УДК 339.542.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-6>**Федотова Ю.В.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Fedotova Yuliia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

FEATURES OF THE TRADE POLICY OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

У статті розглянуто особливості торговельної політики Європейського Союзу. На основі аналізу виявлено, що структура зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу виглядає наступним чином: торговельні контакти між країнами-членами всередині об'єднання (the EU Intra-trade) та експортно-імпортні зв'язки з третіми особами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). За умови сприятливого впливу зовнішніх чинників спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, у протилежному випадку – збільшується частка торгових контактів між учасниками об'єднання, тобто вступає у дію «ефект черепахи», що є своєрідним ефектом «замикання в собі», тобто зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Встановлено, що в ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який забезпечує економічне зростання країн та створення нових робочих місць. Основним принципом торгової політики ЄС є орієнтація на усунення торгових бар'єрів.

Ключові слова: економічний союз, торговельна політика, преференції, регіональні торговельні угоди, лібералізація, митне очищення вантажу.

В статті розглянуті особливості торгової політики Європейського Союзу. На основі аналізу виявлено, що структура зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу виглядає таким чином: торговельні контакти між країнами-учасниками всередині об'єднання (the EU Intra-trade) і експортно-імпортові зв'язки з третіми країнами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). При позитивному впливі зовнішніх факторів спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, в протилежному випадку – збільшується частка торговельних зв'язків між учасниками об'єднання, тобто вступає в дію ефект «черепахи», що є своєрідним ефектом «замикання в собі», зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Встановлено, що в ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який забезпечує економічний ріст країн і створення нових робочих місць. Основним принципом торгової політики ЄС є орієнтація на усунення торговельних бар'єрів.

Ключові слова: економічний союз, торгова політика, преференції, регіональні торговельні угоди, лібералізація, митна очистка вантажів.

The article describes the features of the trade policy of the European Union. Based on the analysis, it was revealed that the structure of foreign trade relations of the European Union is as follows: trade contacts between the participating countries within the association (the EU Intra-trade) and export-import relations with third parties outside the association (the EU Extra-trade). In connection with this case, the number of trade contacts between the participants is growing, which allows one to accept the "turtle effect", which is a peculiar effect of "short circuit in oneself," a communication within the Union. The system of preferences (GSP) provides for three modes: 1) Standard Preferential Treatment (GSP); 2) the regime of additional tariff preferences for stimulating sustainable development (GSP +); 3) access to the EU market without customs duties and quotas for all goods except weapons from the 49 least developed countries (EBA). According to the European Commission, the indicators of economic openness by 1% this year will lead to an increase in labor productivity by 0.6% next year. A key priority for the European Union is the conclusion of regional trade agreements with key partner countries. Regional Trade Agreements (RTAs) have become the main instrument of trade policy and are an alternative to a multilateral mechanism for regulating international trade. In favor of this assertion is the fact that the volume of trade under the terms of regional trade agreements exceeds the volume of trade in the most favored-nation regime. All areas of cooperation that are reflected within the RTU, which regulate trade issues (as opposed to more general sections of economic cooperation) can be divided into two main categories: "WTO plus" ("WTO +") and "WTO extra". The main qualitative features of the current EU trade policy are the efficiency and the transparency. The basis of the EU trade policy principle is the emphasis on the elimination of trade barriers. Another characteristic feature of regional trade agreement with the participation of the European Union is the existence of provisions on the unification of standards, technical standards and recognition of product certification results.

Key words: economic union, trade policy, preferences, regional trade agreements, liberalization, customs clearance of cargo.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин важко уявити без міжнародної економічної інтеграції. Остання, в свою чергу, являє собою утворення стійких взаємозв'язків між національними господарствами різних країн, які поступово призводять до економічного злиття, в тому числі і за рахунок узгодженої міждержавної політики.

На мікроекономічному рівні цей процес відбувається через взаємодію окремих фірм між прилеглими країнами, зокрема шляхом створення філіалів.

На міждержавному рівні інтеграція відбувається на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

За допомогою інтеграційного механізму і, перш за все, усунення бар'єрів на шляху взаємної торгівлі та узгодження економічної політики, національні економіки зміцнюють свої позиції у світовому масштабі за рахунок розширення сфери своєї активності та впливу.

Як відомо, найвищими формами міждержавної економічної інтеграції є економічний і валютний союзи, які окрім описаних вище форм взаємодії, характеризуються також загальною і валютно-фінансовою політикою. Найбільш відомим прикладом світової практики успішної економічної інтеграції є Європейський Союз (ЄС). На сьогоднішній день до нього входять 28 країн (однак з 2017 року Великобританія почала процедуру виходу з Союзу).

Торгівельна політика Європейського Союзу відрізняється різноманітністю інструментів регулювання і специфікою їхнього застосування. Сьогодні проблема методів торгової політики та її ролі у забезпеченні конкурентоспроможності країни не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню європейської моделі регіональної інтеграції присвячено велику кількість наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених [1; 5-10]. Особлива увага приділена

дослідженню пріоритетів зовнішньоекономічної політики ЄС, аналізу торгових преференцій, визначенню сфер, у яких застосовується спільна торговельна політика та ін.

Мета статті – це визначення особливостей сучасної торговельної політики Європейського Союзу у контексті впливу на економічний розвиток країн-учасниць об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що поняття «торговельна політика» постійно еволюціонує. Одним із розповсюджених його визначень є наступне: торговельна політика – це система державних заходів, спрямованих на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку і поряд із тим на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [1, с. 131].

Набагато частіше, ніж торговельна, вживається поняття «зовнішньоекономічна політика», що включає цілий ряд напрямів міжнародних економічних відносин, а саме: торгівлю товарами, торгівлю послугами, міжнародний рух капіталу, торгівлю об'єктами інтелектуальної власності, міжнародну міграцію робочої сили, регіональне співробітництво та створення торговельно-політичних угруповань, валютну політику та валютне регулювання [2, с. 56].

У контексті даного наукового дослідження буде використано термін «торговельна політика», враховуючи окреслений предмет дослідження. Вперше поняття «єдина торговельна політика ЄС» з'явилося у Договорі про засування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1957 року. У III розділі – Торговельна політика – у статті 110 та 116 були визначені засади спільної торговельної політики країн – членів ЄС. Так, у статті 111 (сьо-

годні 132) визначено зобов'язання держав-членів спільноти щодо удосконалення систем стимулювання експорту до інших країн за умови зберігання конкуренції між підприємствами [2, с. 87].

За даними статистичного огляду СОТ за 2018 рік, Європейський Союз є потужним експортером промислових товарів, експортна вартість яких складає 4,77 трильйона доларів США у 2017 році (порівняно з минулим періодом її величина збільшилась на 9%) [3].

Крім того, ЄС очолює найвищі позиції у світовому експорті хімічних речовин (49%), на другій та третій позиціях знаходяться відповідно США (10%) і Китай (7%). Аналогічно високі позиції займає Європейський Союз й у рейтингу продажу автомобільної продукції – 50,6% обсягу продажу [3].

Частку ЄС та окремих країн світу в обсязі світового торговельного обороту відображено на рисунку 1.

Дані рисунку 1 свідчать про те, що на ЄС приходить 16,7% світового експорту товарів і послуг, тоді як США має 14,5%, Китай та Японія відповідно 13,4% та 4,9%.

Отже, Європейський Союз можна вважати як головним світовим експортером, так і великим торговельним партнером для менш розвинених країн, який надає їм безмитні послуги торгівлі або пільгові тарифи на експорт. Ці пільги націлені у першу чергу на підвищення економічного зростання таких країн.

За даними інших статистичних досліджень, Європейський Союз сьогодні контролює 1/3 міжнародного товарного обміну, при цьому позитивна тенденція до зростання цього показника бере свій початок з 2013 року. Так, частка

Рис. 1. Частка у світовій торгівлі товарами та послугами в окремих країнах (%) [4]

НАФТА 2017 році у загальному обсязі експорту товарної продукції в світі складала 13,5%, що практично у 2,5 рази нижче за частку показника Європейського Союзу [4].

Значні досягнення ЄС у міжнародному товарному обміні багато в чому зумовлені його макроекономічними показниками. За даними Міжнародного валютного фонду, у 2018 році населення Союзу склало 512,6 млн. осіб, що складає 6,77% від глобального, обсяг валового продукту (за паритетом купівельної спроможності, ПКК) еквівалентний 21,701 трлн доларів (16,6% від світового), а у розрахунку на душу населення – 42 560 доларів, що майже у 4,23 рази вище за середньосвітове значення [5, с. 67-69].

Аналізуючи динаміку і структуру зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу слід звернути увагу на традиційний поділ їхніх сукупних параметрів на торговельні контакти між країнами-членами всередині об'єднання (the EU Intra-trade) та експортно-імпортні зв'язки з третіми особами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). Співвідношення між ними можна охарактеризувати як 60:40 [6, с. 107].

Існує погляд, що це співвідношення постійно змінюється за рахунок поперемінного збільшення однієї зі складових. За умови сприятливого впливу зовнішніх чинників (кон'юнктури світових ринків, застосування санкцій, протиріччя у торгівлі між провідними експортерами тощо) спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, у протилежному випадку – збільшується частка торгових контактів між учасниками об'єднання. Так, у період зростаючої невизначеності у міжнародній торгівлі (2013-2016 рр.) відбувається зростання зв'язків із учасниками поза Союзом, а вже у 2017 році відмічається підвищення частки угод поза Союзом, тобто вступає у дію «ефект черепахи». Іншими словами, за умови несприятливого тренду в русі кон'юнктури на зовнішніх ринках спостерігається своєрідний ефект «замикання в собі», тобто зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу, що відповідає поведінці черепахи у природних умовах існування [7, с. 383].

Економічна доцільність подібної практики у зовнішньоторговельній сфері дозволяє отримати Європейському Союзу додаткові переваги у здійсненні його експортно-імпортних зв'язків на сучасному етапі.

Загальна торговельна політика Європейського Союзу розвивалася під значним впливом його як внутрішніх (його власна регуляторна система), так і міжнародних факторів (перш за все, багатосторонні переговори у межах ГАТТ/СОТ).

Країнам, які розвиваються, ЄС пропонує невзаємний ринковий доступ до форми знижених тарифів на їхні товари при попаданні на європейський ринок. Іншими словами, мова йде про застосування системи загальних преференцій, яка діє з 1971 року, а з 2014 року – регулюється регламентом № 978/2012/ЄС. Згідно цього регламенту, надання відповідних преференцій може бути призупинено Європейським Союзом за умови виникнення наступних обставин, а саме: серйозного та систематичного порушення прав людини та трудових прав; експорту товарів, виготовлених ув'язненими; торговельних практик, які протирічать справедливим умовам торгівлі; порушення міжнародних домовленостей [2, с. 93].

Система преференцій (GSP) передбачає три режими [2, с. 94]:

- 1) стандартний преференційний режим (GSP);
- 2) режим додаткових тарифних преференцій для стимулювання стійкого розвитку (GSP +);
- 3) режим доступу на ринок ЄС без мита та квот для всіх товарів, окрім зброї, які надходять із 49 найменш розвинених країн світу (EBA).

В ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який набуває актуальності з точки зору забезпечення економічного зростання та створення робочих місць. За даними Європейської комісії, збільшення відкритості економіки на 1% у поточному році призводить до збільшення продуктивності праці на 0,6% у наступному році [8, с. 90].

Крім того, лібералізація торгівлі створює додаткові можливості розвитку інноваційної діяльності, формує нові можливості зростання конкурентоспроможності товарів і послуг.

Основним принципом торгової політики ЄС вважають орієнтацію на усунення торгових бар'єрів, зокрема експортних податків. Для того, щоб забезпечити собі надійний доступ до дешевої сировини, Європейський Союз домагається або заборони на експортні податки, або введення суттєвих обмежень на здатність країн, які розвиваються, стягувати ці податки або підвищувати їх. Проте переважна більшість менш розвинених країн обкладають податками або іншими обмеженнями свій сировинний експорт з метою підвищення доходів державного бюджету, а також розвитку місцевої переробної галузі або захисту оточуючого середовища. Отже, з точки зору ЄС, ці заходи є «контрпродуктивними», а менш розвиненим країнам доцільно реалізовувати всі заходи для максимізації власного експорту.

На відміну від більшості країн, ЄС шукає не тільки негативну інтеграцію (як описане вище усунення торговельних бар'єрів), а й позитивну інтеграцію, що полягає у розробці

загальних антимонопольних правил, а також правил, які регулюють державні закупівлі, інвестиційну сферу та питання захисту оточуючого середовища і стандартів праці, що мають узгоджуватися на глобальному рівні – перш за все, у СОТ.

Ключовим пріоритетом для Європейського Союзу є укладання регіональних торговельних угод з ключовими країнами-партнерами. Основними якісними ознаками сучасної торговельної політики ЄС є ефективність та прозорість. Однак нові економічні реалії вимагають її постійного оновлення, що в першу чергу, стосується [9, с. 88]:

- глобальних ланцюгів створення вартості, цифрової і креативної економіки;
- підтримки мобільності фахівців, топ-менеджерів і постачальників послуг;
- розширення партнерських відносин з усіма зацікавленими країнами щодо реалізації торговельних та інвестиційних відносин;
- створення відповідних умов для розвитку малого і середнього бізнесу.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) стали основним інструментом торговельної політики і є альтернативою багатосторонньому механізму регулювання міжнародної торгівлі. На користь цього твердження виступає той факт, що обсяг торгівлі відповідно до умов регіональних торговельних угод є більшим, ніж обсяг торгівлі в умовах режиму найбільшого сприяння.

Класифікація сфер торгово-економічного співробітництва, що регулюється регіональними торговельними угодами, формується, виходячи із факту їхнього регулювання статтями ГАТТ-94 та інших угод СОТ або наявності взаємних зобов'язань сторін РТУ у сферах, які виходять за межі багатосторонніх угод СОТ.

Усі галузі співробітництва, відображені у межах РТУ, які регулюють питання торгівлі (на відміну від більш загальних розділів з економічного співробітництва), умовно можна розділити на дві основні категорії: «СОТ плюс» («СОТ+») і «СОТ-екстра» [10, с. 127-129].

Перша категорія («СОТ+») відповідає тим положенням РТУ, що мають аналоги у ГАТТ-94 або інших угодах СОТ. Додавання знаку «+» вказує на те, що сторони регіональних угод на добровільній основі взяли на себе більш посилені зобов'язання у порівнянні із затвердженими у рамках СОТ. В якості прикладів додаткових зобов'язань можна навести угоди щодо більш глибокої лібералізації доступу на ринки товарів і послуг, а також більш глибокі та розширені зобов'язання у галузі санітарних та фітосанітарних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, урядових закупівель та ін. Слід наголо-

сити, що до категорії «СОТ+» відносять також експортні мита, які безпосередньо не регулюються положеннями СОТ, однак фактично є предметом розгляду в рамках організації. До того ж, зобов'язання щодо зв'язування експортного мита присутні у списках поступок ряду країн, які прийняли рішення приєднатися до СОТ. У такий спосіб ЄС отримує реальну можливість прогнозувати доступ до джерел сировини на ринках країн-партнерів.

Друга категорія – «СОТ-екстра» – включає положення РТУ Європейського Союзу, які регулюють ті сфери торгових відносин партнерів, які не належать до сфери компетенції СОТ. До них належать наступні: зобов'язання у галузі конкурентної політики, лібералізація руху капіталів, питання торгівлі та стійкого розвитку, оптимізація торгово-політичного законодавства відповідно до норм Європейського Союзу (*acquis communautaire*).

Іншою важливою особливістю регіональних торговельних угод є наявність положень щодо розширення співробітництва митних служб та спрощення процедур митного очищення вантажу, що є ефективним доповненням до ст. V, VIII та X ГАТТ-94, а також Угоди СОТ з митної оцінки. Зазначимо, що ЄС став однією з рушійних сил у переговорах щодо укладення Угоди СОТ стосовно спрощення процедур торгівлі. Таким чином досвід, накопичений у рамках двосторонніх торгових угод трансформується у багатосторонній формат СОТ [2, с. 139].

Ще однією характерною рисою регіональних торговельних угод за участю Європейського Союзу є наявність положень стосовно уніфікації стандартів, технічних норм та визнання результатів сертифікації продукції, які часто мають обов'язковий характер. Це сприяє реалізації більш глобальної мети торгово-політичної дипломатії – максимального усунення міждержавних відмінностей у регулятивній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши особливості торговельної політики Європейського Союзу, який на практиці демонструє ефективність процесів інтеграції, що підтверджується статистичними даними щодо його торговельного обороту, варто відзначити наступні особливості, які впливають на економічний розвиток країн-учасниць такого об'єднання або країн-партнерів. По-перше, це орієнтація на усунення торгових бар'єрів, зокрема експортних податків для забезпечення надійного доступу до дешевої сировини. По-друге, впровадження безмитних послуг торгівлі або пільгових тарифів на експорт з боку ЄС для менш розвинених країн. По-третє, в умовах несприятливого впливу для країн-учасниць ЄС починає діяти «ефект черепахи», тобто змі-

щення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Отже, враховуючи зазначені вище дані щодо тенденції збільшення частки ЄС у світовому експорті

товарів і послуг та спираючись на принципи зовнішньоторговельної політики ЄС, можна підтвердити доцільність прийнятого урядом України євроінтеграційного курсу.

Список використаних джерел:

1. Шарова Е.А. Актуальные аспекты внешнеэкономической политики ЕС. *Проблемы национальной стратегии*. 2015. № 1(28). С. 129–150.
2. Торгівельна політика: порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* Європейського Союзу. Київ : Державний департамент з питань адаптації законодавства, 2009. 140 с.
3. DG Trade Statistical Guide. June 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
4. World Trade statistical review 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
5. Стрежнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский Союз: архитектура внешней политики : монография. Москва : ИМЭМО РАН, 2016. 136 с.
6. Гладков И.С. Внешнеторговые связи Европейского Союза на современном этапе: «эффект черепахи». *Власть*. 2017. № 10. С. 105–110.
7. Лунин Э.А. Особенности торговых взаимоотношений стран ЕС. *Международная экономика и международные экономические отношения*. 2009. № 6(55). С. 382–385.
8. Полуэктов А.Б. Региональные торговые соглашения Европейского Союза: тенденции и перспективы. *Торговая политика*. 2015. № 4/4. С. 88–105.
9. Чентуков І.Ю. Торговельна політика Європейського Союзу в сучасних умовах. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2015. Вип. 10. С. 87–95.
10. Исаенко Т.М. Торговая политика Европейского Союза. Москва : Высшая школа экономики, 2010. 388 с.

References:

1. Sharova E.A. (2015). Aktualnyie aspekty vneshneekonomicheskoy politiki ES [Actual aspects of EU foreign economic policy]. *Problemyi natsionalnoy strategii*, 1(28), 129–150. (in Russian)
2. Torhivelnna polityka: porivnialno-pravove doslidzhennia vidpovidnosti zakonodavstva Ukrainy *acquis communautaire* Yevropeiskoho Soiuzu [Trade policy: a comparative legal study of the compliance of Ukrainian legislation with the *acquis communautaire* of the European Union]. Kyiv : Derzhavnyi departament z pytan adaptatsii zakonodavstva, 2009. (in Ukrainian)
3. DG Trade Statistical Guide. June 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
4. World Trade statistical review 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
5. Strezhneva M.V., Rudenkova D.E. (2016). Evropeyskiy Soyuz: arhitektura vneshney politiki : monografiya [European Union: foreign policy architecture: monograph]. Moskva : IMEMO RAN. (in Russian)
6. Gladkov I.S. (2017). Vneshnetorgovyye svyazi Evropeyskogo Soyuz na sovremennom etape: “effekt cherepahi” [Foreign trade relations of the European Union at the present stage: “the effect of the turtle”]. *Vlast*, 10, 105–110. (in Russian)
7. Lunin E.A. (2009). Osobennosti torgovyih vzaimootnosheniy stran ES [Features of trade relations of EU countries]. *Mezhdunarodnaya ekonomika i mezhdunarodnyie ekonomicheskie otnosheniya*, 6(55), 382–385. (in Russian)
8. Poluektov A.B. (2015). Regionalnyie torgovyye soglasheniya Evropeyskogo Soyuz: tendentsii i perspektivy. [European Union regional trade agreements: trends and prospects]. *Torgovaya politika*, 4/4, 88–105. (in Russian)
9. Chentukov I.Iu. (2015). Torhivelnna polityka Yevropeiskoho Soiuzu v suchasnykh umovakh [Trade policy of the European Union in modern conditions]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: ekonomika*, 10, 87–95. (in Ukrainian)
10. Isaenko T.M. (2010). Torgovaya politika Evropeyskogo Soyuz [European Union trade policy]. Moskva : Vysshaya shkola ekonomiki. (in Russian)