоче місце — в іншій країні).

Рада міністрів фінансів ЄС (Екофін) 13 травня 2004 р. затвердила Директиву про пенсійні фонди, яка стала першим кроком до створення загальноєвропейської пенсійної схеми.

Наступним кроком має стати надання компаніям і роботодавцям податкових пільг на внески у пенсійні фонди, розташовані в інших країнах — членах ЄС.

7.3. Соціальна політика України в контексті співпраці з ЄС

Співробітництво України з ЄС передбачає можливість розвитку та вдосконалення соціальної політики України на основі вже наявного досвіду ЄС у цій сфері.

Рада з питань співпраці “Україна — ЄС” 21 лютого 2005 р. схвалила План дій “Україна — ЄС”, який містить пропозиції для України щодо наближення її до норм та стандартів ЄС. Зокрема, у соціальній сфері передбачено:

— наближення стандартів України до стандартів та практики ЄС у сфері зайнятості та соціальної політики;

— запровадження ефективних заходів зменшення бідності та збільшення зайнятості, посилення соціальної інтеграції, включаючи стабільну систему освіти, охорони здоров’я та інших соціальних послуг для всіх верств населення¹.

Отже, обравши шлях інтеграції до ЄС, Україна взяла на себе великі зобов’язання як перед своїми громадянами, так і перед світовим співтовариством щодо соціального захисту населення, що зумовлює необхідність вирішити низку найважливіших соціальних проблем (рис. 7.1).

Україна стоїть на порозі глибокої демографічної кризи, переступивши який неможливо буде відновити навіть теперішню чисельність населення. На жаль, на державному рівні цій проблемі не приділяється належної уваги. Успіх економічних перетворень неможливий без рішучих дій у соціально-демографічній сфері. З кожним роком ця проблема стає все більш актуальною для майбутнього України. Одночасно скорочення чисельності населення супроводжується старінням нації.

¹ Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС від 14.06.1994 р. : [Електронний ресурс] : Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin//aws/main.cgi?nrag-998_012

Старіння нації, зміна вікової структури населення, ускладнення економічної, демографічної та соціально-політичної ситуації спричиняють актуальність реформування пенсійного забезпечення. В Україні пенсійну реформу розпочато ще в 2003 р. Для цього обрано шлях поступового запровадження трирівневої пенсійної системи:

- рівень 1 — солідарна система;
- рівень 2 — накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;
- рівень 3 — система недержавного пенсійного забезпечення¹.

Теоретично визначені основні завдання та цілі пенсійної реформи:

- підвищення рівня життя пенсіонерів;
- встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи;
- заохочення громадян до заощадження коштів на старість;
- створення ефективнішої та дієвішої системи адміністративного управління в пенсійному забезпеченні.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні формують систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; другий та третій рівні — систему накопичувального пенсійного забезпечення².

Трирівнева пенсійна система створена для того, щоби розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані зі змінами демографічної ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більш відчутно у накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дасть змогу зробити пенсійну систему фінансово збалансованішою та стійкою, убезпечить працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Реформа *солідарної системи* передбачає:

- Охоплення системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування усіх працюючих громадян (у тому числі й тих, хто забезпечує себе роботою самостійно, а також найманих працівників у приватному секторі економіки).

¹ Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 р. зі змінами і доповненнями : [Електронний ресурс] : Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin//laws/main.cgi?nrag-1058-15

² Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 р. зі змінами і доповненнями : [Електронний ресурс] : Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin//laws/main.cgi?nrag-1058-15





Рис. 7.1. Основні проблеми соціальної політики України та способи їх вирішення

— Запровадження нової формули нарахування пенсій, що передбачає розширення періоду врахування заробітку при визначенні розмірів пенсій (на підставі даних системи персоніфікованого обліку внесків), зарахування до страхового стажу періодів, за які сплачено страхові внески, узалежнення розміру майбутньої пенсії від величини заробітку, з якого сплачувались пенсійні внески, та страхового стажу, протягом якого вони сплачувались.

— Збереження права виходу на пенсію в 55 і 60 років з одночасним наданням можливості пізнішого виходу на пенсію з підвищенням розмірів пенсій від 3 % за один рік відтермінування до 85 % за десять років. Крім того, у випадку відтермінування часу виходу на пенсію збільшиться період, протягом якого особа сплачуватиме внески до Пенсійного фонду, а отже, розмір її пенсії буде вищим. Таке вирішення питання буде особистою справою кожного громадянина і залежатиме винятково від його готовності працювати “на самого себе”. Отже, у законопроекті закладено економічно стимулюючий підхід до більш пізнього виходу на пенсію.

— Розмежування джерел фінансування пенсій, призначених за різними пенсійними програмами. На першому етапі — розмежування джерел фінансування з Державним бюджетом, а на другому — поступове переведення фінансування дострокових пенсій, інших категорій підвищених пенсій у систему недержавних професійних та корпоративних пенсійних фондів з обов’язковим відрахуванням до них пенсійних внесків з боку відповідних роботодавців.

— Економічне стимулювання громадян до виходу на пенсію у більш пізньому віці без законодавчого підвищення чинного пенсійного віку.

— Фінансування з Державного бюджету дефіциту коштів у рамках солідарної системи у разі його виникнення.

— Поступове запровадження системи управління Пенсійним фондом на основі паритетного представництва сторін соціального партнерства (представників держави, роботодавців та працівників).

Формування загальнообов’язкової накопичувальної системи.

Створення другого рівня пенсійної системи означатиме запровадження в Україні системи загальнообов’язкового накопичувального пенсійного страхування. Суть такої системи полягає у тому, що частина обов’язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань залишиться незмінним) накопичується у єдиному Накопичувальному фонді й обліковується на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту їх від інфляційних процесів. Розпорядження

пенсійними коштами здійснюватимуть компанії з управління активами (для яких ця діяльність є професійною і буде ліцензуватись), обраними на конкурсній (тендерній) основі.

При інвестуванні пенсійних активів компанії мають діяти згідно з вимогами законопроектів щодо напрямів інвестування, ринків, на яких можна здійснювати інвестиції, та вимог щодо диверсифікації (вкладання коштів у різні напрями) інвестиційних вкладень. Пенсійні активи зберігатимуться в банківській установі, яка відповідатиме за цільове використання цих активів. Кошти, що обліковуюватимуться на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, є власністю цих громадян. Вони зможуть скористатися ними при досягненні пенсійного віку (або у випадку, передбаченому чинним законодавством, раніше цього терміну, наприклад, інвалідності). Виплати з Накопичувального фонду будуть здійснюватись додатково до виплат із солідарної системи.

Введення другого рівня пенсійного страхування сприятиме:

- збільшенню загального розміру пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу (сукупний середній розмір пенсійних виплат із солідарної та обов'язкової накопичувальних систем очікується на рівні 55—60 % середньої заробітної плати в Україні);

- посиленню залежності розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже, й зацікавленості громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

- зменшенню “податкового тиску” на фонд оплати праці роботодавців завдяки перерахуванню частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду (здійснюватиметься із заробітку працівника);

- успадкуванню коштів, облікованих на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, родичами застрахованої особи;

- створенню потужного джерела інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;

- розподіленню ризиків виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи для забезпечення майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та ризиків в економічному розвитку держави;

- підвищення ефективності управління системою пенсійного забезпечення завдяки передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами.

Другий рівень пенсійного страхування буде впроваджуватись лише після формування необхідних економічних передумов та створення відлагодженої та ефективної системи державного нагляду й регулювання у цій сфері, а також належної інфраструктури.

Добровільна недержавна система пенсійних заощаджень — третій рівень пенсійного забезпечення. Передбачено створювати її як систему добровільного недержавного пенсійного забезпечення за пенсійними схемами з визначеними внесками, що вимагають менших адміністративних витрат. Основою такої системи мають стати недержавні пенсійні фонди, які поділятимуться на відкриті, корпоративні та професійні.

Відкриті пенсійні фонди створюються юридичними особами. Їх учасниками є громадяни, які здійснюють добровільні пенсійні внески у ці фонди. Такі фонди можуть бути створені й на муніципальному рівні, що розширює можливості регіонів у вирішенні соціальних питань.

Корпоративні пенсійні фонди створюються роботодавцями. Учасниками таких фондів є громадяни, які перебувають у трудових відносинах з цими роботодавцями. При формуванні корпоративних пенсійних фондів роботодавці беруть на себе безумовне зобов'язання сплачувати додаткові пенсійні внески на користь своїх працівників.

Професійні пенсійні фонди створюються об'єднаннями громадян або юридичних осіб за професійною ознакою. Учасниками таких фондів є громадяни, об'єднані за родом своєї професійної діяльності.

Іншою формою заощаджень у межах третього рівня є відкриття пенсійних депозитних рахунків у банківських установах або страхових організаціях з ініціативи окремої особи. Згідно з цією системою, працівники матимуть можливість додатково до заощаджень у Накопичувальному фонді, за власним бажанням і при достатньо високих заробітках, перераховувати внески до обраного ними недержавного пенсійного фонду.

Важливим, на думку розробників законопроектів, є те, що система недержавних пенсійних фондів дозволить залучати до формування пенсійних заощаджень працівників також кошти роботодавців і в такий спосіб ще більше сприяти підвищенню рівня життя громадян на заслуженому відпочинку. Передбачається, що для роботодавців, працівники яких працюють у шкідливих умовах, здійснення пенсійних відрахувань на користь таких працівників згодом стане обов'язковим (відрахування здійснюватимуться у професійні або корпоративні пенсійні фонди). Внески до недержавних пенсійних фондів як з боку працівників, так і їх роботодавців, а також отриманий на них інвестиційний дохід матимуть податкові пільги. Розмір пенсії за такої системи залежатиме від розміру страхових внесків та терміну, протягом якого ці внески накопичувались, а також отриманого на них інвестиційного доходу.

Недержавні пенсійні фонди ЄС зарекомендували себе як кращий спосіб пенсійного забезпечення, ніж державні. В Україні створення недержавних фондів розпочалось у 2005 р. У грудні 2005 р. прийнято Стратегію розвитку пенсійної системи, яка визначала напрями подальшого розвитку реформи пенсійної системи. Проте реформування супроводжувалось значним демографічним тиском на працездатне населення, низькою заробітною платою, призначенням пільг для значної частини працюючих зі сплати внесків до Пенсійного фонду України, що не сприяло розвитку трирівневої системи пенсійного забезпечення.

Підвищення розміру пенсій до прожиткового мінімуму, не збалансоване з фінансовими можливостями Пенсійного фонду і, взагалі, без визначених джерел фінансування, спричинило фінансову кризу пенсійної системи. Так, лише у 2006 р. на такі цілі витрачено 17,8 млрд грн, з яких 7,3 млрд грн надійшло за рік з Державного бюджету України на покриття дефіциту коштів для виплати пенсій¹.

Як уже зазначалося, збільшення кількості населення пенсійного віку та зменшення кількості населення працездатного віку спричиняє посилення демографічного тиску на працюючу частину населення. Така демографічна ситуація робить солідарну систему фінансово неспроможною забезпечити високий рівень пенсій і вимагає термінового створення другого рівня пенсійної системи².

Розвиток третього рівня пенсійної системи — недержавних фондів — сповільнився внаслідок недосконалості нормативно-правового регулювання участі у таких фондах, відсутності фінансових інструментів, які могли би забезпечити дохідність пенсійних активів, недостатньої кількості інформації щодо діяльності таких фондів для пенсіонерів. Передача частини пенсійного забезпечення недержавним пенсійним фондам потребує значної уваги до проблем надійності останніх, підвищення ефективності їх використання, збільшення до них довіри населення.

Завдання сучасного етапу у сфері регулювання зайнятості — перехід до активної політики на ринку праці. Механізмами реалізації такої політики є:

— створення нових робочих місць (кредити підприємцям і безробітним, дотації підприємцям, бізнес-інкубатори, інформація про робочі місця);

¹ Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. — 2007. — № 4 — С. 4—11.

² Там само.

- професійна підготовка та перепідготовка робочої сили;
- організація інтервенційних та громадських робіт¹.

В основу активної соціальної політики має бути покладена модель управління, центральними елементами якої є основні регулятори ринкової організації праці: заробітна плата як ціна послуг праці, конкуренція на ринку праці, трудова мобільність, рівень безробіття. Саме за цими параметрами здійснюється саморегулювання на ринку праці, а також координація, стимулювання з боку держави.

Скорочення обсягів виробництва й відповідне зниження попиту на робочу силу зумовили зростання рівня безробіття, насамперед у промисловості, будівництві та сільському господарстві, які традиційно визначали структуру ринку праці України.

В основі стратегії подолання бідності має бути визнання того, що цієї мети не можна досягти лише підтримуючи знедолених. Необхідний комплексний підхід, орієнтований як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави з підвищення рівня життя всіх верств населення, незалежно від їхнього матеріального становища, мають спиратися на забезпечення сталого економічного зростання, всебічний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці.

Необхідно відмовитися від практики регулювання оплати праці суто підвищенням мінімальної заробітної плати, впроваджувати гнучку податкову політику, раціональні соціальні трансфери, стимулювати малий та середній бізнес. Варто здійснити мінімізацію пільг та заміну їх грошовими виплатами. Система соціальної підтримки вразливих верств населення повинна бути орієнтована передусім на тих, хто перебуває за межею бідності (межа — 75 % середніх сукупних витрат у розрахунку на одного члена родини). Має відбутись затвердження офіційних критеріїв та межі бідності, розробка механізму державної підтримки бідних верств суспільства.

Отже, Україні варто взяти за основу реалізації соціальної політики так звану соціально орієнтовану ринкову економіку, головним атрибутом якої є реальна відсутність бідних, а не декларативне проголошення допомоги соціально вразливим верствам населення. При цьому соціальний добробут забезпечується не тільки і не стільки перерозподілом власності одних на користь інших, а передусім завдяки стимулюванню активної та ініціативної діяльності всіх громадян.

¹ Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. — Л. : Світ, 2003.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Дайте визначення і назвіть суб'єктів спільної соціальної політики ЄС.
2. Які основні засади формування соціальної політики ЄС?
3. Охарактеризуйте етапи формування спільної соціальної політики ЄС.
4. Які основні завдання соціальної політики ЄС?
5. Як відбувається врегулювання ринку праці ЄС?
6. Що таке "соціальне партнерство в економіці"?
7. Назвіть пріоритетні напрями реалізації соціальної політики ЄС.
8. Яка схема пенсійного забезпечення в ЄС? Чи прийнятна вона для України?
9. Охарактеризуйте соціальну політику України в контексті співпраці з ЄС.
10. Які особливості пенсійної реформи в Україні?
11. Визначте шляхи вирішення проблем безробіття в Україні.
12. Опишіть моделі реалізації соціальної політики в ЄС. Назвіть переваги та недоліки кожної з них.
13. Яка з моделей реалізації соціальної політики в ЄС є найбільш ефективною? Чому?

Рекомендована література

1. Баркер Р. Словарь социальной работы / Р. Баркер : пер. с англ. — М. : Ин-т соц. работы, 1994.
2. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. — 2007. — № 4 — С. 4—11.
3. Иноземцев В. Возвращение Европы. В авангарде прогресса: социальная политика в ЕС / В. Иноземцев // МЭиМО. — 2002. — № 2. — С. 3—14.
4. Иноземцев В. Восставшая из пепла: европейская экономика в XX веке / В. Иноземцев // МЭиМО. — 2002. — № 1. — С. 2—15.
5. Концепція соціальної ринкової економіки: головні засади, досвід та нові знання. — К. : Фонд Конрада Аденауера, 2001.
6. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт. — М. : Дело ЛТД, 1994.
7. Лібанова Е. Бідність в Україні: діагноз поставлено — будемо лікувати? / Е. Лібанова // Дзеркало тижня. — 2001. — № 13. — 31 березня — 6 квітня.
8. Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. — 1999. — № 8. — С. 2—15.
9. Мандибуря В. Соціальна політика держави та її структурні складові / В. Мандибуря // Україна: аспекти праці. — 2000. — № 7. — С. 21.
10. Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. — 2003. — № 1. — С. 118—128.
11. Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. — Л. : Світ, 2003.
12. Sound Management of the Structural Funds: a Major Issue for the Union's Development. Inforegio, 2000.
13. Structural Actions 2000—2006. European Commission : [Електронний ресурс] : Режим доступу : [ec.europa.eu // regional_policy/themes/enlarge_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/themes/enlarge_en.htm)
14. Structural Assistance 2000—06: Information and Publicity. European Commission, 2000.
15. The Structural Funds and Their Coordination With the Cohesion Fund. European Commission, 2000.

Розділ 8

СПІЛЬНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 8.1. *Формування та принципи реалізації спільної регіональної політики ЄС*
- 8.2. *Організаційно-економічний механізм реалізації спільної регіональної політики ЄС*
- 8.3. *Основні напрями реалізації спільної регіональної політики країнами — членами ЄС*

Спільна регіональна політика ЄС спрямована на забезпечення єдності та гармонійного розвитку регіонів країн-членів на основі оптимального співвідношення поділу повноважень між центром і регіонами, дії правових, економічних організаційних, інституційних механізмів з метою подолання територіальних диспропорцій у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів.

Відмінності у соціально-економічному розвитку регіонів спостерігаються майже в усіх країнах світу незалежно від їх розмірів, економічного потенціалу, державного устрою та політичної системи. Зазвичай вони мають структурний характер, який вирізняється периферійним розташуванням, складними кліматичними умовами, недостатнім розвитком інфраструктури, несприятливою структурою економіки (наприклад, з перевагою сільського господарства), низьким рівнем кваліфікації кадрів. Вони виявляються на всіх рівнях розвитку світового господарства — від локального до глобального — і впливають на економіку, соціальний та політичний клімат як в усьому світі, так і в окремих державах.

Попри значну різноманітність форм і методів реалізації регіональної політики ЄС, існують загальні принципи вирішення регіональних проблем: зміни територіального поділу праці й міжрегіональної кооперації, реструктуризація регіонів з традиційно розвинутою промисловістю, регулювання розвитку міст і агломерацій, модернізація інфраструктурних систем, оздоровлення екологічної ситуації та ін.

Останнім часом проблеми регіонального розвитку і регіональної політики стали одними з основних проблем суспільного життя. Ступінь соціально-економічної диференціації регіонів позначається на динаміці й структурі зайнятості, рівні безробіття, доходах та реальному споживанні населення.

Досвід країн — членів ЄС та інших країн світу засвідчує, що регіональна політика — це чутливий інструмент, з яким треба поводитися дуже обережно: держава не може займатися добродійністю і брати на себе всі витрати, необхідні для розвитку регіонів, але й регіони не можуть вирішувати свої проблеми самостійно.

При визначенні пріоритетів розвитку, мети і завдань регіональної політики основна увага приділяється не стільки обранню принципів справедливості й ефективності, скільки пошуку оптимального їх співвідношення, доцільного розподілу функцій між центром та регіонами. Історія регіональної політики країн світу засвідчує,

що територіальні диспропорції дуже стійкі, а їх усунення вимагає тривалого часу, значних зусиль і узгодженої дії органів влади всіх регіонів.

Для України досвід ефективної системи регулювання спільної регіональної політики ЄС є важливим чинником успіху процесу ринкової трансформації української економіки загалом. Побудова соціально орієнтованої економічної системи країни неможлива безконвергенції соціально економічного розвитку її регіонів.

Зазначимо, що в Україні необхідні два напрями підвищення дієвості, ефективності регулювання регіонального розвитку: зміцнення системності (комплексності) та вдосконалення структури системи регулювання. Результативність проведення реформ в Україні значно залежить від активного залучення регіонів. Одночасно постає питання щодо ролі держави у процесі проведення реформ, їх результативності в регіонах.

З розвитком ринкового середовища і відповідної йому ринкової структури можливості використання в Україні досвіду регіональної політики ЄС будуть розширюватись.

8.1. Формування та принципи реалізації спільної регіональної політики ЄС

У преамбулі Римських договорів (1957) щодо створення ЄЕС та Євроатома була зазначена рішучість країн-засновниць об'єднати національні господарства і забезпечити їх гармонійний розвиток за умови скорочення відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку між окремими територіями. Реалізація цієї ідеї вимагала запровадження механізмів регулювання соціально-економічного розвитку регіонів країн-членів.

У резолюції Ради Європейського Співтовариства про керівні принципи регіональної політики (1979) зазначалося, що регіональна політика — це невід'ємна частина економічної політики Співтовариства і його країн-членів. Вона є одним з елементів, що сприяють досягненню високого ступеня конвергенції економічної політики країн-членів.

Необхідність формування і реалізації регіональної політики Європейського Співтовариства безпосередньо була пов'язана з поглибленням регіональних диспропорцій внаслідок просторового його розширення завдяки Данії, Ірландії, Великій Британії (1973), Греції (1981), Іспанії та Португалії (1986), Австрії, Швеції та Фінляндії (1995).

З кожним наступним розширенням ЄС виникали проблеми регіонів нових країн-членів, у яких були економічні труднощі, пов'язані з диспропорціями у рівнях соціально-економічного розвитку. Отже, однією з особливостей, пов'язаних із просторовим розширенням ЄС, було постійне збільшення кількості його проблемних регіонів і розмаїття регіональних проблем. Якщо до розширення ЄС у 2004 р. за показником ВВП на душу населення різниця між найбільш розвинутими і найбільш депресивними регіонами ЄС становила 4:1, то на початок 2007 р. вона зросла до 8:1¹.

З розвитком європейської інтеграції відбувалася активізація самих регіонів як гравців європейської політики. Економічно розвинуті регіони порушували питання про свою безпосередню участь у розв'язанні проблем, які до цього часу розглядалися на рівні ЄС. Їх прагнення до самостійного політичного життя сприяло тому, що ЄС визнав їх суб'єктами європейського політичного будівництва. Створення регіонального рівня влади у вигляді різних форм взаємодії регіонів на національному рівні стало реальністю².

Наприкінці 60-х років минулого століття в ЄС почали розробляти довгострокову концепцію регіональної політики. У 1962—1964 рр. була посилена регіональна спрямованість таких фондів, як Європейський Соціальний Фонд, створений у 1958 р., та Європейський фонд забезпечення і гарантій у сільському господарстві, сформований у 1962 р. Початком реальної спільної регіональної політики ЄС можна вважати 1975 р., коли були засновані Комітет з регіональної політики та Європейський Фонд Регіонального Розвитку.

Упродовж десяти років після створення Європейського Фонду Регіонального Розвитку розрив у темпах зростання багатих і бідних регіонів продовжував збільшуватися. Спільна регіональна політика ЄС як інструмент сприяння економічному розвитку відсталих регіонів Європи виявилася малоефективною. У зв'язку з цим тривав пошук нових, більш ефективних механізмів її реалізації.

Єдиний Європейський Акт, підписаний у 1986 р. у Люксембурзі та Гаазі, визначив напрями політики згуртування (*Cohesion Policy*) як мету спільної регіональної політики: намагання скоротити розрив і відставання між різними регіонами, які перебувають у найменш сприятливих умовах. Головним засобом досягнення цієї мети вважалося планомірне створення для населення різних регіонів приблизно однакових умов доступу до капіталу, праці,

¹ Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 51.

² The Regions in the 1990's // Fourth Periodic Report.CEC. — ISECB 15/95. — 25.02.1991. — P. 439—458.

освіти і послуг на ґрунті бюджетно-фінансового вирівнювання. При цьому підсилювалася стимулююча функція, яка мала сприяти розвитку регіональних ініціатив, більш ефективному використанню економічного потенціалу регіонів.

Радикальна реформа регіональної політики, що була включена в пакет Делора, розпочалася в 1989 р. Згідно зі ст. 130 цього документа, регіональній діяльності інтеграційного об'єднання вперше було надано статус офіційного напряму інтеграційної економічної політики. Внаслідок здійснення реформи наприкінці 80-х років минулого століття регіональна інтеграційна політика перейшла на якісно новий етап розвитку.

За оцінкою експертів ЄС, реалізація спільної регіональної політики привела до значного (на 20—30 %) зростання ефективності використання бюджетного фінансування ЄС. На реалізацію політики згуртованості у 1993 р. Единбурзький саміт рекомендував витратити до третини бюджету ЄС¹.

У Статуті Комітету регіонів (1994) поняття “регіон” трактувалося як “територія, яка являє собою очевидну єдність з географічної точки зору, або таку територіальну єдність, де є спадкоємність і населення якої поділяє спільні цінності та намагається зберегти і розвивати свою самобутність задля стимулювання культурного, економічного та соціального прогресу”².

Існують різні погляди щодо впливу інтеграційних процесів на регіональний розвиток. Одні дослідники вважають, що економічна інтеграція — це шлях до конвергенції, оскільки лібералізація торгівлі, руху капіталу і робочої сили сприяє зменшенню диспропорцій у рівнях доходів населення. На думку інших, інтеграція, навпаки, призводить до дивергенції, оскільки внаслідок створення спільного європейського ринку загострюється конкуренція між регіонами ЄС. Вони вважають, що інтеграція сама по собі не може суттєво підвищити конкурентоспроможність слаборозвинутих і периферійних регіонів. Навпаки, вона може сприяти відпливу капіталу і кваліфікованої робочої сили. Отже, для більш відсталих в економічному розвитку регіонів потрібна особлива регіональна політика підтримки.

Звертаючись до циклів Кондратьєва, С. Артоболевський, Г. Йоффе, А. Трейвіш доходять висновку, що кожний цикл сприяє прискореному розвитку одних регіонів і занепаду інших³.

¹ Region Policy. Interegio — Background : [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index.en.htm

² Regional Development Studies. — 1996. — № 25. — Р. 29.

³ Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 45—47.

Уперше швидкість конвергенції була обчислена англійським дослідником А. Родрігесом-Посе. На його думку, середній коефіцієнт регіональної конвергенції в ЄС у 1977—1993 рр. становив 1,2 % на рік¹.

Спільна регіональна політика ЄС ґрунтується на теорії “нового регіоналізму”, вплив якої значно посилювався зі середини 80-х років ХХ ст. Згідно з цією теорією, сутність регіонального розвитку пов’язується з використанням внутрішніх потенціалів регіонів. Такий підхід передбачає перенесення акцентів з прямого державного регулювання на стимулювання формування в регіонах “автономних механізмів” використання власного потенціалу, сприяння розвитку приватного підприємництва. Причиною появи нового підходу до розвитку регіонів були зміни, що відбулися в США та Західній Європі у 80-х роках ХХ ст., а саме: реструктуризація економіки, оновлення політичних систем та зміна ідеологічної парадигми².

Перехід до якісно нового етапу спільної регіональної політики вимагав визначення основних принципів її реалізації: субсидіарності, партнерства, концентрації, програмування, компліментарності.

Субсидіарність — це взаємодоповнюваність основних видів економічної політики, кожний з яких по-різному реалізується в рамках ЄС залежно від рівнів суб’єктів інтеграції. Конкретні завдання вирішуються на тому рівні (регіональному, національному, міждержавному, наднаціональному), який виявиться найбільш ефективним.

Відповідно до Маастрихтського договору, принцип субсидіарності є базовим для регіональної політики ЄС (Ст. 3). В усіх країнах — членах ЄС простежується децентралізація, тобто перерозподіл повноважень між державою і регіонами, з метою їх ефективного використання та заохочення прояву регіональних ініціатив. Вважається, що чим більше децентралізації в проведенні регіональних заходів, тим успішніше буде їх виконання.

Щодо країн — членів ЄС загалом, то рівень децентралізації регіональної політики в них залишається достатньо обмеженим. Передусім це стосується надання допомоги окремим регіонам. Одночасно спостерігається значний рух у бік збільшення децентралізації у порівнянні зі ситуацією, котра була попередні 20 років,

¹ *Rodriguez-Pose A. Convergence or divergence? Types of regional responses to socio-economic change in Western Europe / A. Rodriguez-Pose // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. — 1999. — Vol. 90 (4). — P. 369.*

² *Regional Development Studies. — 1996. — № 25. — P. 146.*

коли пріоритет центрального уряду в питаннях регіональної політики не підлягав сумніву.

Нині в більшості регіонів спостерігається складна комбінація державних, приватних і напівдержавних посередників, які займаються проблемами регіонального розвитку за одночасної могутньої хвилі зустрічних ініціатив на місцях, у тому числі й суто локальних рухів. Унаслідок цього в низці країн — членів ЄС роль центрального уряду переважно обмежується розробкою регіональної політики, її координацією і не містить питань її проведення безпосередньо в регіонах. У той же час у більшості країн — членів ЄС ключову роль у прийнятті рішень щодо підтримки регіону все ж таки відіграють центральні уряди.

Партнерство — це співробітництво між різними рівнями (ЄС, країна, регіон) територіально-адміністративних одиниць задля досягнення спільної мети.

Погодження політики всіх рівнів відбувається під час підготовки планів регіонального розвитку, розгляду і схвалення стратегічних цілей структурної політики ЄС, визначення компетенцій у використанні фінансових коштів.

Концентрація — це забезпечення ресурсами Структурних Фондів ЄС найменш розвинутих територій ЄС при суворому національному контролі за недопустимістю розпорошення коштів. Відповідно до рішення Ради ЄС, 80 % фінансових виплат з Європейського Фонду Регіонального Розвитку мають надаватися регіонам з чітко вираженим відставанням у соціально-економічному розвитку.

Компліментарність — передбачає взаємодоповнюючий характер субсидій. Інститути ЄС можуть надавати кошти лише як додаткове джерело при виконанні національних програм і не мають права визначати об'єкти свого втручання виключно за власної ініціативи. Вони виконують роль мультиплікатора, стимулюючи приватні капіталовкладення в слаборозвинуті регіони, але не вказуючи національним урядам, які регіональні проекти їм необхідно підтримувати. Мультиплікативна роль Європейського Фонду Регіонального Розвитку полягала в тому, що обсяг інвестицій за рахунок субсидій у 1975—1999 рр. перевищив суму прямих надходжень з Фонду в 7,5 раза.

Принцип компліментарності виявляється у:

— взаємодії між усіма органами ЄС. Діяльність регіонального характеру відбувається на основі використання фінансових ресурсів, що надаються зі Структурних Фондів ЄС, і передбачає консолідовану участь бюджетних фондів та джерел позабюджетного фінансування, кредитів;

— тісній координації регіональної політики з іншими напрямками економічної політики ЄС. Складність полягає в тому, що в основу галузевої й макроекономічної політики зазвичай покладено принцип ринкової конкуренції, тоді як регіональна політика орієнтована на вирівнювання територіальних диспропорцій завдяки підтримці неконкурентоспроможних регіонів та їх галузей. З одного боку, конкретні заходи регіональної політики мають відповідати стратегічним пріоритетам розвитку ЄС, а з іншого — не порушувати правових актів ЄС щодо базових принципів економічної політики (конкуренції, недопустимості пільгового державного субсидювання);

— узгодженні регіональної політики ЄС з макроекономічною та соціальною політикою кожної з країн — членів ЄС. Кошти, що виділяються для фінансової підтримки національних програм із бюджету, не повинні витрачатися марно через неузгоджені дії національних та місцевих органів влади;

— прямій взаємодії між країнами — членами ЄС при реалізації ними національної регіональної політики. Передусім це обмін інформацією між відповідними урядами з метою забезпечення чіткості (прозорості) їхньої діяльності¹.

Програмування — це цілеспрямована діяльність на локальному рівні для досягнення поставленої мети.

Загальноєвропейський вимір у регіональній політиці підсилюється політикою співпраці на європейському й транснаціональному рівнях, що зумовлює необхідність координації між політикою загальноєвропейською, національною, регіональною і на рівні департаментів та міст.

Економічні, правові інструменти, методи контролю і узгодження в прийнятті рішень у більшості країн — членів ЄС дуже схожі. Відрізняються вони лише органами управління, які відповідають за практичне здійснення регіональної політики. Існують також розбіжності в розподілі повноважень між рівнями управління, але є і значна єдність у механізмах реалізації цих повноважень.

У національні програми країн — членів ЄС мають бути внесені стратегічні цілі, що дає змогу точніше визначати ступінь соціально-економічної конвергенції — одну з необхідних умов діяльності, спрямованих на зменшення відставання у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, які перебувають у несприятливих умовах.

Важливе значення у здійсненні спільної регіональної політики ЄС має уніфікація критеріїв, за якими національні уряди визна-

¹ Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 99—100.

чають регіони, що потребують допомоги¹. До 2000 р. національні органи ЄС на основі єдиних критеріїв класифікації вирізняли чотири типи проблемних регіонів, розвиток яких стимулювався за рахунок бюджету ЄС (вони отримували приблизно 85 % фінансування зі Структурних Фондів ЄС).

До регіонів, що потребували допомоги ЄС, були віднесені:

— слаборозвинуті регіони, де ВВП на душу населення був меншим 75 % від середнього рівня в ЄС. Для цієї групи регіонів передбачалася найбільша допомога, яка в 1994—1999 рр. дорівнювала $\frac{2}{3}$ Структурних Фондів ЄС². Слаборозвинуті регіони визначалися на декілька років (1989—1993, 1994—1999). Вони були розташовані переважно на південній та західній периферіях ЄС;

— кризові промислові регіони, де проживало 16 % населення ЄС. Рівень безробіття в них був вищим від середнього в ЄС; спостерігалася значна залежність їхнього розвитку від розвитку промисловості;

— сільськогосподарські регіони, що мали високу питому вагу сільського населення, низький рівень доходів, відставання в соціально-економічному розвитку і були розташовані переважно на периферії країн — членів ЄС. На розвиток проблемних регіонів цього типу передбачалося 4 % Структурних Фондів ЄС;

— регіони з дуже низькою щільністю населення. В основному — це північні території Швеції та Фінляндії. За 1994—1999 рр. вони отримали 0,5 % суми допомоги, яка була надана зі Структурних Фондів ЄС.

У Програмі “*Agenda 2000*” були переглянуті цілі регіональної політики ЄС. Вони передбачали:

— сприяння розвитку і реструктуризації відсталих регіонів (ціль 1);

— підтримку соціально-економічних перетворень та розвитку сільського господарства в регіонах зі структурними проблемами (ціль 2);

— модернізацію політики освіти, професійно-технічної підготовки, зайнятості (ціль 3)³.

¹ *Проблемні регіони* — територія, яка самостійно не може вирішити свої соціально-економічні проблеми або реалізувати свій високий потенціал і тому потребує активної підтримки з боку держави. *Слаборозвинуті регіони* — території, які мають традиційно низький рівень життя в порівнянні з основною масою регіонів країни. *Депресивні регіони* — за більш низьких, ніж у середньому по країні, показників соціально-економічного розвитку в минулому ці регіони були розвинуті, а з деяких виробництв посідали провідне місце в економіці країни.

² First Report on Economic and Social Cohesion. — Brussels : European Commission, 1996. — P. 145.

³ Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 55.

У 2000 р. в ЄС була змінена класифікація проблемних регіонів. Залишилися слабorozвинуті регіони, до яких увійшли території з низькою щільністю населення (вони мають отримати $\frac{2}{3}$ всього фінансування зі Структурних Фондів ЄС), і регіони, що вимагають структурної перебудови (переважно кризові промислові та сільськогосподарські регіони).

Важливою передумовою взаємодії країн — членів ЄС у проведенні спільної регіональної політики є гармонізація їх адміністративно-територіального поділу. У 80-х роках ХХ ст. була розроблена єдина класифікація регіонів країн — членів ЄС, згідно з якою всі регіони поділяються, залежно від одиниць адміністративного поділу, на *NUTS I*, *NUTS II*, *NUTS III* за критеріями: рівня безробіття, динаміки міграційних потоків, доходу на душу населення, питомої ваги продукції сільського господарства і депресивних галузей промисловості у ВВП¹. До *NUTS I* були віднесені регіони з чисельністю населення від 3,0 до 7,0 млн осіб; до *NUTS II* — від 800,0 тис. до 3,0 млн осіб; до *NUTS III* — від 150,0 до 800,0 тис. осіб.

Основними об'єктами спільної регіональної політики є регіони другого рівня. У Бельгії та Франції — це провінції; Великій Британії — групи графств; Італії, Люксембурзі, Греції — регіони; Данії, Ірландії — групи амтерів; Іспанії — автономні громади; Нідерландах — комісії регіональної координації; Німеччині — урядові округи.

У 80—90-х роках минулого століття у розвинутих країнах — членах ЄС відбувся перехід від індустріального до постіндустріального, інформаційного суспільства. Для цього процесу характерні три основні напрями регіональної економічної перебудови: децентралізація, реіндустріалізація та “тертиаризація” (швидкий розвиток туризму, рекреації й різних видів послуг)².

Децентралізація охопила в основному регіони з традиційно розвинутою промисловістю, для яких була характерна диверсифікована галузева структура промисловості.

Структурні зміни в цих регіонах супроводжувалися депресивними явищами і негативними соціальними наслідками. Такі регіони добре забезпечені соціальною, інформаційною та виробничою інфраструктурою, мають сприятливі умови для впровадження нових технологій або нових форм організації праці. Крім того, в цих регіонах є ефект агломерації, який створює умови для кооперації та спеціалізації.

¹ Regionalism in Western Europe. Conceptual Problems of a New Political Perspective // Comparative Politics. — Vol. 18. — № 4. — P. 86.

² Les re'gions des less anne'e. — Bruxelles, 1994. — P. 9.

Процеси реіндустріалізації розгорталися переважно в тих регіонах, де були сконцентровані традиційні галузі промисловості. Вони виявилися у скороченні зайнятості в традиційних галузях обробної промисловості внаслідок впровадження нових технологій; у зростанні кількості малих та середніх підприємств.

“Тертиаризація” об’єднала два процеси, що відрізнялися за змістом та охоплювали різні за розмірами території: розвиток туризму та рекреаційних послуг, а також розширення фінансових, банківських, ділових, інформаційних, консультативних послуг.

Вважається, що в країнах — членах ЄС до найбільш розвинутих належать центральні регіони, які розміщені на території північних країн — членів ЄС, а периферійні (аграрні та аграрно-індустріальні) характерні для південних його країн-членів.

Зоною центральних регіонів ЄС можна вважати смугу між двома важливими транспортними магістралями: Глазго — Манчестер — Лондон — Париж — Ліон — Марсель та Ронстад (Холланд — Рейн) — Рур — Цюріх — Рим — Неаполь¹. Для регіонів характерний високий рівень доходу на душу населення, поліфункціональність, динамічність та інноваційність розвитку.

Врахування особливостей соціально-економічного розвитку центральних та периферійних регіонів дало змогу ЄС розробити індекс периферійності. До периферійних належать регіони, що розташовані не в центрі ЄС і мають ВВП на душу населення менший 75 % від середнього в ЄС-15.

У країн — членів ЄС, незважаючи на відмінності в їх конституційній будові, економічному розвитку, в системах управління, культурних традиціях, існують спільні риси:

— економічний розвиток визначають не стільки державні рішення, скільки власне регіони — учасники економічного процесу. Держава виконує функції підтримки та регулювання, а не прийняття рішень. Закони спрямовані на створення умов для економічного розвитку, а не на його забезпечення. Підприємці є незалежними, а держава визначає макроекономічні межі їх діяльності;

— відбувається пошук оптимального співвідношення між принципами регіонального розвитку, які визначаються державою, і органами самоврядування;

— спостерігається підвищення значення загальноєвропейського рівня функціонування економіки шляхом розвитку міжрегіональної кооперації для вирішення регіонами спільних проблем.

¹ *Albrechts L. Shifts in Europe and Their Impact on the European Spatial Structure / L. Albrechts // An Enlarged European Regions in Competition? Regional Policy and Development. — London, 1995. — P. 22—84 ; 2000. — P. 66.*

До завдань сучасної спільної регіональної політики ЄС можна віднести:

- санацію і збереження існуючих конкурентоспроможних підприємств;
- проведення активної політики на ринку праці;
- створення нових конкурентоспроможних робочих місць на основі інноваційного розвитку регіонів;
- покращення розміщення промислових та інфраструктурних об'єктів.

Існує низка важливих передумов, що визначають ефективність проведення спільної регіональної політики ЄС.

По-перше, політика повинна мати надійне законодавче підґрунтя. Спільна регіональна політика ЄС пропонує вибір напрямів соціально-економічного розвитку регіону, для якого виділяються ресурси. Їх реалізація має здійснюватися відповідно до існуючого в країні законодавства, що забезпечує послідовність і прозорість політики, необхідність оприлюднення її результатів.

По-друге, у спільної регіональної політики ЄС мають бути довгострокові цілі, незважаючи на те, що зазвичай її розглядають як спосіб вирішення невідкладних проблем (наприклад, проблем безробіття у зв'язку із закриттям підприємств). Один із головних принципів спільної регіональної політики ЄС передбачає надання допомоги регіонам, що потерпають від структурних змін. Це є пріоритетним стосовно субсидіювання занепадаючих галузей економіки чи окремих виробництв. У вирішенні питань підтримки регіонів перевага надається інвестиціям, а не субсидіюванню.

По-третє, необхідно забезпечити ринкову орієнтацію регіональної політики. Її мета — надання допомоги регіонам у створенні таких умов, за яких ринкові відносини могли би розгортатися найбільш ефективно. Внаслідок цього ініціативи спільної регіональної політики ЄС спрямовані на вдосконалення розвитку ринкових відносин у країнах — членах ЄС.

Четверта передумова спільної регіональної політики ЄС передбачає її просторову спрямованість. Бюджетні обмеження спонукають визначати регіони, куди будуть спрямовуватися кошти, з урахуванням чітких та обґрунтованих критеріїв вибору регіону-реципієнта на основі зрозумілої та об'єктивної методології його визначення з використанням вагомих показників, отриманих із надійних статистичних джерел.

П'ятою передумовою спільної регіональної політики ЄС є вимога скоординованого політичного підходу на основі необхідної участі національних міністерств і відомств, організацій та приватного сектора регіонального рівня.

Головною метою спільної регіональної політики ЄС на 2007—2013 рр. є конвергенція регіонів країн-членів відповідно до “Спільної стратегічної директиви щодо згуртованості” (*Community strategic guidelines on cohesion*), ухваленої Радою ЄС у 2006 р.

8.2. Організаційно-економічний механізм реалізації спільної регіональної політики ЄС

Важлива роль у реалізації спільної регіональної політики ЄС належить фінансовій допомозі країнам — членам ЄС, яка спрямована на сприяння розвитку проблемних територій та забезпечення координації й контролю (з правом відміни або заміни рішень) за регіональною владою окремих країн — членів ЄС.

Основою фінансування спільної регіональної політики ЄС є Структурні Фонди ЄС, на які припадає понад 30 % витрат бюджету (табл. 8.1). Принципами діяльності Структурних Фондів є:

- фінансування насамперед комплексних програм, а не окремих проектів;

- співробітництво з владними структурами країн-членів усіх територіальних рівнів;

- передача конкретних управлінських рішень на найбільш раціональний територіальний рівень (принцип субсидіарності).

Спільною регіональною політикою ЄС займається одна з існуючих генеральних дирекцій Європейської Комісії — Генеральна дирекція з регіональної політики.

Фінансова допомога регіонам країн — членів ЄС розподіляється передусім через Європейський Фонд Регіонального Розвитку. В 1989—1993 рр. ці фонди перерозподілили 68 млрд ЕКЮ; у 1994—1999 рр. — 152 млрд ЕКЮ. Більша частина коштів (117 млрд ЕКЮ) була скерована на допомогу проблемним регіонам ЄС. У 2000—2006 рр. через Структурні Фонди на регіональну політику було витрачено 183,1 млрд євро.

Розподіл фінансування між країнами — членами ЄС відбувається в результаті переговорів національних та наднаціональних органів управління.

Європейський Фонд Регіонального Розвитку був задуманий як джерело субсидіювання капіталовкладень, які направляються на створення або збереження робочих місць в економіці відсталих регіонів. У цих заходах участь Фонду відповідно до його Статуту сягала 20 % інвестицій, але не перевищувала 50 % допомоги, що

Таблиця 8.1. Структура витрат бюджету ЄС у 2000—2006 рр., млн євро ¹

Статті витрат	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Загальний бюджет	89,59	91,07	94,13	94,74	91,72	89,91	89,31
Бюджет, у % до ВВП	1,13	1,12	1,13	1,11	1,05	1,00	0,97
Витрати на:							
сільське господарство	40,92	42,80	43,90	43,77	42,76	41,93	41,66
Структурні Фонди	32,045	31,455	30,865	30,285	29,595	29,595	29,170

¹ Europe at the Service of Regional Development. — Brussels : European Commission, 2006. — P. 334.

надавалася цьому проекту національним урядом. Крім того, за рахунок коштів Фонду передбачалося заохочення капіталовкладень в інфраструктуру: будівництво доріг, портів, туристичних комплексів і под. У цих випадках Фонд брав на себе 10—30 % загальних інвестицій (залежно від масштабу проекту). У 1979 р. цей показник зріс до 40 %¹. Загалом за перші 10 років функціонування Європейського Фонду Регіонального Розвитку домінуючим напрямом його діяльності було використання ресурсів для окремих, у більшості випадків не пов'язаних між собою, національних проєктів, регіональних програм.

В Єдиному Європейському Акті зазначено, що Європейський Фонд Регіонального Розвитку повинен докладати зусиль для усунення основних регіональних диспропорцій у Співтоваристві, залучаючись до участі в розвитку і структурній перебудові регіонів, що відстають у процесі зростання, та конверсії індустріальних регіонів, які перебувають у занепаді.

Статут Європейського Фонду Регіонального Розвитку передбачав жорсткі квоти на розподіл фінансових засобів в окремих країнах — членах ЄС. Тобто замість підтримки важливих для всього Співтовариства проєктів, як було задумано організаторами Фонду, в перші роки його існування фактично відбувався звичайний перерозподіл ресурсів на користь менш розвинутих країн-членів — Італії, Португалії та Ірландії.

Насамперед передбачалося, що заявки на отримання коштів Європейського Фонду Регіонального Розвитку, які подавалися до Європейської Комісії урядами країн-членів, мають “вписуватися” у відповідні довгострокові регіональні програми. У перші роки існування Фонду проєкти переважно мали разовий і місцевий характер, а контроль з боку Європейської Комісії не був достатньо вимогливим.

У 1985 р. почало діяти нове Положення про Європейський Фонд Регіонального Розвитку, складовою частиною якого стало фінансування не окремих проєктів, а комплексних програм. Відповідно до ст. 6 цього документа, не менше 20 % Фонду щороку мало скеровуватися на фінансування міждержавних та спеціальних програм.

Наступною особливістю реформ 1985 р. було запровадження так званих гнучких меж замість жорстких квот, які надавалися на підтримку регіональної політики країн — членів ЄС². Нижня межа визначала гарантований мінімум, який отримувала кожна країна

¹ Коровкін В. Європейська інтеграція і регіональна політика / В. Коровкін // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 94.

² Там само. — С. 95.

при своєчасному поданні правильно складених заявок, де зазначалося, які проекти регіонального характеру отримують допомогу з національного бюджету й одночасно заслуговують на фінансову підтримку ЄС. Якщо закріплені за певною країною кошти не використовувалися, залишок переносили на наступний рік.

Суми, що становили різницю між верхньою і нижньою межею квот, розподілялися за конкурсним принципом залежно від пріоритетів ЄС і відповідно до рішень Генеральної дирекції з регіональної політики. Цей новий механізм давав можливість Європейській Комісії більш широко використовувати пільги, перш за все для тих регіонів, розвиток яких був найважливішим для ЄС.

У 1989 р. систему квот переглянули у зв'язку з виділенням із коштів Фонду сум, що не підлягали передачі безпосередньо в національну компетенцію. Ця сума дорівнювала 5 % від ресурсів Європейського Фонду Регіонального Розвитку.

У перше десятиліття функціонування Європейський Фонд Регіонального Розвитку не виправдав надій, які на нього поклалися. Та все ж у другій половині 80-х років минулого століття зростання диспропорцій в ЄС призупинилося; співвідношення ВВП на душу населення в десяти найменш розвинутих регіонах і в середньому в ЄС за 1986—1991 рр. не змінилося, а в 25 регіонах з найнижчим рівнем соціально-економічного розвитку дещо поліпшилося.

Фінансова допомога регіонам надавалася за такими напрямками:

— розвиток і структурна перебудова слаборозвинутих регіонів, у яких показник ВВП на душу населення менший 75 % від середнього в ЄС. До цього напрямку допомоги належать також регіони, які переживали економічний спад після відносного благополуччя;

— перетворення економіки регіонів з традиційно розвинутою промисловістю. Цей напрям охоплював майже 16 % населення ЄС. Для фінансової допомоги обирали регіони за такими критеріями: перевищення за останні три роки середнього в ЄС показника частки безробітних; вище за середнє по ЄС відношення зайнятих у промисловості до загального числа зайнятих; зменшення зайнятих у промисловості з 1975 р.;

— боротьба з хронічним безробіттям (понад 12 міс.) і допомога молоді (до 25 років) у пошуках роботи;

— прискорення перебудови сільськогосподарських структур у рамках спільної аграрної політики і стимулювання розвитку сільських регіонів.

Фінансування регіональної, а разом з тим і всієї структурної політики, включеної до пакету Делора, відбувалося за рахунок

фінансових ресурсів Структурних Фондів ЄС. У 1992 р. був створений Фонд Згуртованості, через який такі країни, як Іспанія, Португалія, Греція, Ірландія, могли отримувати допомогу, а після розширення 2004 р. — і нові країни — члени ЄС.

В останні роки перед розширенням (2004) у фінансовому забезпеченні регіональної політики ЄС спостерігалися такі тенденції:

— значне зростання частки населення, охопленого субсидіями Європейського Фонду Регіонального Розвитку в найменш розвинутих країнах, при зниженні цього показника в найрозвинутіших країнах (відповідні показники дорівнювали для Бельгії — 33 і 25 %, Данії — 21 і 7 %, Франції — 40 і 30 %, Греції — 66 і 100 %, Італії — 38 і 48 %);

— збільшення випереджаючими темпами обсягів фінансових ресурсів, що припадали на душу населення в найбільш відсталих регіонах.

На думку сучасного керівництва ЄС, головний недолік Положення про Європейський Фонд Регіонального Розвитку, прийнятого у 1985 р., полягав у тому, що фінансові ресурси для проведення спільної регіональної політики ЄС були недостатніми.

Якісне поглиблення інтеграційного процесу, що виявлялося у реалізації програми створення спільного внутрішнього ринку, вимагало подальших радикальних змін. Необхідно було, щоби кожна країна — член ЄС при розподілі фінансів відповідно до пріоритетів ЄС подавала свій план розвитку проблемних регіонів. Європейська Комісія на основі національних планів має розробити власні пріоритети, надаючи перевагу фінансуванню регіональних програм.

Пільгові позики для вирішення регіональних проблем у рамках домовленостей про Європейський економічний простір (набув чинності 1 січня 1994 р.) надавалися для захисту навколишнього середовища, облаштування транс'європейських магістралей, реконструкції міст, сприяння розвитку освіти і професійного навчання, розширення середнього та малого бізнесу¹.

Значно збільшилася частка фінансування ЄС кожного окремо взятого проекту. Починаючи з 1989 р., безпосередня участь ЄС у проектах деяких регіонів становила від 50 до 75 % (раніше не перевищувала 20 %) від витрат національного або місцевого бюджетів; а в інших — до 50 % вартості проекту, але не менше 25 % від бюджетних витрат тієї країни.

Підвищенню ефективності заходів регіональної політики сприяло і те, що Європейська Комісія мала тепер право перераховувати

¹ European Region Incentives 1997—1998. — London : Bowker Saur, 1998.

аванс, який сягав 50 % від сумарних зобов'язань Структурних Фондів, передбачених для цього проекту. Органи управління ЄС і його країн-членів разом розподіляли допомогу між країнами відповідно до типів проблемних регіонів. Фінансування з фондів спрямовувалося на поліпшення інвестиційного клімату в регіонах, створення й модернізацію інфраструктури, навчання та перекваліфікацію кадрів, допомогу малому і середньому бізнесу тощо.

У рамках проведеної реформи була розширена сфера використання міждержавних програм, визнаних найефективнішими за підсумками попередньої діяльності Європейського Фонду Регіонального Розвитку. Особливого значення в програмах почали надавати створенню умов, які дозволили б найменш розвинутим регіонам ЄС не потерпіти (а бажано і виграти) від уведення з 1993 р. механізму дії спільного внутрішнього ринку. У 1989—1993 рр. на міждержавні програми було виділено 5,5 млрд ЕКЮ; з них нерозподілені консолідовані резерви Структурних Фондів дорівнювали 1,2 млрд ЕКЮ; власні ресурси країн-членів — 4,3 млрд ЕКЮ.

Більшість кредитів, формально віднесених до розділів “Розвиток енергетики”, “Охорона навколишнього середовища”, “Вдосконалення транспортної інфраструктури”, “Стимулювання дрібних та середніх підприємств”, мали чітко виражений регіональний характер. Однак, починаючи з 1989 р., при розгляді інвестиційних проектів стали використовувати критерії структурної (регіональної) політики ЄС. На реалізацію її цілей із загальних кредитів на суму 36,8 млрд ЕКЮ в 1989—1991 рр. було виділено 63 %.

Регіональний аспект мали також фінансові операції ЄОВС. Вугільна і металургійна промисловість була сконцентрована в порівняно невеликій кількості регіонів, які у зв'язку з депресивним станом згаданих галузей занепадали. У цих регіонах діяльність ЄОВС була спрямована на їх економічну перебудову. За 1975—1992 рр. завдяки регіональній орієнтації ЄОВС було працевлаштовано 507 тис. осіб.

За оцінками експертів ЄС, реалізація спільної регіональної політики ЄС уже в перші роки після її реформи привела до помітного (на 20—30 %) зростання ефективності використання бюджетних коштів. На засіданні Ради ЄС у грудні 1992 р. було прийнято рішення продовжити заходи, які були намічені на 1989—1993 рр., на період до 1999 р. і надати Структурним Фондам додатково 15 млрд ЕКЮ. При цьому обсяг фінансування слаборозвинутих регіонів до кінця століття мав зрости на 72 %. Фактично передбачалося подвоїти субсидії Фонду Згуртованості, спрямовані на структурну перебудову.

За новою концепцією спільної регіональної політики ЄС більшість ресурсів Європейського Фонду Регіонального Розвитку (80 %) зосереджувалося на допомозі слаборозвинутим регіонам, де ВВП на душу населення не перевищував 75 % середнього показника в ЄС, і 15 % — на міждержавних програмах ЄС.

За 2000—2006 рр. на регіональну політику зі Структурних Фондів було скеровано 183 млрд євро, що дорівнювало 1,27 % ВВП і $\frac{1}{3}$ бюджету ЄС, та 18 млрд євро з Фонду Згуртованості, а також понад 7,0 млрд євро із цього Фонду — на структурну перебудову в країнах — кандидатах на вступ до ЄС¹.

Економічний механізм регулювання регіонального розвитку одночасно з прямим фінансуванням передбачав:

- широке застосування фінансово-економічного вирівнювання;
- стимулювання регіонального розвитку, яке сприяє формуванню економічних потенціалів регіонів на основі ринкових механізмів;

- поєднання різних стимулів регіонального розвитку з метою досягнення синергетичного ефекту;

- підтримку регіональних інституцій з розробки та координації власної соціально-економічної політики;

- контроль за використанням виділених державних фінансових ресурсів відповідно до визначених цілей, завдань, критеріїв.

Необхідність модернізації спільної регіональної політики ЄС була зумовлена скороченням дотацій і субсидій на сільське господарство; низьким технологічним рівнем периферійних регіонів ЄС; необхідністю координації розвитку транспортної й комунікаційної інфраструктури регіонів та ЄС загалом; надзвичайно високим рівнем безробіття в деяких регіонах Іспанії, Польщі, Словаччини, Румунії, Франції, східних землях Німеччини та інших регіонах; значними видатками на адаптацію нових країн — членів ЄС².

Згідно із завданнями спільної регіональної політики ЄС на 2007—2013 рр., серед країн — членів ЄС виділено групи країн-реципієнтів з різною природою і складністю регіональних проблем, які вимагають свого вирішення.

Перша група — це регіони старих країн — членів ЄС: Греція (дев'ять регіонів); Німеччина (сім регіонів); Іспанія, Італія, Франція, Португалія (по чотири регіони); Велика Британія (три регіони).

¹ Europe at the Service of Regional Development. — Brussels : European Commission, 2006. — P. 334.

² Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 56.

Друга група — регіони країн-членів, фінансування яких здійснюватиметься з Фонду Згуртованості (12 нових країн-членів, а також Греція та Португалія).

Третя група — регіони країн — членів ЄС, що перебувають у завершальній фазі конвергенції: Німеччина (чотири регіони); Греція (три регіони); Іспанія (чотири регіони); Бельгія, Італія, Португалія, Велика Британія (по одному регіону).

Четверта група — регіони Іспанії з проблемами зайнятості й реструктуризації, що потребують підтримки з боку Фонду Згуртованості.

П'ята група — регіони Польщі, Словенії, Естонії, Литви, Латвії, Болгарії, Чехії (сім регіонів), Угорщини (шість регіонів), Словаччини (три регіони) і вся територія Румунії.

Фінансовими інструментами на 2007—2013 рр. залежно від обраної цілі були визначені: Європейський Фонд Регіонального Розвитку, Європейський Соціальний Фонд та Фонд Згуртованості (табл. 8.2). На конвергенцію нових країн-членів — Болгарії, Чехії, Естонії, Литви, Латвії, Угорщини, Кіпру, Мальти, Польщі, Румунії, Словенії, Словаччини і старих країн-членів — Німеччини, Греції, Іспанії, Франції, Італії, Португалії, Великої Британії виділено 282,855 млрд євро, або 81,4 % усіх передбачених на політику згуртування коштів.

На забезпечення конкурентоспроможності й політику регіональної зайнятості старих (Бельгія, Данія, Німеччина, Ірландія, Греція, Іспанія, Франція, Італія, Люксембург, Австрія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Велика Британія) і нових країн — членів ЄС (Чехія, Словаччина) передбачено витратити 15,8 % від цих коштів¹.

У структурі витрат на реалізацію спільної регіональної політики ЄС у 2007—2013 рр. значну частку займають витрати, спрямовані на забезпечення економічного зростання в країнах — членах ЄС та на ефективне використання природних ресурсів (табл. 8.3).

У сучасних умовах на державному рівні приймаються законодавчі та нормативні акти, в яких формуються пріоритети територіального розвитку, способи і методи їх реалізації. Розробляються також галузеві плани (схеми) облаштування територій. Головну відповідальність за розробку довготермінових (на п'ять років) планів благоустрою територій несуть регіони.

У національному плануванні розробляються підсистеми планування (програмування) регіонального розвитку. Вони існують

¹ Cohesion policy 2007—13. Commentaries and official texts: Guide. — Brussels, January 2007. — P. 10.

Таблиця 8.2. Інструменти фінансування спільної регіональної політики ЄС ¹

Фінансові інструменти	Період					
	2001—2006 рр.			2007—2013 рр.		
	Ціль 1	Ціль 2	Ціль 3	Конвергенція	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість	Європейське територіальне співробітництво
Європейський Фонд Регіонального Розвитку	+	+	—	+	+	+
Європейський Соціальний Фонд	+	+	+	+	+	—
Європейський фонд забезпечення та гарантій у сільському господарстві	+	—	—	—	—	—
Фінансовий інструмент розвитку рибальства	+	—	—	—	—	—
Фонд Згуртованості	—	—	—	+	—	—

¹ Europe at the Service of Regional Development. — Brussels : European Commission, 2006.

Таблиця 8.3. Структура витрат на реалізацію спільної регіональної політики ЄС¹ у 2007—2013 рр.

Статті витрат	Загальна сума, млрд євро	Відсоток від загальної суми
Економічне зростання	383,6	44,4
Ефективне використання природних ресурсів	369,8	42,8
Громадянство, свобода, безпека і правосуддя	107,7	1,2
Конкурентоспроможність	49,5	5,7
Адміністративні витрати	49,8	5,8
Компенсаційні витрати	0,8	0,1
Загальна сума виділених коштів на зобов'язання	864,3	100

разом (Франція) або окремо (Німеччина) з підсистемою просторового планування і передбачають формування програм регіонального розвитку за єдиною методикою, затвердженою урядом.

Довготермінові програми ЄС, фінансовані з 1981 р., були спрямовані на здійснення галузевої політики ЄС і зменшення її можливих негативних наслідків для тих територій, які перебували в надто складних стартових умовах.

Кожна з країн — членів ЄС самостійно визначала кількість програм та обсяги їхнього фінансування з національного бюджету, після чого програми включалися до відповідних програм на рівні ЄС. У ст. 22 засновницького документа Європейського Фонду Регіонального Розвитку передбачено, що, презентуючи власний проект, країни-члени мають максимально точно оцінювати вплив використання запланованих інвестицій на зростання зайнятості у слабо-розвинутих регіонах.

До кінця 80-х років ХХ ст. в ЄС було реалізовано чотири типи комплексних регіональних програм. Особливе місце з-поміж них посіли так звані національні програми. Вони містили пакет взаємопов'язаних заходів, які відповідали національним цілям і одночасно брали участь у реалізації спільної регіональної політики ЄС (табл. 8.4).

¹ Cohesion policy 2007—13. Commentaries and official texts: Guide. — Brussels, January 2007.

Таблиця 8.4. Обсяги і напрями фінансування національних програм регіонального розвитку країн — членів ЄС

Назва програми	Обсяг фінансування, млн ЕКЮ	Напрямок фінансування
1	2	3
1987 р.		
Стар	780	Створення системи комунікацій у депресивних регіонах
Валорен	400	Освоєння енергетичного потенціалу депресивних регіонів
Ренаваль	200	Економічне зростання регіонів на основі розвитку традиційного суднобудування і структурної трансформації регіонів з переважаючим розвитком чорної металургії
Резідер	300	
1990—1993 рр.		
Решар	300	Стимулювання вугледобувних районів
Енвірек	500	Повторне використання прісної води в середземноморських регіонах першої групи
Інтеррег	800	Трансформація галузевих структур прикордонних територій згідно з вимогами спільного ринку
Реджіс	200	Диверсифікація економіки на віддалених островах країн — членів ЄС
Реген	300	Створення мережі електро-газопостачання в периферійних регіонах
Юроформ	600	Сівробітництво між структурно слабкими територіями в галузі професійної освіти

1	2	3
Страйд	400	Внесок у розвиток науково-технічного потенціалу слаборозвинутих регіонів
Призма	100	Забезпечення регіонам першої групи можливості підключення до створеного в рамках ЄС спільного ринку державних замовлень
Телематек	200	Впровадження принципово нової системи телекомунікацій у депресивних регіонах
Лідер	400	Стимулювання галузевої диверсифікації сільських районів

У 1993 р. була додатково прийнята міждержавна програма “Ретекс”, спрямована на фінансування регіонів, благополуччя яких залежало від кон’юнктури в текстильній промисловості¹.

Міждержавні програми ставили завдання узгодження спільної регіональної політики ЄС і забезпечення розвитку найважливіших галузей економіки ЄС. Для регіонів, не охоплених національною регіональною політикою, розроблялися спеціальні програми. Участь Європейського Фонду Регіонального Розвитку у фінансуванні таких програм сягала 70 % їх загальної вартості. У 1981—1989 рр. 436 млн ЕКЮ з Фонду було скеровано у французькі та італійські регіони, які відчули негативні наслідки вступу Іспанії й Португалії до ЄС, а також у регіони, де було необхідно переорієнтувати підприємства легкої й суднобудівної промисловості. Частину коштів було використано на господарські потреби місцевих органів влади прикордонних територій між Ірландією та Північною Ірландією.

Інтегровані програми ЄС із самого початку фінансувалися не лише з коштів Європейського Фонду Регіонального Розвитку, а й з інших Структурних Фондів. Допомога надавалася переважно середземноморським регіонам. Згідно зі ст. 34 Положення про Європейський Фонд Регіонального Розвитку, інтегровані програми, розроблені для цих територій, могли не проходити традиційний конкурсний відбір у Генеральній дирекції з регіональної політики. Вони автоматично отримували певні переваги у термінах і гарантіях фінансування.

Кількість робочих місць, безпосередньо створених національними проектами і програмами, перевищила 970 тис. (із них близько 80 % були новими робочими місцями). Приблизно така ж кількість робочих місць виникла на тих підприємствах, діяльність яких безпосередньо була пов’язана з використанням коштів Європейського Фонду Регіонального Розвитку.

Упродовж 1994—1999 рр. зі Структурних Фондів ЄС було фінансовано майже 400 програм. Для зменшення різниці в рівнях соціально-економічного розвитку країн-членів ЄС стимулював створення транспортної інфраструктури в Ірландії, Греції, Португалії, Іспанії.

Реалізація інфраструктурних проектів також відбувалася за прямого і опосередкованого впливу Європейського Фонду Регіонального Розвитку. Вона забезпечила за перші десять років існування Фонду тільки в будівництві створення 1,2 млн робочих місць.

¹ Коровкін В. Європейська інтеграція і регіональна політика / В. Коровкін // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 99.

У системі заходів спільної регіональної політики ЄС важливого значення набуває регіональне планування, облаштування території. Спільна регіональна політика ЄС передбачає систему *планування територіального розвитку*, яка поєднує дві підсистеми: просторове планування і планування регіонального розвитку (формування концепції та забезпечення комплексного підходу до вирішення регіональних проблем).

Планування територіального розвитку має стимулюючу спрямованість, тобто передбачає активну участь самих регіонів у вирішенні регіональних проблем (згідно з державними пріоритетами). Планування регіонального розвитку — це важливий інструмент регіональної політики, особливо щодо узгодження інтересів держави та регіонів. Облаштування території (фізичне планування) за обсягом фінансування є вагомим інструментом державної регіональної політики.

Просторове планування зорієнтоване передусім на облаштування території, розвиток її інфраструктури. До просторового планування належать і такі напрями, як національне природокористування, охорона навколишнього середовища, житлові та інші умови життя населення, раціональне розселення.

Планування регіонального розвитку взаємопов'язане з просторовим плануванням. Його мета — створення рівних умов життя і праці для населення різних регіонів — має чітко виражений стимулюючий характер і забезпечує використання фінансування, яке надається Структурними Фондами ЄС.

У Європейській хартії облаштування території (1985) зазначалося, що регіональне (просторове) планування намагається досягнути збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів; підвищення рівня життя; раціонального використання природних ресурсів, території та захисту навколишнього середовища.

Облаштування території повинно бути:

— демократичним — забезпечуватися з участю зацікавленого населення та його політичних представників;

— всеохопним — відбуватися на основі міжгалузевої координації;

— функціональним — враховувати національну свідомість, яка ґрунтується на загальних цінностях, культурі, інтересах населення країни;

— довготерміновим — брати до уваги тенденції розвитку економічних, соціальних, культурних явищ, проблеми захисту навколишнього середовища.

Широкого розповсюдження в країнах — членах ЄС набули “полюси росту”. Перетворення їх на важливий чинник регіонального

економічного розвитку пов'язане з тією роллю, яку вони відіграють у просторовій концентрації науково-технічної діяльності; у створенні фірм, що займаються доведенням до впровадження у практику нових видів промислової продукції, придатної для реалізації на ринку, а також нових науково-технічних розробок університетів і технічних закладів вищої освіти.

“Полюси росту” проблемних регіонів можуть поступово вивести їх економіку зі стану депресії. У зв'язку з цим перспективи розвитку регіональної політики в країнах — членах ЄС тісно пов'язуються з формуванням “басейнів нововведень”, тобто зон активної науково-технічної діяльності.

У країнах — членах ЄС усе частіше звертаються до практики створення науково-технічних (дослідних, наукових) парків, які були широко розповсюджені в США на початку 50-х років минулого століття (наприкінці 1960 р. їх було близько 50, а в середині 80-х років — понад 150). Відомий науково-технічний парк у місті Кембридж (Велика Британія), створений у 1973 р., є основою формування великої агломерації науково-технічної діяльності, яка нараховує 350 фірм, що функціонують у сфері високих технологій. Переважають дрібні фірми з кількістю зайнятих до 50 осіб.

Концепція регіональної політики, яка ґрунтується на посиленні ролі територіальних, у тому числі й місцевих органів влади у системі державного управління соціально-економічним інноваційним розвитком країн — членів ЄС, передбачає активну участь місцевої влади у створенні науково-технічних парків, реалізації широкомасштабних проектів, які не збігаються з кордонами. Місцеві органи влади підписують міжрегіональні, в тому числі й транс-кордонні угоди, спрямовані на реалізацію спільних проектів у галузі освіти, науки, туризму, розвитку спільної інфраструктури.

Вісім регіонів Південного Середземномор'я заявили про необхідність створення високотехнологічної зони. Група “Еуреджіо” залучила прикордонні голландські та німецькі регіони для реалізації спільних широкомасштабних проектів із професійного навчання, туризму, консалтингу, переробки відходів.

Європейські міста, в тому числі й німецькі, перетворюються на суб'єкти інтеграції, регіоналізації та регіонального розвитку. Вони об'єднуються для відстоювання своїх інтересів і прав на загальноєвропейському рівні. Так, 66 міст створили Асоціацію європейських мегаполісів. Проект “Телесіт”, котрий охоплює 50 європейських міст, спрямований на дослідження, розвиток і більш широке використання потенціалу нових технологій. В рамках спільноєвропейської програми “Урбан” сформовані мобільні команди радників, які досліджують і вирішують місцеві проблеми безробіття.

До інституцій, які безпосередньо впливають на розвиток регіонів (крім органів державної влади та місцевого самоврядування), можна віднести: асоціації муніципалітетів; національні та місцеві агентства регіонального розвитку; торгово-комерційні та промислові палати; технополіси; бізнесові та інноваційні центри; регіональні фінансові компанії; бізнес-інкубатори; венчурні, гарантійні та добротинні фонди; агентства регіонального розвитку¹.

На особливу увагу заслуговує діяльність агентств регіонального розвитку. До завдань, які вони виконують, можна віднести:

— надання інформації та консультацій щодо управління підприємствами, залучення інвестицій, передачі нових технологій;

— забезпечення фінансовими ресурсами (кредитами, гарантіями під банківські кредити, грантами, субвенціями) малих і середніх підприємств;

— створення підприємницької інфраструктури (технологічних парків, бізнес-інкубаторів, надання приміщень в оренду під офіси і виробництво)².

Важливого значення набувають структури, що забезпечують у країнах — членах ЄС узгодження інтересів різних суб'єктів регіональної політики як по горизонталі, так і по вертикалі. Наприклад, Плановий комітет з регіональної економічної структури в Німеччині; Конференція "Держава — регіони" в Італії; Делегація з благоустрою територій та регіонального планування у Франції.

Нині спостерігається зростання кількості регіональних представницьких структур у представництвах ЄС різного рівня, у тому числі в Національній асоціації регіонів, Асоціації місцевої влади країн — членів ЄС, транснаціональних структурах, Комісії регіонів, Зборах регіонів Європи, Раді регіонів і общин Європи. Крім того, вони координують власні дії через регулярно функціонуючу Європейську регіональну асамблею.

Особливе місце посідає Комітет регіонів, утворення якого передбачено Маастрихтським договором для забезпечення представництва місцевих і регіональних спільнот у процесі прийняття рішень в ЄС. Однак функції Комітету регіонів мають зазвичай консультативний характер.

У сучасних умовах постає питання щодо створення якісно нового територіального устрою Європи — "*Європи регіонів*", тобто такої організаційної структури, в якій за прийняття багатьох важ-

¹ Лендел М. Спеціальні інститути розвитку територій: європейський досвід та інструменти розвитку територій на шляху європейських принципів / М. Лендел. — К. : Міленіум, 2001. — С. 82—83.

² Walzer N. Local Economic Development Incentives and International Trends / N. Walzer. — Boulder, CO : Westview Press, 1995. — P. 221.

ливих рішень регіони (другого ступеня) ЄС будуть мати пріоритет перед існуючими національними державами.

У Дортмундській декларації Економічного форуму регіонів Європи (1996) зазначалося, що ефективність партнерства залежить від поширення міжрегіонального економічного співробітництва у Європі. Розширення компетенції окремих регіонів у рамках стратегічної мети європейської інтеграції — створення єдиного федеративного утворення — закріплено у Маастрихтському договорі на основі найважливішого принципу євроінтеграції — субсидіарності. Але федеральна “Європа регіонів” не може бути створена “зверху”. Вона органічно виростає “знизу” як результат добровільної асоціації регіонів Європи. Сутність “Європи регіонів” — у створенні й збереженні динамічного балансу між диференціацією та інтеграцією.

8.3. Основні напрями реалізації спільної регіональної політики країнами — членами ЄС

Крім спільної регіональної політики, в ЄС існує регіональна політика кожної країни — члена ЄС, мета якої щодо окремих її регіонів може не збігатися із загальними цілями спільної регіональної політики ЄС. Так, в Австрії важливою частиною регіональної політики є турбота про гірські й прикордонні регіони, у Фінляндії та Швеції — підтримка малонаселених регіонів зі суворими умовами життя.

Здійснюючи спільну регіональну політику, ЄС виходить з національних пріоритетів, у той час як кожен із національних урядів враховує передусім інтереси своєї країни. Таким чином, у кожній країні — члені ЄС існують дві регіональні політики, які між собою мають координуватися.

В ЄС та в окремих його країнах-членах поняття “проблемний регіон” набуває різного змісту. Оскільки поділ на регіони в спільній регіональній політиці ЄС може збігатися з національним адміністративним поділом, як це є у Великій Британії та деяких інших країнах — членах ЄС, а деякі країни, наприклад Ірландія, Португалія, Греція, розглядаються як один проблемний регіон ЄС.

Регіональна політика країн — членів ЄС традиційно використовувала інструменти, які набувають різного значення для різних країн. Навіть більше, відносна важливість різних інструментів

змінювалася з часом. З погляду історичного розвитку, можна виділити п'ять великих груп таких інструментів:

— засоби стримування розміщення нових підприємств у перенаселених регіонах;

— просторова організація економічної діяльності країни;

— державне фінансове стимулювання;

— створення інфраструктури;

— “м'які” засоби стимулювання соціально-економічного розвитку.

Із перелічених п'яти груп за минулі два десятиліття роль засобів стримування і так званої просторової організації економічної діяльності країни суттєво скоротилася. Засоби стримування використовували такі країни, як Франція, стосовно Парижа і його передмість та Велика Британія — до Лондона і південно-східного регіону. Однак Велика Британія відмовилась від цієї політики в 1970 р. Правила, що стосуються району Парижа, чинні й тепер, але вони були значно пом'якшені в середині 80-х років минулого століття у зв'язку зі зниженням конкурентоспроможності цього міста як європейської столиці.

Упродовж останнього десятиліття економічний вплив країни на реалізацію регіональної політики в країнах — членах ЄС значно зменшився у зв'язку зі скороченням суспільного сектора в економіці. Внаслідок приватизації вплив цього важеля на ринок праці, в тому числі й на зайнятість державних службовців, також знизився.

Такі інструменти регіональної політики, як фінансове стимулювання, розвиток інфраструктури і “м'які” засоби стимулювання регіонального розвитку, застосовуються у більшості країн — членів ЄС і донині.

Інструменти фінансового стимулювання існують майже в усіх країнах — членах ЄС (крім Данії). Такі інструменти, як інвестиційний грант, субсидіювання відсоткових ставок, використовуються у Бельгії, ФРН, Греції, Норвегії, Португалії, Великій Британії; податкові пільги — у Фінляндії, Франції, Греції, Італії; субсидії, пов'язані з використанням робочої сили, — в Австрії, Бельгії, Франції, Ірландії, Швеції, Великій Британії; податкові знижки на амортизацію — у Греції; транскордонні пільги — у Фінляндії, Швеції з метою зацікавлення фірм розміщувати виробництво або інвестиції в проблемних регіонах¹.

Більш широка підтримка розвитку бізнес-середовища в проблемних регіонах — це допомога з метою покращення умов веден-

¹ Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 2. — С. 55.

ня бізнесу для всіх фірм цього регіону, що передбачає створення фізичної інфраструктури у поєднанні з більш “м’якими” елементами інфраструктури. Йдеться про підтримку інформаційних мереж, консалтингової діяльності, освіти, наукових досліджень і технічних розробок, загальних (загальнонаціональних) програм економічного розвитку.

У багатьох країнах — членах ЄС фінансова допомога у вигляді позик, субсидій і дотацій надається державою через спеціально створені для цього фонди (Фонд економічного і соціального розвитку у Франції, Каса допомоги Півдню в Італії та ін.), а також через фінансові компанії, корпорації й асоціації, котрі формуються для фінансування важливих регіональних проектів. Такі компанії широко розповсюджені у Франції та ФРН.

Набір політичних інструментів, що використовуються при проведенні спільної регіональної політики в країнах — членах ЄС, виходить за межі стимулювання розвитку окремих регіонів і охоплює заходи, спрямовані на більш загальні зміни бізнес-середовища, у тому числі створення фізичної інфраструктури. У зв’язку з цим особливого значення для країн — членів ЄС набувають фонди ЄС, а також необхідність спільного фінансування цих фондів з національних бюджетів.

Структурні Фонди ЄС займаються не лише інвестуванням у виробництво, а й допомагають регіонам у створенні інфраструктури, сприятливого середовища для розвитку бізнесу. Фонд Згуртованості концентрує свою увагу на проектах, пов’язаних із розвитком транспорту й охороною навколишнього середовища, що робить регіональну політику більш широкомасштабною.

Вплив держави на регіональний розвиток має сприяти забезпеченню стабільності в країні, узгодженню інтересів центру і регіонів, бути соціально спрямованим, тобто враховувати соціальну диференціацію регіонів. Фінансування соціального розвитку здійснюється внаслідок перерозподілу фінансів через центральний бюджет у соціальну сферу тих регіонів, які його потребують, але одночасно через забезпечення державного стимулювання розвитку виробництва, малого і середнього бізнесу.

Децентралізовані рішення держави мають регіональну спрямованість, хоча сутність загального підходу полягає в тому, що регіональна політика визначається і проводиться на національному рівні, що забезпечує можливість її координації в рамках економічного планування.

Загальні принципи регіонального співробітництва у *Німеччині* визначаються федеральними законами. Конституція країни виконувала важливу функцію у проведенні регіональної політики на

основі “створення однакових умов для роботи і життя людей в усіх частинах країни”. В Основному Законі (Ст. 104) зазначалося, що “Федерація може надавати землям фінансову допомогу для особливо важливих інвестицій земель і громад (об’єднань громад) з метою відвернення порушень загальної економічної рівноваги, надання допомоги в господарському розвитку”. Держава брала на себе не менше половини витрат з кожної землі на проведення регіональної політики.

Конституційні засади регіональної політики у ФРН регламентувалися розділом VIIа “Загальні завдання Федерації та земель” Основного Закону (Конституції)¹. До цих завдань належали:

- розширення і створення нових вищих навчальних закладів;
- формування конкурентоспроможної регіональної економічної структури;
- покращення аграрної структури і захист берегової лінії.

Після об’єднання ФРН були внесені зміни в Основний Закон. Наприклад, зросла роль таких проблем, як санація і збереження конкурентоспроможних промислових підприємств, проведення активної політики на ринку праці та регіональної політики з метою поліпшення розміщення промислових й інфраструктурних об’єктів, створення нових конкурентоспроможних робочих місць.

За надання підтримки регіональному зростанню несе відповідальність Національна рада з питань промислового і технічного розвитку, яка з цією метою отримує бюджетні асигнування і розробляє стратегію розвитку.

У ФРН за регіональну політику відповідає декілька центральних інституцій:

- Федеральне міністерство транспорту, будівництва та житла, яке регулює великі обсяги інвестицій, що виділяються на розвиток різних видів інфраструктури з урахуванням пріоритетів, визначених просторовим плануванням;
- Консультативний комітет з просторового планування при вищезгаданому міністерстві, діяльність якого спрямована на забезпечення інформацією з основних питань просторової організації. Його членами є всі міністри, пов’язані з просторовим плануванням на рівні федерального центру, а очолює його — федеральний канцлер. Конференція міністрів з просторового планування, створена в 1967 р. для горизонтальної координації, об’єднує міністрів як федерального, так і земельного рівнів;

¹ Конституции государств Европейского Союза / под ред. Л. А. Окунькова. — М.: ИНФА — Норма, 1997.

• Агентство з будівництва та просторового планування — науковий заклад, який забезпечує координацію діяльності відповідних федеральних міністерств, реалізацію політики планування земель;

• Федеральне міністерство економіки — відіграє важливу роль у вирішенні завдань з удосконалення регіональної економічної структури. Воно забезпечує роботу Планового комітету з регіональної економічної структури, який визначає порядок розподілу виділених федеральних ресурсів для вдосконалення регіональної економічної структури проблемних територій.

Вирішення проблем регіонального розвитку визначаються, поряд з Основним Законом (Конституцією), ще двома федеральними законами — “Про просторове планування” і “Про спільне завдання удосконалення регіональної економічної структури”.

Федеральний закон “Про просторове планування” (1954) визначив завдання і принципи національної політики просторового планування, які є обов’язковими для всіх земель і за необхідності можуть бути ними доповнені. Згідно з цим законом, землі зобов’язані розробляти схеми просторового розвитку об’єднаних громад.

Закон “Про спільне завдання удосконалення регіональної економічної структури” (1969) є правовою основою розробки федерального рамкового плану на чотири роки, відповідно до якого кожна земля формує власні плани.

У ФРН законодавчо визначена і система планування територіального розвитку, яка містить дві підсистеми: просторове планування та планування регіонального розвитку з урахуванням загального федерально-регіонального завдання удосконалення регіональних економічних структур.

Федеральний центр визначає суми, в межах яких землі мають самостійно вирішувати питання удосконалення своїх регіональних економічних структур з урахуванням фінансування, наданого державою і Структурними Фондами ЄС.

Регіональне планування, яке є проявом земельного планування, здійснюється у вигляді планів земельного розвитку з урахуванням місцевої специфіки. Наприклад, у Рейнланд-Пфальці найактуальнішими завданнями регіонального планування є розвиток і вдосконалення місцевого громадського транспорту, енергопостачання, туризму, поліпшення місцевих умов відпочинку, знищення відходів та сміття. Крім цього, комуни можуть заохочувати бажаючих мешкати в цьому регіоні, продаючи земельні ділянки, що перебувають у їхній власності, змінюючи оподаткування та надаючи допомогу в отриманні на вигідних умовах фінансування проектів.

Низка міст є лідерами у дослідженнях та розробці спеціальних проектів. Наприклад, Мюнхен (Баварія) проводить порівняльні

дослідження наявних ресурсів і потреб на місцевих ринках праці. Інші міста аналізують шляхи активізації туризму, розробляють плани щодо підвищення економічної ефективності екологічних заходів.

Важливою тенденцією, що характеризує регіональний розвиток ЄС, є посилення впливу європейських регіонів та міст на загальноєвропейські політичні та економічні процеси. Найбільш яскравим прикладом є землі ФРН. Уряди земель, діючи гнучкіше та динамічніше, ніж федеральний уряд, беруть активну участь у прийнятті рішень з багатьох питань ЄС. Їх діяльність стає важливим чинником реалізації спільної регіональної політики ЄС.

Комплексна структура ФРН як високоцентралізованої держави з 80-мільйонним населенням, поділений між 16 землями, повністю представлена своїм лобі в Брюсселі. Кожна земля має в Брюсселі свій офіс або бюро, де працюють регіональні представники, за допомогою яких землі можуть впливати на прийняття рішень у різних галузях загальноєвропейського життя, особливо тих, що безпосередньо стосуються регіональних інтересів.

Робота бюро в Брюсселі спрямована на:

- участь у формуванні програм у галузі досліджень, освіти та політики, тобто там, де Конституція ФРН надає урядам земель особливі переваги у порівнянні з федеральним урядом;

- захист своїх регіональних інтересів;

- забезпечення інформацією власних регіональних компаній.

Бюро — це культурні та соціальні посольства ФРН у ЄС.

У ФРН діє спецслужба моніторингу регіонального розвитку регіонів країн — учасниць ЄС зі штаб-квартирою в Бонні — *Empirical Regional Monitor*, яка створює умови для інвестицій та економічної інтеграції окремих регіонів ЄС. Ця служба стежить за економічними процесами у 274 регіонах Західної Європи, збирає дані про 1044 регіони рівня *NUTS II* та 85 тис. муніципалітетів у Європі загалом. Ці дані використовуються в різних ділових та консультативних проектах, спрямованих на підвищення ефективності використання регіональних економічних ресурсів, дозволяють “скеровувати” регіональний економічний розвиток у відповідне русло.

Для усунення можливих суперечностей між центром та землями існує Федеральний конституційний суд; внутрішньоземельних суперечностей — суди федеральних земель. Найважливіші питання розвитку земель вирішуються волевиявленням населення через референдуми. У межах компетенції будь-якої землі може бути укладення договору з іншою країною — членом ЄС (переважно це угоди економічного та господарського характеру).

Згідно з Конституцією ФРН, регіональне законодавство є компетенцією земельних органів влади, але єдиного закону про територіальне управління не існує. Вирізняють чотири типи організації самоврядування в регіонах:

— південнонімецький (Баден-Вюртемберг, Баварія) — бургомістра обирає населення на загальних виборах один раз на шість або вісім років;

— північнонімецький (Нижня Саксонія, Рейн-Вестфалія, Шлезвіг-Гольштейн) — бургомістра обирає місцева рада зі свого складу;

— магістратський (Гесен, Шлезвіг-Гольштейн, тільки для міст Бремен, Рейнланд-Пфальц) — в основі управління — колегіальне керівництво, яке здійснює керівник та його заступник;

— бургомістерський, або рейнський (Рейнланд-Пфальц, Саар), бургомістра обирає місцева влада, він здійснює керівництво виконавчими органами, але не має права голосу в окружних (міських) радах.

Повноваження муніципального самоврядування у ФРН можна поділити на дві групи. До першої належать повноваження з питань, яким надається статус загальнодержавних: утримання доріг, шкіл, культурних установ, лікарень і притулків для людей похилого віку; соціальна опіка, громадський порядок і безпека. До другої групи належать повноваження, пов'язані з різними видами обслуговування населення: створенням муніципальних промислових, транспортних, соціально-побутових підприємств; житловим будівництвом, енергопостачанням. Муніципальні підприємства працюють виключно для задоволення потреб населення за принципом самоокупності й не можуть отримувати прибутку.

Регулююча і контролююча діяльність муніципальної влади полягає у видачі ліцензій на право відкриття і утримання магазинів, побутових і видовищних підприємств, на торгівлю спиртними напоями, заняття різними промислами, а також у встановленні правил торгівлі, благоустрою, плануванні забудови населених пунктів, нагляду за дотриманням законодавства з охорони природи.

У ФРН діє конституційний принцип економічного вирівнювання потреб федерації та земель, забезпечення єдиного рівня життя на всій території країни. Тільки на рівні земель використовується інструмент “вирівнювання фінансових можливостей” — багаті землі мають перераховувати частину свого доходу на користь бідних. Це зафіксовано в ст.ст. 106 і 107 Основного Закону. Донорами є 6 із 16 земель ФРН (Гесен, Баварія, Баден-Вюртемберг, Шлезвіг-Гольштейн, Північний Рейн-Вестфалія, Гамбург).

Розподіл податків на основі квот на різних територіальних рівнях також передбачений Основним Законом ФРН.

Згідно з Конституцією ФРН, передбачається самостійність та незалежність бюджетів земель та федерації. Управління місцевими фінансами здійснюється регіональними органами публічної влади внаслідок прийняття рішень у конкретних адміністративно-територіальних одиницях і законодавчо закріпленій системі інституцій.

Місцеві фонди, як одна з фінансових підсистем держави, також є інструментом розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту. Вони забезпечують функціонування владних, судових, поліцейних структур відповідного рівня, а також виконання в регіональних масштабах соціально-економічних програм у сферах охорони здоров'я, освіти, екології тощо за рахунок місцевих фінансових фондів. Дохідна частина таких фондів формується з різних видів податків, зборів і надбавок до податків у центральний бюджет, місцевих позик, субсидій та інших надходжень від центрального уряду, а також доходів від муніципальних підприємств.

У ФРН, на відміну від інших країн (наприклад, США), законодавством не допускається паралельне збирання однакових податків на рівні федерації та громад (комун). На місцевому рівні основними об'єктами оподаткування є земля, нерухомість, підприємства промисловості, торгівлі, постачальницької діяльності.

Всі податки, що надходять до загального державного бюджету ФРН, формуються з податків відповідних адміністративних одиниць і є "власними" податками земель. Загальні податки — це ті надходження, які розподіляються за встановленими нормами між федерацією, землями та громадами. До них належить податок на дохід (заробітну плату, з фізичних осіб і на доходи від капіталу), корпоративний та податок на додану вартість.

Податок на дохід розподіляється між федерацією, землями та громадами (комунами); корпоративний та податок на додану вартість — між федерацією і землями (у співвідношенні 50:50). Найважливішими місцевими податками є земельний та податок на промисел. Збирання останнього пов'язане з користуванням підприємствами місцевою інфраструктурою і впливом на навколишнє середовище, що потребує певних витрат з місцевих бюджетів. Земельний податок збирається з підприємств сільського та лісового господарства та з власників земельних ділянок.

У ФРН для вирівнювання загальноекономічного рівня розвитку кошти перерозподіляються між федерацією та землями і між окремими землями, а також усередині земель між громадами. При розрахунку сум цих коштів основним критерієм є показник дохо-

ду на душу населення, а також витрат федерації, земель та громадян, які мають покрити приблизно рівні частини своїх витрат за рахунок поточних доходів.

Динаміка розподілу податкових надходжень по країні загалом засвідчує про зростання в них частки земель і зменшення частки федерації та громад. Відповідальність за проведення регіональної політики у ФРН, згідно з Основним Законом (Ст.ст. 30 і 28), покладено на землі. Функції федерального уряду з проведення регіональної політики полягають у встановленні партнерських відносин із землями в межах Спільної оперативної групи (GA), створеної у 1969 р. у відповідь на загрозу утворення цілком децентралізованої й нескординованої системи управління регіональним розвитком.

Склад GA визначається Комітетом з планування, де представники федерального уряду і земель мають однакову кількість голосів. Комітет з планування розробляє проект щорічного Генерального плану, в якому передбачена допомога землям, умови надання такої допомоги, регіони та пріоритети регіонального розвитку.

Фінансування регіональної політики GA здійснюється в однакових частках федеральним урядом і землею. Відповідальність за її здійснення покладено на адміністрації земель.

У ФРН значна увага приділяється структурним проблемам. Федеральний центр створює умови для того, щоби регіони власними силами здійснювали необхідні структурні зміни. До таких умов належать:

- децентралізація державної та економічної систем з наданням прав прийняття рішень підприємствам, регіональним організаціям;

- система розподілу державних доходів (бюджетне регулювання), яка надає регіонам і громадам фінансове забезпечення, достатнє для виконання поставлених завдань;

- створення та підтримка здорової конкуренції на ринках товарів, капіталів, послуг;

- податкова система, що стимулює індивідуальну, інвестиційну та інноваційну діяльність;

- грошова політика, яка забезпечує стабільність цін та низькі відсоткові ставки;

- політика обмінного курсу, яка перешкоджає знеціненню валюти;

- ефективна державна інфраструктура (освіта, наука, транспорт та ін.) як основа капіталовкладень в економіку;

- система соціального забезпечення з безробіття, хвороби, нещасного випадку, завдяки якій можна підвищити мобільність та продуктивність робочої сили.

Цілеспрямована підтримка федерації існує лише для тих регіонів, які самостійно не можуть вирішити проблеми структурної адаптації. Її сприяння має додатковий стимулюючий характер і орієнтоване на підтримку зусиль власне регіонів.

Регіональне стимулювання з огляду планів земель спрямоване на підвищення конкурентоспроможності регіональних економік унаслідок удосконалення їхньої структури. Підтримуються передусім підприємства, які можуть діяти на міжрегіональному рівні. Такі підприємства мають довести, що через три роки після закінчення стимулювання більша частина їхньої продукції буде реалізуватися за межами регіону. В нових землях завдання інше — створення нових конкурентоспроможних підприємств.

Інвестиціями стимулюються переважно малі й середні підприємства, промислове виробництво та комунальна інфраструктура. Так, у 1997—1999 рр. на стимулювання малих підприємств було виділено 233 млрд марок, у тому числі 13 % — для нових земель. Частка Європейського Фонду Регіонального Розвитку в сумарному фінансуванні дорівнювала 21,7 %.

Франція територіально поділена на 26 регіонів, 100 департаментів і близько 37 тис. комун. Це країна з традиційно сильною центральною владою, яка успішно поєднується з децентралізацією. Регіоналізація Франції розпочалася в 60-х роках ХХ ст. У кожному з регіонів існує Регіональна Рада і соціально-економічний комітет, який призначається регіональними органами влади. Державна влада представлена префектом регіону, який одночасно є префектом департаменту. Органами місцевого самоврядування є комуни, департаменти, заморські території.

Політичні завдання, що постали перед Францією, основні цілі регіональної політики визначені Основним Законом у сфері регіонального розвитку (1995). У ст. 1 Закону зазначено, що політика регіонального розвитку має сприяти зміцненню національної єдності і забезпечувати:

- однакові можливості соціально-економічного розвитку всієї країни і створювати умови рівного доступу до знань;
- збалансований національний розвиток.

Для реалізації цих завдань регіональна політика спрямована на зменшення відмінностей в умовах життя, що пов'язані з географічним розташуванням, його демографічними та економічними наслідками, а також покращення ситуації у сфері зайнятості.

Законом передбачено створення великої кількості об'єднань комун, в яких бере участь біля 20 тис. комун. До компетенції таких об'єднань належать питання облаштування доріг, утилізація побутових відходів, комунальне обслуговування та ін.

Організаціями, що відповідають за регіональну політику Франції на державному рівні, є: Делегація з облаштування території та регіонального розвитку, Міжвідомчий комітет з облаштування і розвитку територій, Національний комітет з облаштування території, Міжвідомчий комітет з розміщення видів економічної діяльності, Фонд облаштування та розвитку територій.

У 1963 р. було створено Делегацію з облаштування території та регіонального розвитку. Делегація підпорядковується міністру, який відповідає за облаштування території. На місцях функціонують 9 комісаріатів, які опікуються індустріалізацією та економічним розвитком, і 5 комісаріатів, що займаються облаштуванням гірських районів. Одночасно Делегація виконує функції генеральної канцелярії Міжвідомчого комітету з розміщення видів економічної діяльності, видає премії за облаштування території й координує співпрацю зі Структурними Фондами. Вплив Делегації на регіональний розвиток реалізується через Фонд облаштування та розвитку територій.

Координуючим органом з регіонального розвитку є Міжвідомчий комітет з розміщення видів економічної діяльності, який ухвалює рішення за пропозицією Делегації. Один раз на рік він збирає міністрів промисловості, внутрішніх органів, економіки і фінансів.

У 1946 р. був створений Генеральний комісаріат планування, завдання якого полягає в усуненні монополії державної адміністрації щодо проблем соціально-економічного розвитку в системі індикативного планування. Він також займається розробкою стратегічних проектів, оцінкою результатів державної політики.

Важливого значення у Франції набув “Програмний закон облаштування і розвитку території”, прийнятий у 1995 р. Він охоплює широкий спектр питань, визначає мету та завдання політики облаштування; організаційні та методологічні засади планування на рівні держави, регіонів, департаментів, комун; фінансові інструменти реалізації планів та схем; механізми регулювання бюджетних доходів та витрат різних рівнів.

Закон має комплексний характер, оскільки ставить не лише цілі та завдання, але передбачає і організаційно- та фінансово-економічні механізми їх реалізації. Він дає право вносити зміни і доповнення, визначаючи напрями подальшого вдосконалення законодавчого середовища.

У Франції рішення щодо стимулювання розвитку регіонів приймає міністр, який відповідає за регіональну політику, на основі рекомендацій, отриманих від Міжвідомчого комітету з надання допомоги, головою якого є керівник організації з регіонального розвитку. Така централізована система запроваджена в 1987 р. замість раніше існуючого більш децентралізованого підходу

з надання допомоги розвитку промисловості. Це зроблено для забезпечення послідовності у проведенні політики на території всієї країни. Однак регіональна політика у Франції все ще значною мірою визначається регіонами відповідно до закону 1995 р., згідно з яким основна відповідальність за проведення політики регіонального розвитку покладена на національний рівень, але має здійснюватися разом із місцевими владами з урахуванням їхньої компетенції й принципів децентралізації.

Починаючи з 1947 р., у Франції розроблялися національні плани (у 1947—1992 рр. їх було складено десять) регіонального характеру. В одинадцятому плані (на 1994—1998 рр.), який називався “Держава — регіони”, акцентувалося на забезпеченні умов для підписання контрактів регіонів з державою.

Підсистема планових контрактів “Держава — регіони”, які повинні враховувати галузеві й міжрегіональні схеми, посідає важливе місце у системі планування. Планові контракти розробляються на основі планів регіонів і передбачають підтримку та розвиток економічної діяльності, підвищення кваліфікації, сприяння рівномірному розвитку території, охорону навколишнього середовища. За плановими контрактами “Держава — регіон” у 1984—1999 рр. було виділено 350 млрд франків для 26 регіонів. Новий фінансовий пакет був прийнятий у 2000—2006 рр. для всіх регіонів. Перевага надавалася тим проектам, які стосувалися зайнятості, професійної підготовки, охорони здоров’я і соціальної допомоги, середньої й вищої освіти.

Нині стратегічні й середньострокові завдання регіонального розвитку вирішуються в системі державної політики облаштування території. Пов’язане з цим планування стосується всіх рівнів територіального управління.

Відповідно до принципів облаштування території розробляються галузеві національні схеми на 20 років за напрямками: соціально-медичні, нові інформаційні технології, освіта і наука, енергетика тощо. Основна увага в цих схемах приділяється агломераціям і містам, які мають відігравати роль каталізатора в розвитку приміських та сільських територій.

В управлінні регіонами діє принцип субсидіарності, закріплений Законом про розподіл повноважень між комунами, департаментами, регіонами та державою. Відповідно до цього закону той чи інший рівень управління виконує свої повноваження лише в тому разі, якщо їх бракує органам нижчого рівня. Це аналогічно правилу, що діє у відносинах між ЄС і країнами — членами ЄС.

Фінансування забезпечується одночасно податковими трансферами та виплатами дотацій, перерозподілом податкових повнова-

жень. Найбільший бюджетний потенціал отримують комуни, найменший — регіони. Інвестиційна складова сильніша в регіонах, що надає їм переваг в облаштуванні території.

Існують дотації департаментам (25 %) і комунам (10 %), які спрямовані на вирівнювання доходів залежно від чисельності населення, довжини шляхів сполучення тощо. Найбільшу частину дотацій (77 %) отримують комуни.

Для забезпечення регіонального розвитку використовуються різні методи і стимули. Це премії за облаштування території (РАТ), допомога в децентралізації, податкові стимули, пакет планових контрактів “держава — регіон”. РАТ — інвестиційні субсидії, що надаються проектам промислових фірм і деяким видам діяльності у сфері послуг за кожне створене робоче місце. Прикладом допомоги децентралізації може бути сприяння переміщенню підприємств за межі регіону Іль-де-Франс з метою уникнути перенавантаження столиці. Надаються субсидії за кожне робоче місце при переміщенні підприємства, а також субсидія кожному робітникові, якщо він бажає переїхати одночасно з підприємством¹.

Іспанія є унітарною країною, в якій існує так звана держава автономій. Іноді Іспанію наводять як приклад “федерації автономних областей”, “регіоналістичної держави”, “федералізму *de facto*”, хоча її автономні області не досягають ступеня самостійних суб’єктів федерації.

Значна увага в Іспанії приділяється проблемі рівномірного розвитку регіонів, що пояснюється метою, визначеною в Конституції, — забезпечення збалансованого розвитку регіонів. У Конституції також зазначено, що суспільна влада має сприяти створенню умов для більш рівномірного розподілу “доходів”. Державі необхідно здійснювати контроль за встановленням справедливого і адекватного рівня економічної рівноваги між різними частинами країни.

Кожна автономна область користується особливим правовим статусом, який визначає Конституція (Ст. 148, 149). Іспанська Конституція надає також автономію органам місцевого самоврядування, і вони можуть самостійно приймати рішення, що стосуються їх внутрішніх інтересів.

Спільні дії держави та автономних областей полягають у плановій діяльності, посиленні економічного розвитку регіонів. Компетенції автономних областей щодо міського розвитку, житла, доріг, туризму, соціального забезпечення і освіти розподіляються між державою і містами. Існує глибоке взаємопроникнення компетенцій

¹ Wirtschaftliche Förderung in den neuen Bundesländern. — Bonn, 1998.

держави і областей, за винятком міжнародних відносин, валютної системи і оборони. Є області з високим (Каталонія, Країна Басків, Галісія) та нижчим (Канарські острови, Валенсія) рівнем наданих їм компетенцій.

Згідно з Конституцією, державний бюджет може фінансувати автономні області залежно від обсягу наданих їм функцій. Унаслідок процесів децентралізації відбувалося збільшення витрат безпосередньо в автономних областях (у 1985—1996 рр. майже вдвічі) і зменшення їх із центрального уряду. В перспективі зберігатиметься тенденція щодо збільшення витрат бюджету автономних областей у зв'язку з розширенням їх повноважень.

За регіональну політику в Іспанії несуть відповідальність:

- Міністерство економіки і фінансів, яке має структурний підрозділ, що відповідає за стимулювання регіональної політики та використання Структурних Фондів ЄС;

- Податкова рада з фінансової політики автономних областей;

- Національна комісія з місцевого адміністрування.

Економічне, технічне, адміністративне співробітництво може здійснюватися через адміністративні асоціації, консультативні органи і под. Існує Міжрегіональний компенсаційний фонд, мета якого полягає у вирівнюванні економічного розвитку різних регіонів країни та реалізації принципу солідарності. Він скеровує фінанси біднішим регіонам (10 з 17), створюючи горизонтальне вирівнювання їх економічного розвитку. Майже половина Фонду формується за рахунок Структурних Фондів ЄС.

Фінансування автономних областей відбувається згідно з такими критеріями їх соціально-економічного розвитку: обернено пропорційно доходу на душу населення (70 %); прямо пропорційно: площі регіонів (5 %); міграційному балансу за останні 10 років (20 %); різниці між рівнем безробіття в регіоні та країні загалом (5 %).

Фонд відіграє подвійну роль, сприяючи регіональному економічному вирівнюванню та здійснюючи інвестиційне стимулювання регіонального розвитку. Для реалізації другої функції, відповідно до Закону про регіональні стимули, з 1987 р. виділяються регіональні інвестиційні дотації.

На національному, регіональному, місцевому рівнях діє система облаштування території, яка забезпечує:

- узгодження економічного розвитку та якості життя з вимогами ЄС;

- розвиток сільських територій, використання землі;

- охорону навколишнього середовища;

- планування транспортної мережі.

Варто зазначити, що до 1980 р. у країні існувала національна система планування соціально-економічного розвитку регіонів.

Починаючи з 1962 р., було розроблено чотири національних плани. Нині усі автономні області створюють програми регіонального розвитку за єдиною методикою, затвердженою урядом. Ці програми передбачають: соціально-економічний аналіз; мету розвитку; заходи з розвитку; фінансові ресурси, необхідні для реалізації заходів; послідовність виконання програми.

У 1993—2007 рр. на національному рівні діяв рамковий інфраструктурний план розвитку країни. Він визначав програми та заходи з розвитку основної державної інфраструктури країни. Автономні області мали здійснювати облаштування території самостійно згідно з планами, котрі переглядалися кожні чотири роки і були обов'язкові до виконання.

В Іспанії існує система бюджетного вирівнювання за визначеними критеріями: чисельність населення (64,0 %), загальна площа (16,6 %), щільність населення (2,0 %), острівне положення (0,4 %), кількість провінцій в автономній області (17,0 %). Крім того, враховується рівень бідності та збору податків.

Регіональні інвестиційні дотації надаються зонам-реципієнтам, схваленим Європейською Комісією. Існує три категорії зон-реципієнтів: зона економічного спрямування (*ZPE*), індустриального спаду (*ZID*), спеціальні зони (*ZE*). Більша частина країни віднесена до зони *ZPE*.

У Конституції Італії записано право всіх громадян на свободу і рівність. Держава зобов'язана “ліквідувати всі перешкоди щодо ефективної участі громадян в економічному, соціальному і політичному розвитку країни” (Ст. 3).

В Італії регіони мають значні відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку. Така ситуація спостерігалася протягом більшої частини повоєнного періоду, коли в регіоні Меззогіорно, що на півдні країни, існувала так звана спеціальна інтервенція. Однак незадоволення, зумовлене неефективністю політики, що проводилася в Меззогіорно, а також необхідність вирішувати проблеми безробіття в північному і центральному регіонах, спричинили прийняття в 1992 р. нового законодавства, яке передбачало сприяння розвитку регіонів по всій країні.

Новий Закон 488 від 19 грудня 1992 р. не містив чітко сформульованих цілей здійснення регіональної політики. Він радше був покликаний заспокоїти фінансових партнерів з ЄС щодо питань проведення в країні регіональної політики.

Конституція Італії містить чітко визначені передумови для проведення регіональної політики. У 1948 р. у ній було задекларовано два принципи: єдність Республіки, а також те, що Республіка “визнає місцеві автономії й сприяє їхньому розвитку; здійснює

масштабну адміністративну децентралізацію у залежних від держави службах, приводить принципи і методи свого законодавства у відповідність з вимогами автономії та децентралізації” (Ст. 5). За Конституцією, адміністративно-територіальними одиницями є регіони, провінції, комуни. У 1995 р. в Італії було 96 провінцій і 8066 комун, які мають власні статуси і функції, що стосуються місцевих інтересів.

До компетенції провінцій належить: облаштування території (урбанізація, суспільні роботи, шляхи сполучення, транспорт), розвиток сільського господарства, туризм, захист навколишнього середовища. Промисловість, торгівлю і кредит контролює держава. Комуни отримують функції, пов’язані з обслуговуванням населення (охорона здоров’я, забезпечення житлом, торгівля і под.).

Регіональною політикою займаються: Міністерство промисловості, Міністерство скарбниці, балансів і економічного програмування, Парламентська комісія з регіональних питань; Конференція “Держава — регіони”.

В Італії, як і в інших країнах — членах ЄС, існує система планування облаштування території. У той же час питання регіонального розвитку країни вирішуються з урахуванням регламенту Структурних Фондів ЄС, згідно з яким побудована система регіонального програмування.

У 2000—2006 рр. в Італії реалізувалася програма регіонального розвитку, яка відповідала вимогам Структурних Фондів ЄС. Відповідно до розроблених інформаційних каталогів на цей період визначалися пріоритети розвитку і напрями державної підтримки з урахуванням допомоги Структурних Фондів для регіонів Півдня, Півночі, Центру.

Нині в Італії спостерігаються значні за європейськими стандартами територіальні диспропорції. Це передусім різниця між Півднем і Північчю в темпах економічного зростання, рівні ВВП на душу населення і особистого споживання (в 1,5 раза), рівні безробіття (у 2,0 раза). На Південь припадає близько 80 % державної фінансової підтримки.

Питання вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів в Італії вирішуються за допомогою систем: фінансово-бюджетної і стимулювання. Сумарні доходи бюджетів регіонів (15 % до ВВП) значно перевищують їх податкові надходження (2 %). Регіони можуть отримувати позики. Крім того, у регулюванні регіональних бюджетів (близько 80 % витрат) важливу роль відіграє держава. У сумарних витратах регіонів зберігається значна частка трансферів — майже 60 %.

Частка регіонів у сумарних державних витратах вища, ніж у таких країнах, як Франція (близько 20 %), Іспанія (майже 11 %), і нижча за ФРН (33 %).

У 1997—1998 рр. у країні була проведена податкова реформа, яка передбачала введення нового регіонального податку на виробничу діяльність, що сприяв підвищенню бюджетної автономії регіонів. Передбачалося, що новий податок зможе забезпечити до 40 % витрат регіонів і дасть змогу знизити частку державних трансферів у бюджетах до 40—50 %, а в довготерміновій перспективі — до 20 %.

Головними інструментами державного сприяння розвитку регіонів Італії є:

- проектні інвестиційні гранти у зонах, що розвиваються;
- податкова допомога (податковий кредит);
- гарантійний фонд для середніх і малих підприємств на Півдні Італії;
- податкові пільги для Півдня Італії у сфері соціального забезпечення (при влаштуванні на роботу нові робітники звільняються від податків на соціальне забезпечення на один рік);
- спеціальний фонд для молодих підприємців у проблемних зонах (бізнесменам-початківцям віком до 29 років надаються субсидії в проблемних зонах по всій території країни). Фонд створений за підтримки Структурних Фондів ЄС.

В Італії закон *Legge Bassanini* у питаннях реформи державної адміністративної системи пропонує вважати одним із чотирьох основних завдань децентралізацію діяльності, що здійснюється нині центральним урядом. У структурі державної допомоги регіонам у країні на гранти і податкові пільги припадає 40 %, на часткову участь у капіталі — 14 % й пільгові кредити — 5 %.

У Греції існує централізований підхід до вирішення питань регіональної політики. Основну відповідальність за цю діяльність несе Міністерство національної економіки. Серйозна спроба передати відповідальність за невеликі проекти на регіональний рівень була зроблена в 1989 р., але нашоувхнула на відсутність необхідного досвіду на місцях.

Забезпечення регіонального розвитку в країні відбувається в рамках єдиної законодавчої політики. Підтримка проектів промислового розвитку в регіонах Афин і Салонік здійснювалася лише в тому разі, якщо вони відповідали таким критеріям, як захист навколишнього середовища чи залучення інвестицій у розвиток нових технологій.

Португалія є централізованою унітарною державою, де за проведення регіональної політики відповідає Генеральний директорат

з регіонального розвитку Міністерства планування і регіонального розвитку.

За планування соціально-економічного поступу країни питання промислового і регіонального розвитку тісно пов'язуються між собою. Однак ця політика, яка слабо забезпечена фінансовими ресурсами і спрямована на надання допомоги малим фірмам, була малопомітною на фоні фінансованих проектів ЄС, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки країни.

У *Люксембурзі*, враховуючи масштаб країни, централізований принцип прийняття рішень є природним. Рішення приймають міністр економіки і міністр фінансів спільно на основі рекомендацій, отриманих від Консультативної Комісії, до складу якої входять представники чотирьох центральних міністерств.

У Нідерландах приділяється значна увага розширенню можливостей на регіональному рівні. Меморандум з просторової економічної політики від 1995 р. наголошує на необхідності повної реалізації економічного потенціалу на регіональному рівні.

У Нідерландах основною установою, що займається питаннями регіональної політики, є Міністерство економіки і адміністрації провінцій. Воно розглядає проекти з обсягом інвестицій понад 10 млрд дол. США. Менші проекти здійснюються децентралізовано.

Значний рівень децентралізації, починаючи з 1980 р, спостерігається у *Великій Британії*. В країні розробкою регіональної політики займаються підрозділи Міністерства промисловості й торгівлі. Вони визначають регіони, які потребують допомоги, контролюють проведення регіональної політики, здійснюють зв'язок з Європейською Комісією.

Регіональна політика Великої Британії традиційно більш конкретизована. У 1983 р. вона отримала нове формулювання, в якому зазначалося, що доцільність подальшого здійснення регіональної політики на той час була радше соціальним питанням, мета якого — зменшення на довготривалій основі дисбалансу між регіонами стосовно зайнятості населення. З того часу соціальне значення регіональної політики багато в чому було втрачене. У внутрішніх регіонах країни вона все більше перетворюється на частину процесу їх промислової реструктуризації, залучення інвестицій, підвищення конкурентоспроможності.

У Великій Британії регіональна політика на державному рівні належить до спільної компетенції міністра торгівлі й промисловості, а також міністрів у справах Шотландії та Уельсу. В регіонах регіональна політика має свої особливості.

В *Англії* за проведення регіональної політики відповідають регіональні урядові відомства, а також Міністерство торгівлі та промисловості. Урядові відомства можуть приймати рішення про надання допомоги регіонам згідно з директивами, які вони отримують від міністерства при узгодженні з відомствами Шотландії й Уельсу. Крім того, такі рішення мають бути затверджені казначейством.

Крім розробки директив на національному рівні, а також контролю за їх послідовним дотриманням, Міністерство торгівлі та промисловості здійснює оцінку великих проектів в Англії, які виходять за межі компетенції урядових відомств, а також таких, що мають наслідки для Великої Британії загалом. Хоча відомства Шотландії та Уельсу не підпорядковані безпосередньо Міністерству торгівлі й промисловості з питань надання допомоги, але вони дотримуються тих самих директив з метою забезпечення послідовності у проведенні політики на території всієї країни.

Політика і адміністративна система *Ірландії* досить централізовані. У Конституції Ірландії регіональна політика має другорядне значення щодо завдань національної економіки, національної промисловості. Індустріальна політика здійснюється через державні відомства, підпорядковані міністру з підприємництва і зайнятості.

В *Австрії* Конституція не визначає, хто має відповідати за проведення регіональної політики — федеральний уряд чи адміністрації земель. Існує неформальний поділ між федеральним рівнем, адміністраціями земель і місцевими владами як у законодавчій сфері, так і в галузі здійснення регіональної політики. Основна допомога регіонам — це спільні проекти, які фінансуються і здійснюються федеральним урядом та адміністрацією конкретної землі. Хоча законодавча концепція в галузі регіональної політики розподілена між різними рівнями, адміністрація федерального канцлера відповідає за координацію проектів у всіх сферах діяльності. До її складу входить спеціальний департамент, який має недостатнє фінансове забезпечення для проведення регіональної політики.

У *Бельгії*, яка також має федеративний устрій, регіональна політика здійснюється на регіональному рівні й належить до компетенції адміністрацій Фландрії й Валлона. В рамках Акта економічного розвитку від 1970 р. уряди Фландрії та Валлона прийняли відповідні закони, що визначають основні напрями й умови проведення регіональної політики відповідно до своєї юрисдикції. В кожному регіоні рішення про надання допомоги приймається регіональною адміністрацією для великих і регіональним міністром економіки для невеликих проектів.

У скандинавських країнах історично вирізняють “вузький” і “широкий” аспекти регіональної політики. Регіональна політика у вузькому розумінні спрямована на розвиток бізнесу та економіки. У широкому розумінні вона передбачає дії уряду в галузі транспорту, зв'язку, освіти, охорони здоров'я. У політиці скандинавських країн традиційно велика увага приділяється поняттю рівності — забезпеченню збалансованого розвитку регіонів всієї країни разом із необхідністю вирішення проблем віддалених північних територій.

У Фінляндії “Закон про регіональний розвиток”, прийнятий у 1994 р., визначає три основні цілі регіональної політики: збалансований розвиток регіонів, незалежний економічний розвиток регіонів і створення нових робочих місць. Для досягнення цих цілей Закон передбачає:

- покращення умов життя і доступність основних видів послуг;
- наявність інфраструктури, необхідної для регіонального розвитку;
- перегляд виробничої структури регіону, поліпшення умов роботи фірм і створення нових робочих місць;
- зміцнення регіональної економіки і вдосконалення професійних навичок населення.

У Фінляндії основними аспектами регіональної політики опікується Міністерство внутрішніх справ. Йдеться про підготовку законодавства в галузі регіональної політики, визначення найбільш проблемних районів, а також координацію регіональної політики. Здійснення регіональної політики належить також до компетенції інших центральних міністерств, зокрема Міністерства торгівлі та промисловості. Оскільки основні рішення приймаються централізовано, регіони беруть участь у розв'язанні лише окремих проблем у рамках невеликих проектів, що впроваджуються мережею регіональних і місцевих підрозділів Міністерства торгівлі та промисловості.

У Фінляндії багато політичних програм, які проводилися раніше і не були частиною офіційно затвердженої регіональної політики, але мали значний вплив на регіональний розвиток. Наприклад, у 1960—1970 рр. була значно розширена сфера громадського обслуговування з метою забезпечення однакового рівня послуг у всіх регіонах. Починаючи з північних районів, де потреби були найбільш вагомими, відбувалося будівництво лікарень, оздоровчих центрів, початкових шкіл, що сприяло забезпеченню більшої зайнятості населення в проблемних районах. Аналогічний розподіл університетської системи з урахуванням регіональних потреб зу-

мовив створення на початок 1979 р. 10 університетів у різних регіонах країни.

Політика, що проводиться в *Швеції*, також все більше спрямовується на забезпечення самостійного економічного розвитку окремих регіонів. Основна увага приділяється створенню економічно потужних компаній у найслабкіших регіонах.

Поняття рівноправності завжди було суттєвим чинником у регіональній політиці країни. В 1990 р. було проголошено мету створення регіонів з рівними економічними, екологічними, індустріальними і соціальними умовами. Законодавство у сфері регіональної політики, схвалене парламентом у червні 1995 р., основними цілями регіональної діяльності визначило економічне зростання, створення рівних можливостей для різних регіонів, забезпечення рівномірного їх розвитку.

Варто зауважити, що використання фінансових стимулів розвитку регіонів у країнах — членах ЄС суттєво відрізняється (табл. 8.4).

Отже, досвід регулювання спільної регіональної політики ЄС передбачає широку палітру форм і методів організаційного, економічного стимулювання регіонального розвитку. До загальних тенденцій регулювання регіональної політики можна віднести:

- децентралізацію, що відбувається одночасно з посиленням ролі держави в регулюванні економіки;

- удосконалення адміністративно-територіального устрою, який має довготерміновий характер і спрямований на зміцнення територіальних одиниць;

- посилення стимулюючої функції держави, що сприяє розвитку регіональних ініціатив та економічного потенціалу регіонів;

- чітке визначення об'єкта регіональної політики завдяки врахуванню специфіки адміністративно-територіального устрою країни, історичних особливостей її розвитку (виокремлення таких об'єктів не завжди збігається з межами територіальних одиниць);

- надання значної уваги структурам, що забезпечують узгодження інтересів різних суб'єктів регіональної політики як по горизонталі, так і по вертикалі (наприклад, Плановий комітет з регіональної економічної структури в ФРН; Конференція "Держава — регіони" в Італії; Делегація з благоустрою території та регіонального планування у Франції);

- забезпечення законодавчого середовища для реалізації регіональної політики;

- функціонування системи довготермінового планування благоустрою території.

Державна підтримка регіонів має бути орієнтована на стимулювання їх економічного розвитку, підсилення їхньої конкурентоспроможності й у деякій мірі — на задоволення бюджетних потреб,

Таблиця 8.4. Фінагові стимули розвитку регіонів у країнах — членах ЄС

Країна — член ЄС	Фінансові стимули								
	Основні дотації	Субсидії, % виплат	Податкові пільги	Прискорена амортизація	Субсидії на працевлаштування	Транспортні пільги	Регіональні позики	Створення спеціальних фондів	Інвестиційні гранти
Австрія	+	—	—	—	+	—	—	—	—
Бельгія	+	+	—	—	+	—	—	—	—
Велика Британія	+	+	—	—	+	—	—	—	—
Греція	+	+	+	+	—	—	—	—	—
Данія	+	—	—	—	—	—	—	—	—
Ірландія	+	—	—	—	+	—	—	—	—
Іспанія	+	—	—	—	—	—	—	+	+
Італія	+	—	+	—	—	—	—	+	+
Люксембург	+	—	—	—	—	—	—	—	—
Нідерланди	+	—	—	—	—	—	—	—	—
Німеччина	+	+	+	—	—	—	+	+	+
Португалія	+	+	—	—	—	—	—	—	—
Фінляндія	+	—	+	—	—	+	—	—	—
Франція	+	—	+	—	+	—	—	—	+
Швеція	+	—	—	—	+	+	—	—	—

фінансову допомогу. Така орієнтація соціально-економічної політики передбачає покращення бюджетного самозабезпечення регіонів (внаслідок зміни рівнів та структури податків, розподілу державних витрат між бюджетними рівнями тощо).

Пряме, адресне державне регулювання регіонального розвитку у вигляді інвестицій, дотацій, субвенцій на конкретні об'єкти економіки і соціальної сфери регіонів у більшості країн — членів ЄС здійснюється на спільній основі (держава — регіони) у сполученні з механізмами державних гарантій, цільового кредитування та ін.

Отже, в Україні виникає необхідність:

— посилити дієвість державних програм, концентруючи ресурси передусім на програмах міжрегіонального значення;

— ширше використовувати диференційовані за регіонами макроекономічні регулятори (пільгове оподаткування, кредитування і под.);

— посилити чинний контроль за використанням економічних пільг, що надаються регіонам.

Такі тенденції відповідають урокам європейського досвіду регулювання регіонального розвитку та формування єдиного інтегрованого й високоефективного економічного простору.

Запитання та завдання для самоконтролю

1. Назвіть передумови формування спільної регіональної політики ЄС.
2. Охарактеризуйте основні принципи проведення спільної регіональної політики ЄС.
3. Чим відрізняються завдання спільної регіональної політики ЄС на 2000—2006 рр. та 2007—2013 рр.?
4. Чим зумовлена необхідність формування і реалізації регіональної політики Європейського Співтовариства?
5. Охарактеризуйте етапи розвитку регіональної політики у країнах — членах ЄС.
6. З якого бюджету фінансуються витрати на спільну регіональну політику?
7. Які зміни відбулися у фінансуванні спільної регіональної політики в процесі її формування?
8. Які принципи діяльності Структурних Фондів ЄС?
9. Як вплинуло розширення ЄС на фінансування спільної регіональної політики?
10. Які заходи передбачає реформа реалізації спільної регіональної політики ЄС?
11. Коли був створений Європейський Фонд Регіонального Розвитку? Які основні завдання його діяльності?
12. За якими критеріями до 2000 р. визначалися регіони країн — членів ЄС, що потребували допомоги?
13. Яка головна мета спільної регіональної політики ЄС на 2007—2013 рр.?
14. Які Структурні Фонди ЄС здійснюють фінансову підтримку реалізації спільної регіональної політики ЄС?
15. За якими напрямками відбувається фінансова допомога регіонам ЄС?
16. Які групи країн-реципієнтів були визначені згідно із завданнями спільної регіональної політики ЄС на 2007—2013 рр.?
17. Яке значення для розвитку національних економік країн — членів ЄС має просторове планування та облаштування території?

Рекомендована література

1. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Д. Геген. — К. : Основи, 1995.

2. Дуглас Юилл. Основные характеристики региональной политики: Европейский опыт / Юилл Дуглас : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.finansist.comtel.ru/s10.htm>>

3. Зіллер Жак. Політико-адміністративні системи країн ЄС / Жак Зіллер. — К. : Основи, 1996.

4. Кноглер М. Ринкова реформа і регіональна політика / М. Кноглер // Економіка України. — 1995. — № 1. — С. 65—70.

5. Конституции государств Европейского Союза / под ред. Л. А. Окунькова. — М. : ИНФА — Норма, 1997.

6. Коровкин В. Европейская интеграция и региональная политика / В. Коровкин // Экономика и международные отношения. — 1994. — № 4. — С. 93—102.

7. Лендел М. Спеціальні інститути розвитку територій: європейський досвід та інструменти розвитку територій на шляху європейських принципів / М. Лендел. — К. : Міленіум, 2001.

8. Михасюк І. Р. Основи регулювання економічного та соціального розвитку регіонів : навч. посіб. / І. Р. Михасюк. — К. : ІСДО, 1995.

9. Писаренко С. М. Зарубіжний досвід формування регіональної політики / С. М. Писаренко // Соціально-екон. дослідж. у перехідний період. — 1997. — Вип. 2. — С. 71—81.

10. Регіональна економічна політика Європейського Союзу: досвід для України / М. С. Гамов. — Запоріжжя: ЗНТУ, 2010. — 191 с.

11. Савельєв Є. Мікрорівневий аспект економічної інтеграції України в ЄС / Є. Савельєв, Р. Березюк, М. Ковальчук // Економіка України. — 1998. — № 2. — С. 92.

12. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 51—58.

13. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. — 2008. — № 4. — С. 56—63.

14. Albrechts L. Shifts in Europe and Their Impact on the European Spatial Structure / L. Albrechts // An Enlarged European Regions in Competition? Regional Policy and Development. — London, 1995. — P. 22—84 ; 2000. — P. 66.

15. Cohesion policy 2007—13. Commentaries and official texts : Guide. — Brussels, January 2007.

16. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union Charter of

Fundamental Rights of the European Union // Official Journ. — 2010. — № C83. — 340 p.

17. European Region Incentives 1997—1998. — London : Bowker Saur, 1998.

18. Europe at the Service of Regional Development. — Brussels : European Commission, 2006.

19. Investing in Europe's Future: Fifth report on economic, social and territorial cohesion. — Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. — 298 p.

20. Region Policy. Interegio — Background : [Электронный ресурс] : Режим доступа : http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index.en.htm

21. *Rodriguez-Pose A.* Convergence or divergence? Types of regional responses to socio-economic change in Western Europe / A. Rodriguez-Pose // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. — 1999. — Vol. 90 (4). — P. 367—378.

22. Treaty of Lisbon // Official Journ. — 2007. — № C 306. — 340 p.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗАСВОЄНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Прихильники якої політичної концепції євроінтеграції вважали, що територіальні одиниці мають обов'язково передати центральному уряду частину своїх владних повноважень, зберігаючи в той же час свою цілісність і певну автономію:

- а) функціоналізму;
- б) федералізму;
- в) неофункціоналізму;
- г) неореалізму?

2. Хто був засновником функціоналізму:

- а) Д. Мітрані;
- б) К. Дейч;
- в) Е. Хаас;
- г) Г. Моргентау?

3. Представники якої політичної концепції євроінтеграції переконані в тому, що інтеграція змінює не лише форму, а й зміст державної діяльності:

- а) функціоналізму;
- б) федералізму;
- в) неофункціоналізму;
- г) інституціоналізму?

4. Яку концепцію покладено в основу неофункціоналістської теорії:

- а) турбулентності;
- б) перепліскування;

- в) євросклерозу;
- г) взаємозалежності?

5. Засновником якої політичної концепції євроінтеграції був Е. Хаас:

- а) функціоналізму;
- б) федералізму;
- в) неофункціоналізму;
- г) реалізму?

6. Яка економічна школа трактує інтеграцію як втілення певної єдності економічних і політико-правових елементів:

- а) ринкова;
- б) ринково-інституційна;
- в) структурна;
- г) інституційна?

7. Хто є автором книги “Питання митного союзу”:

- а) Дж. Мід;
- б) Дж. Вінер;
- в) Ф. Ліст;
- г) Я. Тінберген?

8. Хто з класиків економічної науки стверджував, що соціально-економічний ефект економічного процесу визначається національним багатством, або суспільним доходом, одержаним як його результат:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) Ф. Ліст;
- г) Дж. Маккулох?

9. Хто з дослідників міжнародної економічної інтеграції дійшов висновку, що “позитивна інтеграція” — принаймні теоретично — можлива й без “негативної інтеграції”:

- а) Б. Балаша;
- б) Дж. Піндер;
- в) Я. Тінберген;
- г) Ф. Перру?

10. Кому з дослідників міжнародної економічної інтеграції належить думка: “Інтеграція наявна тоді, коли зв'язки солідарності, що існують між її учасниками, такі, що повна свобода торгівлі нікому не завдає збитків і вигідна для всіх”:

- а) А. Сміту;
- б) А. Маршалю;
- в) М. Алле;
- г) П. Кругману?

11. Представники якого економічного напрямку зосередили увагу на нерівномірності економічного розвитку різних частин інтеграційного об'єднання:

- а) неолібералізму;
- б) інституціоналізму;
- в) структуралізму;
- г) маржиналізму?

12. Модель ГТАР — це:

- а) модель загальної економічної рівноваги;
- б) модель часткової економічної рівноваги;
- в) гравітаційна модель;
- г) регресійна модель.

13. Хто з дослідників міжнародної економічної інтеграції стверджував, що митні союзи мають вплив на “корисність” світового споживання:

- а) Я. Тінберген;
- б) Дж. Мід;
- в) П. Стріттен;
- г) Дж. Вінер?

14. Переорієнтація місцевих споживачів із закупівлі товару в більш ефективного позаінтеграційного джерела постачання на менш ефективне внутрішньоінтеграційне джерело називається:

- а) створенням торгівлі;
- б) відхиленням торгівлі;
- в) стабілізацією торгівлі;
- г) заміщенням торгівлі.

15. Відповідно до теорії Дж. Вінера, наслідком створення митного союзу в економіці є:

- а) кількісні та якісні ефекти;
- б) статичні й динамічні ефекти;
- в) ефекти перерозподілу;
- г) ефекти споживання.

16. Коли було підписано Паризький договір про створення ЄОВС:

- а) 9 травня 1950 р.;
- б) 18 квітня 1951 р.;
- в) 25 березня 1957 р.;
- г) 1 липня 1987 р.?

17. Яка з перелічених країн не підтримала план Шумана:

- а) Бельгія;
- б) Франція;
- в) Італія;
- г) Велика Британія?

18. Хто був першим президентом Вищого керівництва ЄОВС:

- а) Ж. Моне;
- б) Р. Шуман;
- в) П.-А. Спаак;
- г) Ж. Делор?

19. Коли було підписано Римські угоди про заснування ЄЕС та Євроатома:

- а) 9 травня 1950 р.;
- б) 18 квітня 1951 р.;
- в) 25 березня 1957 р.;
- г) 1 липня 1987 р.?

20. У якому році відбулося злиття керівних органів ЄЕС і двох галузевих інтеграційних угруповань — ЄОВС і Євроатома:

- а) 1967 р.;
- б) 1968 р.;
- в) 1973 р.;
- г) 1987 р.?

21. Період західноєвропейської інтеграції, що характеризується розвитком дезінтеграційних тенденцій, припадає на:

- а) другу половину 50-х — початок 70-х років ХХ ст.;
- б) середину 70-х — середину 80-х років ХХ ст.;
- в) другу половину 80-х — початок 90-х років ХХ ст.;
- г) середину 90-х років — початок ХХІ ст.

22. Яка з перелічених країн приєдналася до Європейського Співтовариства у 1973 р.:

- а) Австрія;
- б) Греція;
- в) Норвегія;
- г) Ірландія?

23. У якому році було створено Європейську валютну систему на базі єдиної розрахункової одиниці — ЕКЮ:

- а) 1973 р.;
- б) 1979 р.;
- в) 1981 р.;
- г) 1986 р.?

24. Який договір про створення Європейського Союзу підписаний у 1992 р.:

- а) Паризький;
- б) Амстердамський;
- в) Маастрихтський;
- г) Ніццький?

25. Маастрихтські критерії вступу до Європейського валютного союзу передбачають, що державний борг країни не повинен перевищувати:

- а) 2 % від середнього рівня трьох країн — членів ЄС з найнижчим рівнем інфляції;
- б) 1,5 % від середнього рівня трьох країн — членів ЄС з найнижчим рівнем інфляції;
- в) 3 % від ВВП;
- г) 60 % від ВВП.

26. Маастрихтські критерії вступу до Європейського валютного союзу передбачають, що рівень інфляції в країні не може перевищувати:

- а) 2 % від середнього рівня трьох країн — членів ЄС з найнижчим рівнем інфляції;
- б) 1,5 % від середнього рівня трьох країн — членів ЄС з найнижчим рівнем інфляції;
- в) 3 % від ВВП;
- г) 60 % від ВВП.

27. Яку з асоціативних угод було укладено з Туреччиною, Мальтою та Кіпром у процесі консультативного етапу вступу до ЄС:

- а) Європейську угоду;
- б) Угоду про асоціацію;
- в) Угоду про стабілізацію й асоціацію;
- г) Угоду про вступ?

28. Яка країна двічі не була підтримана на всенародному референдумі щодо вступу до ЄС:

- а) Швеція;
- б) Фінляндія;
- в) Норвегія;
- г) Велика Британія?

29. Який з копенгагенських критеріїв передбачає існування чинної ринкової економіки, а також спроможність упоратися із конкурентним тиском та ринковими силами в межах ЄС:

- а) політичний;
- б) економічний;
- в) критерій членства;
- г) незалежний?

30. Яка з перелічених країн у 2004 р. отримала статус кандидата на вступ до ЄС:

- а) Марокко;
- б) Сербія;
- в) Албанія;
- г) Хорватія?

31. Коли набула чинності Конституція ЄС, затверджена Європейським Парламентом 12 січня 2005 р:

- а) 12 січня 2005 р.;
- б) 1 березня 2005 р.;
- в) 1 січня 2006 р.;
- г) не набула чинності?

32. Лісабонський договір було підписано:

- а) 23 лютого 2007 р.;
- б) 13 грудня 2007 р.;
- в) 9 травня 2009 р.;
- г) 10 травня 2010 р.

33. До інституцій ЄС не належать:

- а) Європейський Парламент;
- б) Європейська Комісія;
- в) Європейська Рада;
- г) Рада Європи.

34. Які країни проголосували на референдумі проти ратифікації Конституції ЄС 2005 р.:

- а) Велика Британія, Ірландія;
- б) Іспанія, Данія;
- в) Франція, Нідерланди;
- г) Німеччина, Італія?

35. На який термін обирають Президента Європейської Ради:

- а) на два роки;
- б) на два з половиною роки;
- в) на п'ять років;
- г) на п'ять років без права переобрання?

36. Голову Європейського Парламенту:

- а) обирають прямим загальним голосуванням громадян ЄС;
- б) обирають таємним голосуванням голів парламентів країн — членів ЄС;
- в) призначає уряд країни, що головує в ЄС;
- г) обирають таємним голосуванням депутати Європейського Парламенту.

37. Головним законодавчим органом ЄС є:

- а) Європейський Парламент;
- б) Суд ЄС;
- в) Рада ЄС;
- г) Палата аудиторів ЄС.

38. Головним виконавчим органом ЄС є:

- а) Європейський Парламент;
- б) Суд ЄС;
- в) Рада ЄС;
- г) Європейська Комісія.

39. У який спосіб ухвалює рішення Європейська Комісія:

- а) абсолютною більшістю голосів;

- б) кваліфікованою більшістю голосів;
- в) зваженою, з поправкою на ваговий коефіцієнт країни, більшістю голосів;
- г) абсолютною більшістю голосів із застереженням особливої позиції окремих членів Комісії?

40. У чому полягає основна функція Суду ЄС:

- а) виправленні помилок судів першої інстанції;
- б) проведенні судових процесів над високопосадовцями ЄС, що не підлягають національній юрисдикції;
- в) проведенні судових процесів за особливо важкі злочини та злочини проти людства;
- г) забезпеченні однакового тлумачення та виконання норм спільного європейського законодавства в усіх країнах — членах ЄС?

41. Який з принципів формування бюджету ЄС передбачає наявність цільового призначення платежів:

- а) єдиної валюти;
- б) специфікації витрат;
- в) рівноваги;
- г) універсальності?

42. До принципів формування бюджету ЄС не належить:

- а) принцип рівноваги;
- б) принцип щорічності;
- в) принцип звітності;
- г) принцип специфікації витрат.

43. Який етап бюджетного процесу передбачає впорядкування бюджетних замовлень:

- а) урядовий;
- б) парламентський;
- в) виконання;
- г) постконтролю?

44. Якою кількістю голосів Європейський Парламент має право відхилити прийняття бюджету ЄС:

- а) $\frac{2}{3}$ поданих голосів;
- б) $\frac{3}{5}$ поданих голосів;
- в) $\frac{3}{4}$ поданих голосів;
- г) абсолютною більшістю?

45. Які дії має право вчинити Європ новий фінансовий рік, якщо закон тий: Комісія до початку джет ЄС не прийня-

- а) перевищити суми витрат за окреми аттями;
- б) фінансувати витрати щомісяця в $\frac{1}{12}$ бюджету минулого фінансового року;
- в) прийняти додатковий бюджет; перенду
- г) провести ревізію всіх рахунків ЄС рибутків, так і з витрат)?

46. Відповідальність за виконання Римського договору, несе: ту, згідно зі ст. 205

- а) Європейський Парламент;
- б) Рада ЄС; цента Є
- в) Європейська Комісія;
- г) Палата аудиторів ЄС.

47. Яка інституція має повноваження? віряти рахунки всіх

- а) Європейський Парламент; ту:
- б) Суд ЄС; рування
- в) Європейська Комісія; колів па
- г) Палата аудиторів ЄС?

48. Які з перелічених елементів не є в ЄС; ать до системи при-
бутків бюджету ЄС: і депута

- а) відрахування від ПДВ;
- б) мито на промислові товари; і ЄС є:
- в) 50 % від суми податку на прибутк чних осіб;
- г) мито на сільськогосподарську пр о?

49. Основним джерелом надходжен джету ЄС є:

- а) відрахування від ПДВ;
- б) мито на промислові товари; ЄС є:
- в) мито на сільськогосподарську пр о;
- г) внески країн-членів на здійснен іальних програм Євроатома.

50. До обов'язкових витрат бюджет лежать:

- а) компенсації й допомога країнам Європеїм у рамках спільної аграрної політики;

- б) витрати Структурних Фондів ЄС;
- в) витрати у сфері енергетики;
- г) витрати на інноваційні дослідження.

51. Яким договором було затверджено базові принципи спільної аграрної політики ЄС:

- а) Римським;
- б) Маастрихтським;
- в) Амстердамським;
- г) Копенгагенським?

52. На яку сільськогосподарську продукцію було запроваджено квоту в 1984 р.:

- а) на цукор;
- б) на зерно;
- в) на молоко;
- г) на м'ясо?

53. У якій з реформ спільної аграрної політики вперше звернено увагу на охорону навколишнього середовища та забезпечення багатостороннього розвитку сільських територій:

- а) плані Маншольта;
- б) реформі МакШеррі;
- в) Програмі "Agenda 2000";
- г) реформі Фішлера?

54. За якої умови передбачені компенсаційні виплати фермерам:

- а) втрат від зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції;
- б) втрат від зниження цін на сільськогосподарську продукцію;
- в) витрат на запровадження природоохоронних технологій у виробництві сільськогосподарської продукції;
- г) передчасного виходу на пенсію?

55. У якій з реформ спільної аграрної політики розглянуто перспективу приєднання до ЄС 12 країн Центральної та Східної Європи?

- а) плані Маншольта;
- б) реформі МакШеррі;
- в) Програмі "Agenda 2000";

г) реформі Фішлера?

56. Інтервенційна ціна як інструмент спільної аграрної політики ЄС передбачає викуп у фермерів виставленої на продаж продукції за гарантованою ціною, яка є:

- а) нижчою від ринкової;
- б) вищою від ринкової;
- в) вищою від ціни на світовому ринку;
- г) нижчою від ціни на світовому ринку.

57. У якому році була прийнята реформа Фішлера:

- а) 1968 р.;
- б) 1992 р.;
- в) 2000 р.;
- г) 2003 р.?

58. Які зміни у фінансуванні сільського господарства передбачені на сучасному етапі реформування спільної аграрної політики ЄС:

- а) зниження витрат;
- б) підвищення витрат;
- в) стабільність витрат.
- г) відсутність витрат?

59. Фінансування спільної аграрної політики ЄС здійснюється з:

- а) національних фондів забезпечення та гарантій у сільському господарстві;
- б) Європейського фонду гарантій у сільському господарстві та Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій;
- в) Європейського фонду забезпечення та гарантій у сільському господарстві;
- г) Європейського Соціального Фонду.

60. Інструменти спільної аграрної політики ЄС поділяються на:

- а) прямі та непрямі;
- б) прямі та приховані;
- в) інструменти регулювання внутрішніх ринків країн ЄС та інструменти регулювання зовнішньої торгівлі ЄС;
- г) короткотермінові та довготермінові.

61. Згідно з яким договором започатковано формування спільної торговельної політики ЄС?

- а) Паризьким;
- б) Римським;
- в) Ніццьким;
- г) Маастрихтським?

62. Якій інституції, згідно з Договором про утворення ЄЕС, держави-засновниці передавали свою компетенцію у здійсненні спільної торговельної політики:

- а) Європейській Комісії;
- б) Раді міністрів ЄС;
- в) Раді Європи;
- г) Європейському Парламенту?

63. Створення митного союзу країн — членів ЄС передбачало:

- а) вільне пересування товарів, робочої сили, капіталу;
- б) спільну торговельну політику щодо третіх країн та впровадження єдиних зовнішніх тарифів;
- в) гармонізацію економічної, монетарної, фіскальної та соціальної політики, створення наднаціональних органів прийняття обов'язкових рішень для країн-учасниць;
- г) спільну політику в галузі сільського господарства та транспорту.

64. Коли був запроваджений спільний митний тариф ЄС:

- а) 1957 р.;
- б) 1961 р.;
- в) 1968 р.;
- г) 1991 р.?

65. Повноваження щодо підписання торговельних угод ЄС із третіми країнами або міжнародними організаціями має:

- а) окрема країна-член;
- б) Європейська Комісія;
- в) Рада ЄС;
- г) Європейський Парламент.

66. Яка інституція представляє інтереси ЄС та країн-членів у СОТ:

- а) Суд ЄС;

- б) Європейська Комісія;
- в) Рада ЄС;
- г) Європейський Парламент?

67. Яка з названих інституцій ЄС не бере участі у реалізації спільної торговельної політики:

- а) Генеральна дирекція зовнішньої торгівлі;
- б) Європейська Комісія;
- в) Комітет 133;
- г) Європейський центральний банк?

68. Який орган ЄС ухвалює рішення у сфері спільної торговельної політики:

- а) Генеральна дирекція зовнішньої торгівлі;
- б) Європейська Комісія;
- в) Комітет 133;
- г) Рада ЄС?

69. За допомогою якої інституції ЄС країни — члени ЄС можуть впливати на спільну торговельну політику:

- а) Європейського Парламенту;
- б) Ради ЄС;
- в) Європейської Комісії;
- г) Суду ЄС?

70. Яка основна функція Комітету 133:

- а) координація спільної торговельної політики ЄС;
- б) представництво інтересів ЄС у СОТ;
- в) укладання та підписання торговельних договорів;
- г) вирішення торговельних суперечок?

71. Згідно з яким договором послуги і торгові аспекти прав інтелектуальної власності були включені до сфери спільної торговельної політики ЄС:

- а) Амстердамським;
- б) Ніццьким;
- в) Маастрихтським;
- г) Паризьким?

72. Яка модель поєднує поширення конкурентних засад ринку із соціальною рівністю:

- а) ліберальна;

- б) скандинавська;
- в) соціально орієнтованої ринкової економіки;
- г) шведська?

73. Який фонд фінансує заходи, спрямовані на скорочення безробіття, перепідготовку кадрів, професійно-технічну освіту молоді, надання допомоги з удосконалення і модернізації робочої сили в регіонах ЄС:

- а) Європейський Фонд Регіонального Розвитку;
- б) Європейський фонд забезпечення та гарантій у сільському господарстві;
- в) Фонд Згуртованості;
- г) Європейський Соціальний Фонд?

74. До якої моделі переходять країни — члени ЄС у процесі здійснення пенсійної реформи:

- а) приватного пенсійного забезпечення;
- б) державного пенсійного забезпечення;
- в) державно-приватного пенсійного забезпечення;
- г) багаторівневого пенсійного забезпечення?

75. Першими документами, що регулювали міграцію в ЄС, були:

- а) Маастрихтський договір;
- б) Римські договори;
- в) Європейська соціальна карта;
- г) Паризький договір.

76. Яким документом започатковано співпрацю між Україною та ЄС:

- а) Планом дій “Україна — ЄС”;
- б) Угодою про партнерство та співробітництво;
- в) Європейською соціальною картою;
- г) Європейською угодою?

77. Якому процесу в регіональному розвитку сприяє інтеграція:

- а) конвергенції;
- б) дивергенції;
- в) асиміляції;
- г) не мають визначального впливу?

78. Що означає термін “тертиаризація”:

- а) розвиток ринкової інфраструктури;

- б) поширення інновацій;
- в) розвиток туризму та рекреаційних послуг;
- г) розвиток сфери послуг?

79. Теорія нового регіоналізму передбачає:

- а) посилення прямого державного регулювання регіонального розвитку;
- б) стимулювання використання внутрішніх потенціалів регіонів з метою підвищення їх конкурентоспроможності;
- в) сприяння децентралізації;
- г) забезпечення субсидіарності.

80. Який із принципів реалізації регіональної політики є базовим:

- а) концентрації;
- б) субсидіарності;
- в) партнерства та компліментарності;
- г) програмування?

81. Який відсоток ресурсів Європейського Фонду Регіонального Розвитку спрямовується на допомогу слаборозвинутим регіонам:

- а) 15;
- б) 30;
- в) 45;
- г) 80?

82. У якій країні, що є членом ЄС, діє конституційний принцип економічної конвергенції регіонів:

- а) Австрії;
- б) Швеції;
- в) ФРН;
- г) Данії?

83. На розвиток якої сфери спрямовані дії урядів у скандинавських країнах — членах ЄС у “вужькому” аспекті регіональної політики:

- а) транспорту та зв'язку;
- б) освіти і охорони здоров'я;
- в) малого й середнього бізнесу;
- г) регіонального менеджменту?

84. Основні принципи спільної регіональної політики визначені у:

- а) преамбулі Римських договорів;
- б) резолюції Ради Європейського Співтовариства;
- в) Єдиному Європейському Акті;
- г) Лісабонському договорі.

85. Принцип партнерства у спільній регіональній політиці ЄС — це співробітництво між:

- а) малим і середнім бізнесом;
- б) країнами — членами ЄС;
- в) ЄС, державою та регіонами;
- г) інституціями ЄС.

86. Принцип концентрації у спільній регіональній політиці ЄС передбачає:

- а) використання державних ресурсів країн — членів ЄС для допомоги слаборозвинутим регіонам;
- б) забезпечення ресурсами Структурних Фондів ЄС регіонів з чітко вираженим відставанням у соціально-економічному розвитку;
- в) використання бюджетних ресурсів регіонів для вирішення власних проблем;
- г) субвенції на реалізацію програм регіонального розвитку.

ДОДАТКИ

- Додаток А. *Динаміка імпорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)*
- Додаток Б. *Динаміка експорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)*
- Додаток В. *Динаміка зовнішньоторговельного обороту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)*
- Додаток Г. *Рівень безробіття в країнах — членах ЄС (у відсотках до кількості економічно активного населення)*
- Додаток Д. *Динаміка рівня зайнятості в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)*
- Додаток Е. *Розподіл витрат на реалізацію спільної регіональної політики ЄС (у млн євро)*

Динаміка імпорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)¹

Країни — члени ЄС	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЄС (27 країн-членів)	33,6	-1,4	-4,3	-0,2	9,9	14,8	14,7	6,0	9,2	-23,4
ЄС (25 країн-членів)	33,4	-1,2	-4,2	-0,2	9,7	14,6	14,6	5,7	—	—
ЄС (15 країн-членів)	32,5	-0,5	-3,8	0,4	10,2	14,3	14,6	—	—	—
Зона євро	29,6	-0,7	-3,1	0,3	9,5	13,7	14,0	6,4	8,2	-22,1
Бельгія	24,3	3,8	5,1	-1,0	10,6	11,6	9,3	7,2	5,6	-20,4
Болгарія	37,8	14,7	3,5	14,3	20,9	7,6	23,4	41,7	14,8	-33,3
Чеська Республіка	29,6	17,1	6,1	6,4	23,0	9,3	20,7	16,2	12,0	-22,0
Данія	14,9	2,6	5,2	-4,6	7,9	10,9	12,1	5,0	4,5	-20,9
Німеччина	21,0	0,8	-4,5	3,1	7,7	8,6	15,6	6,6	4,7	-16,5
Естонія	43,1	4,0	5,9	12,5	17,3	22,8	30,1	6,8	-4,7	-33,4
Ірландія	25,9	2,1	-1,8	-14,0	4,3	10,9	5,7	5,0	-6,7	-21,2
Греція	26,6	1,7	-9,4	18,8	7,0	3,2	15,8	9,8	9,6	-29,7
Іспанія	33,1	2,1	1,1	5,6	12,6	11,8	12,8	8,5	0,7	-27,9
Франція	23,9	0,0	-5,1	1,3	7,4	7,0	6,5	6,7	5,7	-17,5
Італія	24,9	2,0	-1,0	0,7	8,6	8,3	14,0	5,9	2,3	-22,6
Кіпр	20,9	10,4	4,2	-8,4	23,7	14,8	8,7	13,9	15,1	-22,4
Латвія	25,1	13,0	9,3	8,1	23,3	22,6	31,5	21,6	-1,8	-36,0

¹ Розраховано за даними EUROSTAT, 2010.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Литва	30,6	19,2	17,5	7,1	16,8	25,5	23,5	15,5	18,7	-37,9
Люксембург	16,0	12,8	-2,8	6,8	12,8	9,2	20,3	-5,0	6,8	-18,6
Угорщина	32,5	7,8	6,4	5,9	15,2	9,9	16,5	11,9	6,2	-24,3
Мальта	38,6	-23,5	-1,0	1,9	2,6	2,1	14,8	1,3	-6,4	-20,5
Нідерланди	22,2	-1,4	-0,5	0,9	9,8	13,8	13,5	8,3	9,9	-19,6
Австрія	17,1	6,3	-0,6	6,3	9,6	6,2	6,8	8,9	5,3	-18,0
Польща	23,3	5,6	4,4	3,2	19,5	13,3	23,8	19,6	17,4	-26,0
Португалія	15,3	1,9	-3,7	-1,7	5,9	11,3	8,0	7,5	7,2	-91,8
Румунія	45,6	22,1	8,6	12,3	24,0	23,9	25,1	25,9	11,4	-31,9
Словенія	15,9	3,2	2,0	5,7	16,6	14,5	17,6	19,8	9,3	-24,5
Словаччина	30,1	19,3	6,3	13,8	20,4	16,0	28,6	23,4	13,6	-92,1
Фінляндія	23,8	-2,3	-0,7	3,9	10,0	14,2	17,0	7,9	4,7	-30,1
Швеція	22,6	-10,6	0,3	4,3	9,3	11,2	13,1	10,1	2,5	-25,0
Велика Британія	22,6	-10,6	0,3	4,3	9,3	11,2	13,1	10,1	2,5	-25,0

Динаміка експорту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)¹

Країни — члени ЄС	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЄС (27 країн-членів)	24,4	4,1	0,8	-2,5	9,6	10,5	10,2	6,9	5,6	-16,4
ЄС (25 країн-членів)	24,4	4,4	0,9	-2,3	9,8	10,5	10,5	7,2	—	—
ЄС (15 країн-членів)	23,9	4,6	1,2	-1,8	9,1	10,2	11,8	—	—	—
Зона євро	21,9	6,1	2,0	-2,3	9,1	7,8	11,8	8,7	3,9	-18,2
Бельгія	21,3	4,2	7,5	-1,1	9,2	9,0	8,7	7,7	2,0	-17,3
Болгарія	40,7	8,8	6,1	10,0	19,8	15,5	27,4	15,0	12,5	-22,5
Чеська Республіка	26,4	18,1	9,4	5,8	28,8	13,2	20,4	18,2	11,7	-18,8
Данія	17,7	4,0	5,3	-3,3	5,4	10,4	7,7	2,0	5,4	-15,6
Німеччина	17,2	6,8	2,0	2,0	10,1	6,7	13,1	9,2	2,0	-17,9
Естонія	53,9	7,3	-1,5	9,9	19,1	30,0	24,5	4,1	5,4	-23,5
Ірландія	25,4	10,3	0,9	-12,2	2,7	4,6	-1,8	2,4	-3,6	-3,2
Греція	22,5	1,0	-14,3	7,4	4,0	12,9	19,0	4,1	1,4	-17,6
Іспанія	27,4	4,4	2,0	3,9	6,4	5,5	9,9	8,6	3,6	-18,2
Франція	16,1	1,8	-2,8	-1,2	4,9	2,5	6,0	3,4	2,5	-17,0
Італія	17,8	4,8	-1,4	-1,7	7,5	5,5	10,7	9,9	1,2	-21,2
Кіпр	11,3	11,7	-7,6	-6,2	81,0	54,5	-9,8	-4,2	9,1	-18,8
Латвія	25,1	10,4	8,2	5,8	26,0	28,7	18,1	23,7	13,8	-20,0

¹ Розраховано за даними EUROSTAT, 2010.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Литва	49,1	24,0	15,8	11,2	21,4	26,9	18,7	11,1	28,5	-26,6
Люксембург	17,9	20,1	-0,9	8,8	11,1	15,7	20,7	-10,4	5,4	-13,4
Угорщина	30,0	11,3	7,4	4,4	17,3	13,2	18,5	16,1	6,0	-18,6
Мальта	43,1	-23,4	5,4	-7,1	1,6	-4,7	15,5	0,9	-10,8	-24,9
Нідерланди	23,1	2,1	0,1	1,4	9,8	13,7	13,0	8,8	7,9	-17,7
Австрія	18,3	7,8	5,3	3,2	10,8	5,7	8,2	9,6	3,2	-20,0
Польща	33,9	16,9	8,2	9,3	26,9	19,2	22,7	15,9	13,3	-16,8
Португалія	14,6	2,0	1,8	2,5	2,5	6,6	12,5	8,9	1,0	-18,1
Румунія	41,1	12,9	15,4	6,4	21,3	17,5	16,2	14,3	14,0	-13,5
Словенія	18,2	9,0	5,9	2,9	16,6	17,6	19,6	18,7	5,6	-19,1
Словаччина	33,7	9,8	8,3	26,7	15,5	14,9	30,1	28,1	13,3	-17,0
Фінляндія	25,9	-3,3	-1,1	-1,5	5,2	6,4	16,8	6,8	-0,2	-31,3
Швеція	18,4	-10,5	2,0	4,7	9,8	6,2	11,8	4,6	1,2	-24,5
Велика Британія	21,0	-1,5	-2,7	-8,8	3,4	10,6	15,6	-10,3	-2,5	-19,0

Динаміка зовнішньоторговельного обороту в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)¹

Країни — члени ЄС	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЄС (27 країн-членів)	29,2	1,2	-1,9	-1,3	9,8	12,7	12,6	6,4	7,5	-20,2
ЄС (25 країн-членів)	29,1	1,4	-1,8	-1,2	9,8	12,7	12,6	6,4	—	—
ЄС (15 країн-членів)	28,3	2,0	-1,4	-0,7	9,7	12,3	13,2	—	—	—
Зона євро	25,7	2,6	-0,5	-1,0	9,3	10,7	12,9	7,6	6,0	-20,2
Бельгія	22,8	4,0	6,4	-1,1	9,8	10,2	9,0	7,4	3,8	-18,9
Болгарія	39,0	12,2	4,6	12,5	20,4	10,8	25,1	30,2	13,9	-29,2
Чеська Республіка	28,1	17,6	7,7	6,1	25,8	11,3	20,5	17,2	11,8	-20,4
Данія	16,4	3,3	5,2	-3,9	6,6	10,6	9,8	3,4	5,0	-18,2
Німеччина	19,0	4,0	-1,0	2,5	9,0	7,5	14,2	8,0	3,2	-17,3
Естонія	47,5	5,4	2,6	11,4	18,0	25,8	27,7	5,7	-0,6	-29,1
Ірландія	25,6	7,1	-0,1	-12,9	3,3	7,0	1,1	3,5	-4,9	-10,4
Греція	25,5	1,5	-10,7	15,9	6,3	5,3	16,6	8,4	7,7	-27,0
Іспанія	30,6	3,1	1,5	4,9	9,9	9,2	11,6	8,5	1,8	-24,0
Франція	19,9	0,9	-4,0	0,0	6,1	4,8	6,3	5,1	4,2	-17,3
Італія	21,2	3,4	-1,2	-0,5	8,0	6,9	12,4	7,8	1,8	-21,9

¹ Розраховано за даними EUROSTAT, 2010.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Кіпр	19,8	10,6	2,9	-8,1	29,7	20,6	5,2	11,0	14,3	-21,9
Латвія	25,1	12,0	8,9	7,3	24,3	24,8	26,5	22,3	3,7	-29,8
Литва	37,5	21,1	16,8	8,8	18,7	26,1	21,4	13,6	22,8	-33,0
Люксембург	16,8	15,9	-2,0	7,7	12,0	12,1	20,5	-7,5	6,2	-16,3
Угорщина	31,3	9,4	6,9	5,1	16,2	11,5	17,5	14,0	6,1	-21,5
Мальта	40,4	-23,5	1,7	-2,0	2,2	-0,7	15,1	1,1	-8,1	-22,2
Нідерланди	22,6	0,4	-0,2	1,2	9,8	13,7	13,3	8,6	8,9	-18,6
Австрія	17,7	7,0	2,3	4,7	10,2	6,0	7,5	9,2	4,3	-19,0
Польща	27,3	10,0	6,0	5,8	22,8	16,0	23,3	17,9	15,5	-21,8
Португалія	15,0	2,0	-1,6	-0,1	4,5	9,5	9,7	8,0	4,7	-63,6
Румунія	43,6	18,0	11,5	9,7	22,8	21,2	21,5	21,4	12,3	-25,1
Словенія	17,0	5,9	3,9	4,4	16,6	16,0	18,6	19,3	7,5	-21,9
Словаччина	31,8	14,7	7,2	19,8	18,0	15,5	29,3	25,7	13,5	-55,3
Фінляндія	25,0	-2,9	-0,9	0,8	7,4	10,0	16,9	7,3	2,1	-30,8
Швеція	20,3	-10,5	1,3	4,5	9,6	8,5	12,4	7,2	1,8	-24,7
Велика Британія	21,3	-3,3	-2,1	-6,3	4,7	10,8	15,1	-5,8	-1,2	-20,6

Рівень безробіття в країнах — членах ЄС
(у відсотках до кількості економічно активного населення)¹

Країни — члени ЄС	Роки										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ЄС (27 країн-членів)	—	8,7	8,5	8,9	9,0	9,0	8,9	8,2	7,1	7,0	8,9
ЄС (25 країн-членів)	9,1	8,6	8,4	8,8	9,0	9,0	8,9	8,2	7,2	7,1	9,1
ЄС (15 країн-членів)	8,5	7,7	7,2	7,6	7,9	8,1	8,1	7,7	7,0	7,1	9,1
Зона євро	9,1	8,2	7,8	8,3	8,7	8,8	8,9	8,3	7,4	7,5	9,4
Бельгія	8,5	6,9	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9
Болгарія	—	16,4	19,5	18,2	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8
Чеська Республіка	8,6	8,7	8,0	7,3	7,8	8,3	7,9	7,2	5,3	4,4	6,7
Данія	5,2	4,3	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,3	6,0
Німеччина	8,2	7,5	7,6	8,4	9,3	9,8	10,7	9,8	8,4	7,3	7,5
Естонія	11,3	12,8	12,4	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9	4,7	5,5	13,8
Ірландія	5,7	4,3	4,0	4,5	4,7	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	11,9
Греція	12,0	11,2	10,7	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5
Іспанія	12,5	11,1	10,3	11,1	11,1	10,6	9,2	8,5	8,3	11,3	18,0
Франція	10,4	9,0	8,3	8,6	9,0	9,3	9,2	9,2	8,3	7,8	9,5
Італія	11,0	10,1	9,1	8,6	8,5	8,1	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8
Кіпр	—	4,9	3,8	3,6	4,1	4,7	5,3	4,6	4,0	3,6	5,3

¹ За даними EUROSTAT, 2010.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Латвія	14,0	13,7	12,9	12,2	10,5	10,4	8,9	6,8	6,0	7,5	17,1
Литва	13,7	16,4	16,5	13,5	12,5	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	13,7
Люксембург	2,4	2,2	1,9	2,6	3,8	5,0	4,6	4,6	4,1	4,9	5,1
Угорщина	6,9	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0
Мальта	—	6,7	7,6	7,5	7,6	7,4	7,2	7,1	6,4	5,9	7,0
Нідерланди	3,2	2,8	2,2	2,8	3,7	4,6	4,7	3,9	3,2	3,1	3,7
Австрія	3,9	3,6	3,6	4,2	4,3	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8
Польща	13,4	16,1	18,3	20,0	19,7	19,0	17,8	13,9	9,6	7,1	8,2
Португалія	4,5	4,0	4,1	5,1	6,4	6,7	7,7	7,8	8,1	7,7	9,6
Румунія	7,1	7,3	6,8	8,6	7,0	8,1	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9
Словенія	7,3	6,7	6,2	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9
Словацьчина	16,4	18,8	19,3	18,7	17,6	18,2	16,3	13,4	11,1	9,5	12,0
Фінляндія	10,2	9,8	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2
Швеція	6,7	5,6	4,9	4,9	5,6	6,3	7,4	7,0	6,1	6,2	8,3
Велика Британія	5,9	5,4	5,0	5,1	4,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6

Динаміка рівня зайнятості в країнах — членах ЄС (у відсотках до попереднього року)¹

Країни — члени ЄС	Роки											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ЄС (27 країн-членів)	1,5	1,0	1,5	0,9	0,4	0,4	0,7	0,9	1,7	1,8	0,9	-1,8
ЄС (25 країн-членів)	1,5	1,1	1,7	1,0	0,4	0,3	0,8	1,0	1,7	1,9	1,0	-1,8
ЄС (15 країн-членів)	1,7	1,8	2,2	1,4	0,7	0,5	0,8	0,9	1,5	1,6	0,7	-1,8
Зона євро	1,9	1,9	2,4	1,5	0,7	0,4	0,8	1,0	1,7	1,8	0,8	-1,9
Бельгія	1,8	1,4	2,0	1,4	-0,2	0,0	0,9	1,4	1,2	1,6	1,7	-0,4
Болгарія	-1,0	-4,3	-2,4	-0,8	0,2	3,0	2,6	2,7	3,3	3,2	2,6	-2,7
Чеська Республіка	-1,5	-3,4	-0,2	0,5	0,6	-1,3	0,3	1,0	1,9	2,7	1,2	-1,2
Данія	1,4	0,8	0,5	0,9	0,0	-1,1	-0,6	1,0	2,1	2,9	1,9	-3,4
Німеччина	1,2	1,4	1,9	0,4	-0,6	-0,9	0,4	-0,1	0,6	1,7	1,4	0,0
Естонія	-1,9	-4,4	-1,5	0,9	1,3	1,4	0,0	2,0	5,4	0,7	0,2	-10,0
Ірландія	8,5	6,5	4,5	3,1	1,6	1,9	3,4	4,9	4,3	3,7	-1,1	-8,2
Греція	2,9	0,3	0,5	0,1	2,3	1,2	2,3	1,0	2,1	1,3	0,1	-1,2
Іспанія	4,5	4,6	5,1	3,2	2,4	3,1	3,5	4,1	3,9	3,0	-0,4	-6,6
Франція	1,5	2,0	2,7	1,8	0,6	0,1	0,1	0,6	1,0	1,4	0,6	-1,3
Італія	1,0	1,1	1,9	2,0	1,7	1,5	0,4	0,6	2,0	1,3	0,3	-1,7

¹ За даними EUROSTAT, 2010.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Кіпр	1,6	1,9	1,7	2,2	2,1	3,8	3,8	3,6	1,8	3,3	2,6	-0,7
Латвія	-0,3	-1,8	-3,2	1,2	2,9	1,9	1,2	1,6	4,9	3,6	0,9	-13,2
Литва	-0,8	-2,2	-4,0	-3,8	3,6	2,2	0,0	2,5	1,8	2,8	-0,7	-6,8
Люксембург	4,5	5,0	5,6	5,6	3,2	1,8	2,2	2,9	3,6	4,5	4,8	1,0
Угорщина	1,7	2,7	1,0	-0,4	-0,2	0,1	-1,4	-0,2	0,6	-0,3	-1,3	-2,8
Мальта	—	—	—	1,8	0,6	1,0	-0,6	1,3	1,3	3,2	2,6	-0,5
Нідерланди	2,6	2,6	2,2	2,1	0,5	-0,5	-0,9	0,5	1,7	2,5	1,4	-1,1
Австрія	1,0	1,5	0,9	0,7	-0,1	-0,1	1,4	1,5	1,4	1,8	1,8	-0,9
Польща	1,2	-3,9	-1,6	-2,2	-3,0	-1,2	1,2	2,2	3,2	4,4	3,8	0,4
Португалія	2,8	1,4	2,1	1,8	0,6	-0,6	-0,1	-0,3	0,5	0,0	0,5	-2,6
Румунія	—	—	-0,8	-1,1	-10,2	0,0	-1,7	-1,5	0,7	0,4	0,0	-2,0
Словенія	-0,2	1,4	1,3	0,5	1,5	-0,4	0,3	-0,2	1,5	3,0	2,8	-1,9
Словацьчина	-0,5	-2,5	-2,0	0,6	0,1	1,1	-0,2	1,4	2,3	2,1	2,8	-2,4
Фінляндія	1,8	2,5	2,1	1,3	0,9	0,1	0,4	1,4	1,8	2,2	1,6	-2,8
Швеція	1,7	2,1	2,5	2,1	0,0	-0,6	-0,7	0,3	1,7	2,5	0,9	-2,0
Велика Британія	0,9	1,2	1,4	1,0	0,6	1,0	1,0	1,3	0,7	0,7	0,2	-2,2

Розподіл витрат на реалізацію спільної регіональної політики ЄС (у млн євро)¹

Статті витрат	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
Економічне зростання	51 267	52 913	54 071	54 860	55 379	56 845
Зростання зайнятості	8 404	9 595	10 209	11 000	11 306	12 122
Ковергентність	42 863	43 318	43 862	43 860	44 073	44 723
Ефективне використання природних ресурсів	53 478	54 322	53 666	53 035	52 400	51 775
Прямі платежі	43 120	42 697	42 279	41 864	41 453	41 047
Громадянство, свобода, безпека і правосуддя, у тому числі:	1 199	1 258	1 380	1 503	1 645	1 797
свобода, безпека і правосуддя	600	690	790	910	1 050	1 200
громадянство	599	568	590	593	595	597
Конкурентоспроможність	6 199	6 469	6 739	7 009	7 339	7 679
Адміністративні витрати	6 633	6 818	6 973	7 111	7 255	7 400
Компенсаційні витрати	419	191	190	—	—	—
Загальна сума виділених коштів на зобов'язання	119 195	121 971	123 019	123 518	124 018	125 496
У % від ВВП	1,10	1,08	1,07	1,04	1,03	1,02

¹ Cohesion policy 2007—13. Commentaries and official texts: Guide. — Brussels, January 2007.

1	2	3	4	5	6	7
Загальна сума виділених коштів на платежі	115 142	119 805	112 182	118 549	116 178	119 659
У % від ВВП	1,06	1,06	0,97	1,00	0,97	0,97
Допустима маржа, %	0,18	0,18	0,27	0,24	0,27	0,27
Маржа власних ресурсів, % від ВВП	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Агрополітика: Складові реформи // Євробюлетень. — 2000. — № 2. — С. 6—7.

Борко Ю. А. Западная Европа: социальные последствия капиталистической интеграции / Ю. А. Борко. — М. : Наука, 1975.

Борко Ю. А. Экономическая интеграция и социальное развитие в условиях капитализма / Ю. А. Борко. — М. : Наука, 1984.

Будкін В. Проблеми та перспективи співробітництва між Європейським Союзом та Україною / В. Будкін // Економіка України. — 2000. — № 9. — С. 82—92.

Бураковський І. Україна і європейська інтеграція / І. Бураковський // Політика і час. — 2000. — № 3—4. — С. 5—15.

Буряк П. Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. — К. : Хай-Тек Прес, 2008. — 352 с.

Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. — 2007. — № 4. — С. 4—11.

Голиков А. П. Мировое хозяйство и международные экономические отношения : учеб. пособие / А. П. Голиков. — Симферополь : СОНАТ, 2003.

Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. — К. : Наук. думка, 1998.

Дуглас Юилл. Основные характеристики региональной политики: Европейский опыт / Юилл Дуглас : [Электронный ресурс] : Режим доступа : <<http://www.finansist.comtel.ru/s10.htm>>

Европейское сообщество: проблемы единого рынка, экономического и политического союза. — М., 1989.

Європейська інтеграція: навч. посіб. / за ред. Г. О. Дробот. — Луцьк : Вежа, 2008. — 760 с.

Європейський Союз: політика, економіка, право : навч. посіб. / за ред. д-ра іст. наук Н. В. Антонюк, канд. юрид. наук М. М. Микієвича. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005.

Иноземцев В. Возвращение Европы. В авангарде прогресса: социальная политика в ЕС / В. Иноземцев // МЭиМО. — 2002. — № 2. — С. 3—14.

Иноземцев В. Восставшая из пепла: европейская экономика в XX веке / В. Иноземцев // МЭиМО. — 2002. — № 1. — С. 2—15.

Кноглер М. Ринкова реформа і регіональна політика / М. Кноглер // Економіка України. — 1995. — № 1. — С. 65—70.

Комерційна дипломатія: торговельна політика і право : навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Л. : Астролябія, 2006.

Конституции государств Европейского Союза / под ред. Л. А. Окунькова. — М. : ИНФА — Норма, 1997.

Копійка В. В. Європейський Союз: історія та засади функціонування: навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко; за ред. Л. В. Губерського. — К. : Знання, 2009. — 752 с.

Кубів О. Європейський Союз як феномен міждержавної і політичної інтеграції / О. Кубів, С. Трохимчук. — Л., 1997.

Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: навч.-метод. посіб. / Т. Ф. Куценко. — К.: КНЕУ, 2002. — 256 с.

Лендел М. Спеціальні інститути розвитку територій: європейський досвід та інструменти розвитку територій на шляху європейських принципів / М. Лендел. — К. : Міленіум, 2001.

Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. — 1999. — № 8. — С. 2—15.

Мандибура В. Соціальна політика держави та її структурні складові / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. — 2000. — № 7. — С. 21.

Михасюк І. Р. Основи регулювання економічного та соціального розвитку регіонів : навч. посіб. / І. Р. Михасюк. — К. : ІСДО, 1995.

Мозіль З. Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу / З. Мозіль. — Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005.

Реформа, про необхідність якої стільки говорили, здійснилась. Ура? // Євробюлетень. — 2003. — Червень. — С. 8—9.

Рут Ф. Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф. Рут, А. Філіпенко. — К. : Основи, 1998.

Савельєв Є. Мікрорівневий аспект економічної інтеграції України в ЄС / Є. Савельєв, Р. Березюк, М. Ковальчук // Економіка України. — 1998. — № 2. — С. 92.

Світове сільське господарство в глобалізованій економіці: соціально-економічні проблеми та особливості регулювання / за ред. І. М. Грабинського: ЛНУ ім. Ів. Франка, 2005. — 223 с.

Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. — 2003. — № 1. — С. 118—128.

Тищенко О. В. Система міжнародних балансів та її роль в економіці ЄС / О. В. Тищенко // Фінанси України. — 1998. — № 13. — С. 112—115.

Труш О. О. Бюджетна, сільськогосподарська, торговельна та конкурентна політики ЄС: навч. посіб. / О. О. Труш, Н. В. Мирна, В. Ю. Стрельцов; за заг. ред. М. Бойцуна, Я. Мудрого, О. Рудіка. — Х.: Магістр, 2009. — 168 с. (Серія “Бібліотека державного службовця місцевих органів влади у галузі європейської інтеграції”).

Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В. Р. Сіденка. — Х.: Форт, 2003.

Філіпенко А. Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу / А. Філіпенко // Економічний часопис. — 2003. — Т. XXI. — № 4.

Фінанси: підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. — Знання, 2008. — 611 с.

Школа І. М. Міжнародні економічні відносини: підручник / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська; за ред. І. М. Школи. — К.: КНТЕУ, 2003.

Экономическая интеграция в условиях двух систем: критика буржуазных трактовок. — М.: Высш. шк., 1988.

Юрчишин В. Фінансова глобалізація: навч. посіб. / В. Юрчишин. — К.: Укр. акад. держ. управління при Президентові України, 2003.

Albrechts L. Shifts in Europe and Their Impact on the European Spatial Structure / L. Albrechts // An Enlarged European Regions in Competition? Regional Policy and Development. — London, 1995. — P. 22—84; 2000. — P. 66.

Boardchard K. D. The ABC of Community Law / K. D. Boardchard. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1994.

Budget Processes and Commitment of Fiscal discipline. — Luxembourg: IMF working paper, 1996.

Budgeting and policy making. — Paris : Organization for economic cooperation and development, 1996.

Carind F. International trade of EU 2000 : [Электронный ресурс] : Режим доступа : <<http://www.europa.eu.int>>

Cohesion policy 2007—13. Commentaries and official texts : Guide. — Brussels, January 2007.

Commission of the European Communities : [Электронный ресурс] : Режим доступа : <<http://www.europa.eu.int>>

Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union Charter of Fundamental Rights of the European Union // Official Journ. — 2010. — № C83.

Europe at the Service of Regional Development. — Brussels : European Commission, 2006.

European Integration // Office for Official Publications of the European Communities, 1995.

European Region Incentives 1997—1998. — London : Bowker Saur, 1998.

General Budget of the European Union for the financial year 2010. — Luxembourg, 2009.

General Budget of the European Union for the financial year 2010. — Luxembourg, 2010.

Pinder J. Positive integration and negative integration / J. Pinder // Europ. integration / Ed. with introduction by F. Roy Willis. — New York : New Viewpoints, 1975.

Progress Towards Meeting Economic Criteria For Accession: the Assessment From the 2002 Regular Report // European Economy. — 2002. — № 10. — P. 160.

Region Policy. Interegio — Background : [Электронный ресурс] : Режим доступа : http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index.en.htm

Ritson C. Long term goals for the CAP / C. Ritson, A. P. Fearne / European Review of Agricultural Economics. — 1984. — № 11 (2). — P. 207—216.

Ritson C. Reference prices and the marketing mix for fruits and vegetables / C. Ritson, H. E. Williams // Food Marketing. — 1987. — № 3 (1). — P. 61—76.

Rodriguez-Pose A. Convergence or divergence? Types of regional responses to socio-economic change in Western Europe / A. Rodriguez-Pose // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. — 1999. — Vol. 90 (4). — P. 367—378.

Samuelson P. A. Macroeconomics. — 6th ed. / P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, J. McCallum. — Toronto : McGraw-Hill, 1988.

Sarris A. Agricultural problems in EEC enlargement / A. Sarris // European Review of Agricultural Economics. — 1984. — № 11 (2). — P. 196—205.

Saupe W. Adaptation of Family Farms to Economic Shocks in the Midwest of the USA: A Longitudinal Farm Household Survey / W. Saupe, S. Bentley // Paper to VI European Congress of Agricultural Economists. — 1990. — P. 245.

Schmitt G. Why is the Agriculture of Advanced Western Economies Still Organised by Family Farms? / G. Schmitt // European Review of Agricultural Economics. — 1991. — № 18 (3/4). — P. 443—458.

Senti R. The Role of the EU as an Economic Actor in the WTO / R. Senti // Europ. Foreign Affairs Review. — 2002. — Bd. 7. — № 1. — P. 111—117.

Sound Management of the Structural Funds: a Major Issue for the Union's Development. — Inforegion, 2000.

Sprawozdanie finansowe Europejskiego Funduszu Orientacji i warancji Rolnej : [Електронний ресурс] : Режим доступу : www.minrol.gov.pl

Structural Assistance 2000—06: Information and Publicity. European Commission, 2000.

The Economics of the European Union / ed. by Mike Artis and Norman Lee. — Oxford : University Press, 1997.

The Structural Funds and Their Coordination With the Cohesion Fund. European Commission, 2000.

Treaty of Lisbon // Official Journ. — 2007. — № 306. — P. 12—17.

Treaty of Nice : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/dat/nice.html>>

World investment report 2002: Transnational corporation and export competitiveness : [Електронний ресурс] : Режим доступу : <<http://www.unctag.org>

www.imf.org

www.oecd.org

Zawadski E. Modele integracji w ramach CEFTA / E. Zawadski. — Warszawa : SGH, 1995.

SUMMARY

Chapter 1. THE THEORY OF EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION

The development of integration processes was the natural result of the growing international movement of goods and factors. This process requested the creation of more reliable production-sale connections between countries and the removal of numerous obstacles on the way of international trade and the movement of the factors of production. It appeared possible to do only within the framework of intergovernmental integration associations on the basis of multilateral political agreements.

From the latter half of XX there was the stormy development of the international trading in trades and services. It was the result of snowballing economic growth of main industrial countries and the improvement of international transport and communications. International trade expanded with the different forms of international movement of factors (capital, labour force and technology) Not only goods began to move abroad but factors as well. Income, incorporated in good prices, began to be created already not only within national borders but also abroad. The development of the international trade in goods and services and international transition of factors naturally resulted in economic integration.

Economic integration is a process of economic co-operation between countries, which is determined by intergovernmental agreements, regulated by intergovernmental organs, and results in the rapprochement of national economies.

The European integration was based on several general theoretic and specialized conceptions. Sometimes these conceptions and ideas conflicted with each other, and sometimes even broke integration processes.

However, due to serious attitude toward determination of priorities and mutual readiness to the compromises for today exactly European Union is the best example of successful integration association, which managed to provide for the countries-members the high level of welfare, and high level of democracy in society.

Chapter 2. PRINCIPLES AND RULES OF EU ENLARGEMENT

Enlargement of the European Union is the process of expanding the European Union (EU) through the accession of new member states. This process began with the Inner Six, who founded the European Coal and Steel Community (the EU's predecessor) in 1952. Since then, the EU's membership has grown to twenty-seven with the most recent expansion to Bulgaria and Romania in 2007.

Currently, accession negotiations are under way with several states. The process of enlargement is sometimes referred to as European integration. However, this term is also used to refer to the intensification of co-operation between EU member states as national governments allow for the gradual harmonisation of national laws.

To join the European Union, a state needs to fulfil economic and political conditions called the Copenhagen criteria (after the Copenhagen summit in June 1993), which require a stable democratic government that respects the rule of law, and its corresponding freedoms and institutions. According to the Maastricht Treaty, each current member state and the European Parliament must agree to any enlargement.

The European Coal and Steel Community (ECSC) was proposed by Robert Schuman in his declaration on 9 May 1950 and involved the pooling of the coal and steel industries of France and West Germany. Half of the project states, Belgium, Luxembourg, and the Netherlands, had already achieved a great degree of integration between themselves with the organs of Benelux and earlier bilateral agreements. These five countries were joined by Italy and they all signed the Treaty of Paris on 23 July 1952. These six members, dubbed the 'inner six' (as opposed to the 'outer seven' who formed the European Free Trade Association who were suspicious of such plans for integration) went on to sign the Treaties of Rome establishing two further communities, together known as the European Communities when they merged their executives in 1967.

The United Kingdom, which had refused to join as a founding member, changed its policy following the Suez crisis and applied to be a member of the Communities. Applying together with the UK were Denmark, Ireland, and Norway. These countries were so economically linked to the

UK that they considered they could not stay out of the EEC if the UK went in. However the Norwegian government lost a national referendum on membership and hence did not accede with the others on 1 January 1973.

The next enlargement would occur for different reasons. The 1970s also saw Greece, Spain, and Portugal emerge from dictatorship. These countries desired to consolidate their new democratic systems by binding themselves into the EEC. Equally, the EEC was unsure about which way these countries were heading and wanted to ensure stability along its southern borders. Greece joined the EU in 1981 and the two Iberian countries in 1986.

After the 1970s Europe experienced a downturn which led to leaders launching of the Single European Act which set to create a single market by 1992. The effect of this was that EFTA states found it harder to export to the EEC and businesses (including large EFTA corporations such as Volvo) wished to relocate within the new single market making the downturn worse for EFTA. EFTA states began to discuss closer links with the EEC despite its domestic unpopularity. Combined with this 1989 removed another major obstacle to the membership of EFTA countries in the EEC. Austria, Finland and Sweden were neutral in the Cold War so membership of an organization developing a common foreign and security policy would be incompatible with that. As that obstacle was removed, the desire to pursue membership grew stronger. The end of the Cold War also saw, on 3 October 1990, the reunification of East and West Germany. Hence East Germany became part of the Community in the new reunified Germany (not increasing the number of states).

The Community later became the European Union in 1993 by virtue of the Maastricht Treaty and established standards for new entrants so their suitability could be judged. These Copenhagen criteria stated in 1993 that a country must be a democracy, operate a free market, and be willing to adopt the entire body of EU law already agreed upon. Also in 1993 the European Economic Area was established with the EFTA states except Switzerland. Most of the new EEA states pursued full EU membership as the EEA did not sufficiently satisfy the needs of their export based corporations. The EU has also preferred these states to integrate via the EEA rather than full membership as the EEC wished to pursue monetary integration and did not wish for another round of enlargement to occupy their attention. However with the EEA's credibility dented following rejection by businesses and Switzerland, the EU agreed with full membership. This was more readily accepted with the prospect of poorer eastern European countries wishing to join; contributions from richer countries would help balance the EU budget. On 1 January 1995 Austria, Finland, and Sweden acceded to the EU marking its fourth enlargement. The Norwegian government lost a second national referendum on membership.

As with the Mediterranean countries in the 1980s, the former communist countries in Central and Eastern Europe just emerged from dictatorship and wanted to consolidate their new democracies. They also wanted to join the project of European integration and ensure they did not fall back into the Russian sphere of influence. The EU, and NATO, offered a guarantee of this and the EU was also seen as vital to ensuring the economic success of those countries. The EU's desire to accept these countries' membership applications was however less than rapid. The collapse of communism came quickly and was not anticipated. The EU struggled to deal with the sudden reunification of Germany with the addition of its poorer 17 million people and, while keeping its monetary union project on track, it was still at that early stage pointing the EFTA countries in the direction of the EEA rather than full membership.

The former communist states persisted and eventually the above mentioned issues were cleared. The US also pressured the EU to offer membership as a temporary guarantee; it feared expanding NATO too rapidly for fear of frightening Russia. Although eventually trying to limit the number of members, and after encouragement from the US, the EU pursued talks with ten countries and a change of mind from Cyprus and Malta helped to offset slightly the influx of large poor member states from the east.

In the end, eight Central and Eastern European countries (Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia, and Slovenia), plus the Mediterranean islands of Malta and Cyprus were able to join on 1 May 2004. This was the largest single enlargement in terms of people, landmass and number of countries, though not in terms of GDP. The less developed nature of these countries was of concern to some of the older member states, who placed temporary restrictions on the rights of work of the citizens of these new eastern states to their countries. The movement westward of some of the labour force of the newly acceded countries that occurred in the aftermath of the enlargement initially spawned clichés among the public opinion and media of some western countries, despite the generally conceded benefit to the economies concerned.

Following this Romania and Bulgaria, though were deemed initially as not fully ready by the Commission to join in 2004, acceded nevertheless on 1 January 2007. These, like the countries joining in 2004, faced a series of restrictions as to their citizens not fully enjoying working rights on the territory of some of the older EU members for a period up to seven years of their membership.

Any European country could in theory apply to join the EU, at which point the Council would consult with the Commission and the European Parliament on beginning accession negotiations. The council would either accept or reject the recommendation unanimously. To receive a positive recommendation, the country must meet the following criteria:

- It must be a “European State”.

- It must respect the principles of liberty, democracy, respect for human rights and fundamental freedoms, and the rule of law.

To gain membership it must meet the following Copenhagen criteria established by the European Council in 1993:

- Stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities.

- The existence of a functioning market economy as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union.

- The ability to take on the obligations of membership including adherence to the aims of political, economic and monetary union.

In December 1995, the Madrid European Council revised the membership criteria to include conditions for member country integration through the appropriate adjustment of its administrative structures: since it is important that European Community legislation be reflected in national legislation, it is critical that the revised national legislation be implemented effectively through appropriate administrative and judicial structures.

Today the accession process follows a series of formal steps, from a pre-accession agreement to the ratification of the final accession treaty. These steps are primarily presided over by the European Commission (Enlargement Commissioner and DG Enlargement), but the actual negotiations are technically conducted between the Union’s Member States and the candidate country.

Before a country applies for membership it typically signs an association agreement to help prepare the country for candidacy and eventual membership. Most countries do not meet the criteria to even begin negotiations before they apply, so they need many years to prepare for the process. An association agreement helps prepare for this first step.

In the case of the Western Balkans, a special process, the Stabilisation and Association Process exists to deal with the special circumstances there.

When a country formally applies for membership, the Council asks the Commission to prepare an opinion on the country’s readiness to begin negotiations. The Council can then either accept or reject the Commission’s opinion (The Council has only once rejected the Commission’s opinion when the latter advised against opening negotiations with Greece).

If the Council agrees to open negotiations the screening process then begins. The Commission and candidate country examine its laws and those of the EU and determine what differences exist. The Council then recommends opening negotiations on “chapters” of law that it feels there is sufficient common ground to have constructive negotiations. Negotiations are typically a matter of the member state convincing the EU that

its laws and administrative capacity are sufficient to execute European law, which can be implemented as seen fit by the member states. Often this will involve time-lines before the *Acquis Communautaire* (European regulations, directives & standards) has to be fully implemented.

A chapter is said to be closed when both sides have agreed it has been implemented sufficiently, however it can still be re-opened if the Commission feels that the candidate has fallen out of compliance.

To assess progress achieved by countries in preparing for accession to the European Union, the European Commission submits regular reports (yearly) to the European Council. These serve as a basis for the Council to make decisions on negotiations or their extension to other candidates.

Once the negotiations are complete a treaty of accession will be signed, which must then be ratified by all of the member states of the Union, as well as the institutions of the Union, and the candidate country. Once this has been completed it will join the Union on the date specified in the treaty.

The entire process, from application for membership to membership has typically taken about a decade, although some countries, notably Sweden, Finland, and Austria have been faster, taking only a few years. The process from application for association agreement through accession has taken far longer, as much as several decades (Turkey for example first applied for association in the 1950s and has yet to conclude accession negotiations).

Article 49 of the Maastricht Treaty (as amended) says that any European state that respects the “principles of liberty, democracy, respect for human rights and fundamental freedoms, and the rule of law”, may apply to join the Union. The Copenhagen European Council set out the conditions for EU membership in June 1993 in the so-called Copenhagen criteria (see Criteria and process above for details). The Western Balkan states had to sign Stabilisation and Association Agreements before either applying for membership and all except Kosovo have done so.

Croatia, Iceland, Macedonia and Turkey are all official candidate states while Albania, Montenegro and Serbia have applied for membership. Bosnia and Herzegovina has concluded an association agreement and is preparing an application while Kosovo is beginning negotiations for an agreement. The Western Balkans have been prioritized for membership since emerging from civil war during the breakup of Yugoslavia; Turkey has been seeking membership since the 1980s and Iceland has lodged its application since suffering economic collapse in 2008.

Chapter 3. EU INSTITUTIONAL STRUCTURE

The institutions of the EU operate solely within those competencies conferred on it upon the treaties and according to the principle of subsidiarity which dictates that action by the EU should only be taken where an objective cannot be sufficiently achieved by the member states alone.

There are institutions of EU:

— the European Parliament (elected by direct voting of the people of the states-members);

— the European Council (according to Lisbon Treaty was made a distinct institution with a permanent president);

— the Council of the European Union (represents the governments of the states-members);

— the European Commission (motive force and executive branch);

— the Court of Justice of the European Union (provides legality);

— the European Central Bank (according to Lisbon Treaty was made a distinct institution and controls monetary policy in eurozone);

— the Court of Auditors (controls a financial management).

There are a number of other bodies and agencies of note that are not formal institutions. There are two advisory committees to the institutions which in some cases must be consulted: the Economic and Social Committee (EESC) advises on economic and social policy, the Committee of the Regions (CoR) is composed of representative of regional and local authorities. There are also the European Investment Bank (which provides long term loans to help development and integration), the European Ombudsman (which deals with citizens grievances against the Union's institutions).

There are three political institutions which hold the executive and legislative power of the Union. The Council represents governments, the Parliament represents citizens and the Commission represents the European interest.

The European Parliament shares the legislative and budgetary authority of the Union with the Council. The Parliament's President (its speaker) is Jerzy Buzek (EPP), who was elected from the Parliament's members in 2009. Its 736 members are elected every five yeits democratic nature and growing powers have made it one of the most powerful legislatures in the world.

Parliament has two meeting places, namely the Louise Weiss building in Strasbourg, France, which serves for twelve four-day plenary sessions per year and is the official seat, and the Espace Léopold complex in Brussels, Belgium.

The European Council is the institution of the European Union (EU) responsible for defining the general political direction and priorities of

the Union. It comprises the heads of state or government of EU member states, along with its President and the President of the Commission. The High Representative takes part in its meetings, which are chaired by its President. The President of the European Council is elected for a once-renewable term of two and a half years.

While the European Council has no formal legislative power, it is an institution that deals with major issues and any decisions made by universal suffrage and sit according to political allegiance. They represent nearly 500 million citizens (the world's second largest democratic electorate) and form the only directly elected body in the Union. Despite forming one of the two legislative chambers of the Union, it has weaker powers than the Council in some sensitive areas, and does not have legislative initiative. It does, however, have powers over the Commission which the Council does not. It has been said that it is "a major impetus in defining the general political guidelines of the European Union". The Council meets at least twice every six months usually in the headquarters of the Council of the European Union in Brussels.

The Council of the European Union is a body holding legislative and some limited executive powers and is thus the main decision making body of the Union. Its Presidency rotates between the states every six months, but every three Presidencies now cooperate on a common programme. This body is separate from the European Council, which is a similar body, but is composed of national leaders.

The Council is composed of twenty-seven national ministers (one per state). However the Council meets in various forms depending upon the topic. For example, if agriculture is being discussed, the Council will be composed of each national minister for agriculture. They represent their governments and are accountable to their national political systems. Votes are taken either by majority or unanimity with votes allocated according to population. In these various forms they share the legislative and budgetary power of the Parliament, and also lead the Common Foreign and Security Policy.

Its decisions are made by qualified majority voting in some areas, unanimity in others. Usually where it operates unanimously, it need only consult the Parliament. However, in most areas the ordinary legislative procedure applies meaning both Council and Parliament share legislative and budgetary powers equally.

The Council has its seat in Brussels.

The European Commission is the executive arm of the Union. It is a body composed of one appointee from each state, currently twenty-seven, but is designed to be independent of national interests. The body is responsible for drafting all law of the European Union and has a monopoly over legislative initiative. It also deals with the day-to-day running of the Union and has a duty to uphold the law and treaties (in this role it is known as the "Guardian of the Treaties").

The Commission is led by a President who is nominated by the Council (in practice the European Council) and approved by Parliament. The remaining 26 Commissioners are nominated by member-states, in consultation with the President, and has their portfolios assigned by the President. The Council then adopts this list of nominee-Commissioners. The Council's adoption of the Commission is not an area which requires the decision to be unanimous, their acceptance is arrived at according to the rules for qualified majority voting. The European Parliament then interviews and casts its vote upon the Commissioners. The interviews of individual nominees are conducted separately, in contrast to Parliament's vote of approval which must be cast on the Commission as a whole without the ability to accept or reject individual Commissioners. Once approval has been obtained from the Parliament the Commissioners can take office.

The Commissioners and their immediate teams are based in Brussels.

The Court of Justice of the European Union is the institution of the European Union (EU) which encompasses the whole judiciary. Its mission is to ensure that "the law is observed" "in the interpretation and application" of the Treaties. The Court reviews the legality of the acts of the institutions of the European Union; ensures that the Member States comply with obligations under the Treaties; and interprets European Union law at the request of the national courts and tribunals.

The Court constitutes the judicial authority of the European Union and, in cooperation with the courts and tribunals of the Member States, it ensures the uniform application and interpretation of European Union law.

It is seated in Luxembourg.

The European Central Bank is the central bank for the eurozone (the states which have adopted the euro) and thus controls monetary policy in that area with an agenda to maintain price stability. It is at the centre of the European System of Central Banks which comprises all EU national banks. The bank is governed by a board comprising of national bank governors and a President

The key tasks of the ECB are:

- to define and implement the monetary policy for the Eurozone;
- to conduct foreign exchange operations;
- to take care of the foreign reserves of the European System of Central Banks;
- to promote smooth operation of the financial market infrastructure under the Target payments system.

Furthermore, it has the exclusive right to authorise the issuance of euro banknotes, co-operate within the EU and internationally with third bodies and entities.

The bank is based in Frankfurt, the largest financial centre in the Eurozone.

The Court of Auditors is the fifth institution of the European Union (EU). It was established in 1975 in Luxembourg to audit the accounts of EU institutions. The Court is composed of one member from each EU state who are appointed by the Council of the European Union for a renewable term of six years. The members then elect one of their members as the President of the Court for a renewable three year term.

Despite its name, the Court has no judicial functions. It is rather a professional external investigatory audit agency. The primary role of the court is to externally check if the budget of the European Union has been implemented correctly, in that EU funds have been spent legally and with sound management. In doing so, the court checks the paperwork of all persons handling any income or expenditure of the Union and carries out spot checks. The court is bound to report any problems in the Court's reports for the attention of other states and institutions, these reports include its general annual report as well as specific and special reports on certain bodies and issues.

In this role the Court has to remain independent yet remain in touch with the other institutions, for example a key role is the presentation of the Court's annual report to the European Parliament. It is based on this report that the Parliament makes its decision on whether or not to sign off the European Commission's handling of the budget for that year.

Chapter 4. FORMING OF EU BUDGET

The functioning of each interstate formation appreciably depends on the efficiency of receipt and distribution system directed on realization of certain priority problems. The EU accounting system is the base of development of this system formation. From the establishment of EU there was outlined the tendency of uneven financial provision for EU members. With the development of integration processes and the strengthening of integration between EU members the differentiation between countries — donors and the countries — recipients has significantly increased.

The budget is the important financial tool of EU which has been generated by association of budgets of three communities (the European association of coal and steel, European Atomic Energy Council and European Economic Community).

The budget of EU is guided by the basic six principles (principles have been reconsidered and changed on September, 21, 2000):

- Principle of unity, which essence it is displayed in article 268 of the Treaty which explains, that debit and credit should be specified in one document;

- The principle of universality is based on two rules: the rule of non-distribution of the budgetary income for special expenses and the common principle of the budget which displays all incomes and expenses without their regulation;

- Annual principle which provides that the term for the budget is one year. It facilitates to carry out the control the Executive branch of EU. The significant problem while planning annual EU budgets is the coordination of long-term projects with these principles.

- Principle of balance which demands an estimation of the profit during one fiscal year. The general rule is that financial funds cannot be engaged for a covering of deficiency of the budget, and the surpluses is transferred as the income in the budget to the next year and any contingency can be financed from this surpluses.

- Principle of the expenses specification which means the presence of a special-purpose designation of payments.

- Principle of single currency. The estimation of expenses and incomes is made in euro.

Budgetary cycles can be analyzed as sequence of four stages:

- Planning the budget in the government (the governmental stage) which comes to an end with the representation of the budget plan in parliament.

- A parliamentary stage which comes to an end after the formal statement of the budget.

- An executive stage, during which the decision on the budget are commissioned, at this stage minor alterations can be entered.

- A stage of the post-control.

In modern conditions the structure and functions of European budget considerably differs from national budgets. First, according to the Roma Treaties it cannot be made and carried out with deficiency. Second, the budget of EU is the supranational tool of the structural problems decision and as against national budgets cannot serve as the tool of economy short-term regulation and management of cumulative demand.

The system of profits of the European budget includes the following elements:

1. Dues, extra charges, additional or entitlement payments, other duties which are established by the common market administration concerning trade with an external world within the framework of the Common agricultural policy of EU, and also dues and duties stipulated within the framework of agreements on home markets of sugar and glucose. This group of profits completely and automatically comes into the budget of EU.

2. The duties from introduction of the common custom duties on the industrial goods established by administration of EU concerning trade with the third countries when the goods cross the border of the common market for the first time.

3. Assignments to budget of EU from the sums of the value added tax which is raised independently from every EU member. According to the decision of EU Council from April, 21, 1970 the size of assignments cannot exceed 1 % from the sum of the tax collected by the country which is estimated under uniform specifications for all EU members.

4. Others incomes, for example, the payments of EU members on the realization of special programs of European Atomic Energy Council; dues and fees for financing of actions in coal, iron and steel industry, the profits surpluses from the last fiscal year (if such arises).

Expenses of EU are two kinds: obligatory expenses and nonobligatory expenses. Difference between them will mainly consist in political aspects and in powers at acceptance of budgetary decisions by the European Parliament and EU Council. Entitlement payments and Financial Support for EU members belong to obligatory expenses which are offered by the European agricultural fund of management and guarantees. Expenses of Structural funds, expenses in sphere of power engineering and administration belong to nonobligatory expenses.

Chapter 5. COMMON AGRICULTURAL POLICY OF EUROPEAN UNION

The Common Agricultural Policy (CAP) of European Union consists of complex of norms and rules, which control the sphere of manufacture and trade of agricultural production. By estimates of experts, nowadays it's covered 98 percents of agricultural goods by the Common Agricultural Policy of European Union, and by the instruments of protection, which are used within its frame, — over 75 percents of production. We may affirm that CAP consists in transnational organization of markets of separate kinds of agricultural production (grain crops, milk, meat, and vine). The content and form of this policy differ according to the kind of agricultural production depending on its importance, specificity and situation at the market.

The system of control of agricultural market in the EU's member countries expects the creation of market's costs for goods, including measures of protectionist and liberal control of export and import of agricultural production.

The next questions are examined in this chapter:

5.1. The evolution of the Common Agricultural Policy of European Union

5.2 The mechanism of function of the Common Agricultural Policy of European Union

5.3. The financing of the Common Agricultural Policy of European Union

The base and principles of CAP were established in July 1958 at the conference in Strez (Italy), and in 1960 the first six countries-founders of EU accepted the mechanisms of its realization. On the 14th of January 1962 the Council of EU passed the chain of laws, which came into force on the 1st of July 1962 and which concerned the control of markets of agricultural production (especially the system of gathering taxes) and signified the creation of the Common Agricultural Market. It mend that the agriculture stopped to be the subject only of state administration and control and the agreement of 1962 may be supposed as the official birth of CAP. In March 1965 The European Commission observed the proposals concerning the mechanism of common financing of EEC.

The basic principles of Common Agricultural Policy, ratified in March 1957 in Roman treaty, consist in following:

— the free trade with the equal prices between the member countries of the treaty;

— the concession of preferences to the production, which were made in member countries in comparison with imported;

— the common financial responsibility for market and price policy of European Community.

The targets of CAP:

— providing of the stable manufacture of agricultural production and of the moderate prices on food stuffs;

— the guarantee of high standard of life level for farmers by means of getting by them the appropriate incomes;

— the rise of productivity of using the resources in agriculture by means of introducing the progressive technologies of manufacturing and creating rational manufacturing system in agricultural sector.

The main problems, with which CAP came across in its functioning:

1. The incapability of price policy effectively control the common agricultural market.

2. The incapability of structural policy increase the manufacturing level of agricultural production and clean the regional differences between the agricultural sectors of EU member countries.

3. The constant danger of the market's unity concerning the money compensating payments.

4. The rise of the budget expenses on CAP.

CAP of EU reformed few times. The first reform called The Plan of Mansholt was made in 1971 and ratified in the frame of agreement for structural directions. It consisted of such main clauses:

1. The contribution of the farmers' refusal from their farm and providing the pension, which makes not less 500 units a year for farmers in age 55-65 years.

2. Providing the assignment of loans for farms with the low percent rate and guarantee of received credits.

3. The assignment of informational and consultative service for farmers.

4. The contribution of farmers' consolidation into groups and cooperative societies with the goal to improve the conditions of sales.

5. The prevention of rising of the farmers' agricultural lands.

In 1992 it was established so called "The reform of McSherry", which took its name from the name of the then special commissioner in agricultural questions of EU Ray McSherry.

The next tasks of agricultural policy were determined by the reforms' programme:

- the resumption of balance at the agricultural markets owing to more effective control of offer and more active influence on demand;

- the rise of the interior and exterior competition of European agriculture owing to the essential prices' lowering;

- providing with more stable incomes on the appropriate level and also more fair distribution of EU's funds, so that bigger amount of farmers could use them;

- the contribution to multilateral development of village territories;

- the stimulation of farmers to use technologies in manufacturing of agricultural production, which could ensure the environmental security;

- the rise of amounts of not food use of agricultural production.

75 percents of the EU's agricultural manufacturing was under the influence of the reform. The prices of grain crops were reduced on 30 %, of beef — on 15 %, of milk products — on 5 %. It's also established the compensation benefits as bonus on hectare for getting out the lands from cultivation. The farmers began to receive them as compensation for reducing the prices and for land, got out from cultivation. These benefits were based on historical productivity and established prices. There were established the direct payments for manufacturers of cattle. It was made the transition from countenance of prices on agricultural production to direct purpose-oriented payments. Considerable attention during the reform McSherry was paid to development of village territories and holding the ecological standards in introduction the agriculture.

In 1999 the programme of reforming CAP Agenda 2000 was established, the main goal of it was to do CAP more simple, more accessible, more decentralized from the side of taking the decisions concerning direct purpose-oriented payments. There were discussed the questions of further reduction of amounts of price policy, especially concerning milk, grain and beef.

In 2003 the reform of Fishler was established. Its main elements are the following:

1. Bringing forward the support from the production to manufacturer started in reform of 1992, lasts further to introduce common base

of separation help from production. If help isn't connected with the kind and amounts of production, then farmers, taking the decision concerning manufacturing of that or this production, vastly pay attention to economic and agricultural criteria of such manufacturing. Then they are more oriented to the markets, using the help of incomes, which is more purposeful and more efficient.

2. The continuation of reducing of market prices, started during the former reforms, mainly in milk sector. The prices' reduction is happening at the same time with the rise of direct payments to farmers. The mechanism of financial discipline allows keeping expenditure, appointed on market's support within the framework of determined limits, established by European Commission.

3. Determined conditions of receiving the direct payments by farmers.

4. Establishment of the system of consultations for agricultural manufacturers.

5. Requirements concerning providing the quality of food.

6. Determined goals of development of village territories.

According to the new mechanisms of reforming CAP, accepted in 2009, starting from 2009 to 2013 the quotas on milk manufacturing by EU's farmers will rise on 1 % for preparing to cancellation of quotas, planning in 2015. The only exception is Italy, which is allowed from 2009 to raise quotas on milk on 5 %. However the interventional prices on butter and low-fat milk decrease.

Concerning the financial discipline, the top limit of consumptions of CAP, determined to 2013, don't have to rise. In case of approaching to limit of consumption it's foreseen the mechanism of regulations the last and reserve stock.

Starting from 2007 CAP EU is financing with the help of two created European agricultural funds: European Fund of guarantees in agriculture, the goal of which is financing the market and other facilities of regulation of CAP and the European Agricultural Fund of development of village territories, the goal of which is financing the programs of development of village territories. The both funds constitute some part of the general budget of EU.

Chapter 6. COMMON TRADE POLICY OF EU

The Trade Policy belongs to the regulation of EU external relations. The basic purpose of the Trade Policy is the assistance to positive structural shifts in economy of EU, to social development and realization of the main aims of EU. Its formations has occurred gradually, beginning

from creation of the customs union by EU members. At this stage there were certain fears concerning self-isolation of an integration grouping. But the creation of the customs union has given a push to prompt development of trade within the limits of EU and assisted to its transformation into the greatest importer and the exporter in the world.

The transformation of the customs union and the transition to the common market, and in due course and to the economic union have caused improvement of the Trade Policy which application made possible not only free movement of the goods in a home market irrespective of an origin and without the control over internal borders, but also the formation and development of the common Trade Policy concerning the third countries.

The term "the common Trade Policy" for the first time has appeared in 1957 in the European Community Treaty. The document precisely does not define the concept of the common Trade Policy, and only mentions its separate elements.

The Trade Policy covers the following aspects:

- The customs legislation.
- Trading and customs agreements.
- Liberalization and protectionism (liberalization unification and measures of trade protection in case of a dumping or subsidizing).
- Export policy.

EU is one of driving forces of the current Doha round of multilateral trading negotiations within the framework of WTO. In the agenda of this new round of WTO there are the further opening of the markets and the use of the additional measures supported by corresponding obligations of negotiations participants, for the deeper occurrences of least developed countries in the system of world trade.

The tools of the EU Trade Policy are antidumping, compensatory and special measures, and also use of trading barriers and the general system of preferential trade.

Since 1970 new mechanisms of the EU Trade Policy concerning other countries of the world has been formed. It is caused by the fundamental reorganization of structure of the international economic relations which have developed during a colonial epoch and have fixed economic backwardness of less developed countries. The key point of reorganization became the creation of guaranteed conditions of development for all national economies and final overcoming of the extremely nonequivalent exchange between developing countries and industrialized countries.

Special attention carrying out by the West-European strategists of the policy aimed at preservation deserves "the European presence" at former colonies, on expansion of foreign economic relations with them. The EU tries to give to the contacts with developing countries special character, and apply more modern model of relations than the model of-

ferred by other developed countries. This is the one of effective measures in struggle against a competition of the USA and Japan monopolies. The strengthening of the EU positions in the world economy, especially in arrangement of EU forces, caused, first of all, by the intentions to fix sphere of influence in geographically close areas of the Mediterranean, the Middle East and Africa and in more remote regions - in South America and Southeast Asia.

Chapter 7. COMMON SOCIAL POLICY OF EU

Common Social Policy is one of the most important forms of Common Policy in EU. Common Social Policy is the activity of EU, directed at the management of social sphere of society, material and cultural necessities of its members guaranteeing, regulation of processes of social differentiation of society including incomes of economically active and inactive persons. Such activity lets every member of society to realize the most important social and economic rights, necessary for the normal development of person (first of all the right on high-quality level of life). The realization of main social and economic rights is ensured by state and public organizations and funds.

Chapter "Common Social Policy of EU" is composed from three main parts:

1. Ground Principles of EU Common Social Policies' Forming
2. Primary Lines of Realization of EU Common Social Policy
3. Social Policy of Ukraine in Context of Cooperation with EU

The main aim of EU Common Social Policy, its subjects and their basic functions are determined in the first part of the Chapter. Moreover, the most important models of social and economic politics cooperation typical for certain groups of Member States are investigated in this part. Such models are Liberal (Great Britain), Scandinavian models (Denmark, Norway, Finland, Sweden) and model of social-referenced market economic (Germany). Common Social Policy is formed on the base of these models.

The main periods of Common Social Policy development and primary lines of its realization are determined in this part. Primary lines of Common Social Policy realization are:

- The high level of employment providing, the level of unemployment reducing
- The high living standards and social maintenance for population ensuring
- Migration problems solution

Primary lines of EU Common Social Policy realization are investigated in the second part of the Chapter. First, main changes of labour

market are determined, that are transference of employment structure (from material to service sphere), working time reduction, pension age increase. Decrease of birth level and senescence of nation reduced to such changes. That's why pension reform is another line of Common Social Policy realization. EU pension reform confirms three-level pension system:

- first level — state pension;
- second level — mixed (state and private) pension;
- third level — private pension.

Every Member State moves in the development of its pension system from state pension through mixed pension to private pension. Such reform gives an opportunity to decrease pressure on state pension system under increasing number of persons in pension age.

Another challenge of EU Common Social Policy is migration. Taking into account, senescence of nation, the eminently qualified labour force's immigration is one of the most important questions for EU. EU migration is divided on internal and external (foreign) migration. Most of State Members EU-15 sticks to stringent restrictions towards internal migration, especially from new State Members. However, all restrictions must be taken away and free movement of labour force should be introduced in January 2014.

Social Policy of Ukraine in context of cooperating with EU is studied in the third part of the Chapter. "The Strategy of Integration of Ukraine to EU", signed 11 June 1998, expects improvement Ukraine's Social Policy according with EU demands. The most important Ukraine's Social Policy problems are:

- worsening of demographic situation;
- decline living standards;
- migration level increasing.

Worsening of demographic situation demands reform of pension system. Like in EU, the change to three-level pension systems begins in Ukraine. However, because of low level of salary, demographic pressure on economically active part of population, preferential taxes for most of economically active persons, pension reform in Ukraine is carrying out very slowly.

Another problem of Ukraine's Social Policy is unemployment level increasing. The main причина of unemployment level increasing in 2008—2009 is labour force reduction because of financial and economic crisis. Unfortunately, the system of measures of strife with unemployment isn't as developed as in EU. In EU, such measures include ensuring high level of social support, intensive (re-)training and upskilling of workers, self-employment, business start-up's.

Experience EU Common Social Policy activity should be successful example for social reforms I Ukraine.

Chapter 8. COMMON REGIONAL POLICY OF EU

1957 — Treaty of Rome addresses “regional differences”.

1958 — Setting up of the European Social Fund (ESF).

1975 — Creation of the European Regional Development Fund (ERDF).

1986 — The Single European Act lays the legal basis for cohesion policy.

1989—93 — First period with common rules for the Structural Funds allocating ECU 68 billion (1997 prices); Cohesion Fund created in 1993.

1994—99 — Second common programming period, with ECU 177 billion (1997 prices) for the Structural Funds.

2000—06 — Third programming period allocating 213 billion (1999 prices). Structural Instruments for pre-accession created for countries in central and eastern Europe.

2007—13 — This period will allocate 308 billion (2004 prices) through cohesion instruments. It is also characterised by synergies between EU regional policy support and other EU instruments and institutions, especially in the areas of research, innovation, environment and transport.

While the European Union is one of the most prosperous economic areas in the world, the disparities between its Member States and regions has doubled. That is why the Union aims to achieve two important objectives: harmonious development in the Union, and economic and social cohesion, which demonstrate its solidarity with the least-developed regions. The new cohesion policy will do more target the EU's strategic priorities, especially the Growth and Jobs Strategy, and funding will focus on areas such as innovation.

Set-up and management of the fund is shared between the Commission, the Member States and its regions. For the period 2007—2013, the management of the Structural funds and the Cohesion Fund is simpler, closer to the proportionality principle and decentralised.

The Commission is responsible for the common regulatory framework, defines guide-lines, decides on programmes, coordinates and evaluates the policy at EU level, and controls budgetary execution.

The member States and regions implement the multi-annual programmes, take care of co-financing provisions, set up regional partnerships through monitoring committees, and select and control individual projects. Three new instruments (JASPERS, JEREMIE, JESSICA) will help Member States and regions to establish a closer co-operation with financial institutions such as the European Investment Bank.

The Structural Funds aim to achieve various objectives:

Convergence. This new objective concerns regions characterised by low levels of GDP and employment, where GDP per head is less than 75 % of

the UE average, 2000—2002. It applies to 100 regions representing approximately 35 % of the EU-27 population. The objective is to improve growth-enhancing condition and factors leading to real convergence for the least-developed Member States and regions.

Regional Competitiveness and Employment. The new Competitiveness and Employment objective is applicable to rest of the Union, or to 168 regions, representing almost 65 % of the EU-27 population. It aims to strengthen regions' competitiveness and attractiveness, as well as employment.

European Territorial Co-operation. The new European Territorial Co-operation objective aims to facilitate cross-border, transnational and/or inter-regional co-operation between regional and local authorities. The population living in cross-border areas amounts to 191,7 million (37,5 % of the total EU population).

The two Structural Funds and the Cohesion Fund each cover specific fields activity:

The European Regional Development Fund (ERDF) finances infrastructure mainly in least-developed regions, local development projects, support to economic change and competitiveness, and aid for territorial co-operation within the Union. Priorities given to research, innovation, environment conservation, and risk prevention.

The European Social Fund (ESF) aims to increase the adaptability of workers and enterprises, enhance access to employment and participation in the labor market, reinforce social inclusion by combating discrimination and facilitating access to the labour market for disadvantaged people, and promote partnership for reform in the fields of employment and social inclusion.

The Cohesion Fund contributes to interventions in the field of the environment and trans-European transport networks. It applies to Member States with a Gross National Income (GNI) of less than 90 % of the Community average, which means it covers the new Member States (which joined the EU on 1 May 2004) as well as Greece and Portugal. Spain will be eligible for Cohesion Fund on a transitional basis. In the new period, alongside the ERDF, the Fund will contribute to multi-annual investment programmes managed in decentralised way.

Three new instruments helping Member States and regions to establish a closer co-operation with financial institutions such as the European Investment Bank will be launched for 2007—2013:

— **JASPERS** — Joint Assistance in Supporting Projects in European Regions — is a new technical assistance partnership between the Commission, the European Investment Bank and the European Bank for Reconstruction and Development for the evaluation of large projects, particularly in the transport and environmental sectors;

— JEREMIE — Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises — aims to improve access to finance for business development: this is new initiative has been established in partnership with the European Investment Fund (EIF);

— JESSICA — Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas — enhances co-operation between the commission and EIB, the CEB (Council of Europe Development Bank) and other International Financial Institution (IFIs) on financial engineering for sustainable urban development.

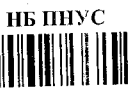
The European Grouping of Territorial Co-operation (EGTC) is a new legal instrument designed to facilitate cross-border, transnational and/o inter-regional co-operation between regional and local authorities. This will be given the legal basis to implement territorial co-operation programmes based on a convention agreed between the participating national, regional, local or other public authorities.

Навчальне видання

*ПИСАРЕНКО Світлана Марківна,
ГОРІН Наталія Вікторівна,
УКРАЇНЕЦЬ Лілія Анатоліївна,
ДОЛЬНИЦЬКА Наталія Степанівна,
ЗАНЬКО Юрій Степанович,
КОЛОМІЄЦЬ Ігор Федорович,
НАСЛІДНИК Ірина Любомирівна,
ЧЕРНИШ Ірина Володимирівна,
ЧЕРНЯГА Людмила Петрівна,
ШАМБОРОВСЬКИЙ Григорій Олегович*

МЕНЕДЖМЕНТ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Підручник



805165

Дизайн обкладинки А. Кучерука

Підп. до друку 14.05.2012. Формат 60×90^{1/16}.

Папір офс. Гарнітура SchoolBook. Друк офс.

Ум. друк. арк. 23,5. Обл.-вид. арк. 21,53. Наклад 500 пр. Зам. №

Видавництво “Знання”,

01030, м. Київ, вул. Стрілецька, 28.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 3596 від 05.10.2009.

Тел.: (044) 234-80-43, 234-23-36

E-mail: sales@znannia.com.ua, <http://www.znannia.com.ua>