

РОЗДІЛ IV

Сучасні інтеграційні процеси

УДК 061.1ЄС:339.5

А. О. Бояр – магістр економіки Університету Аляски у Фербенксі (США), кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Волинського державного університету імені Лесі Українки

Європейський Союз у світовій торгівлі

Роботу виконано на кафедрі міжнародних економічних відносин ВДУ ім. Лесі Українки

Розглядаються питання договірно-правових форм реалізації зовнішньоторговельної політики ЄС з різними країнами та регіонами світу, місця і ролі Європейського співтовариства у світовій торгівлі товарами, сучасної структури його торговельних зв'язків.

Ключові слова: зовнішня торгівля, торговельна політика, законодавство, угода, країна, імпорт, експорт.

Boyar A. O. European Union in the World Trade. In the article I discuss the EU trade legislature, including its autonomous and conventional components. There was an attempt made to segregate the EU trade partners into several groups with respect to peculiarities of the economic relationship between the two sides. And finally I demonstrate the EU's-25 recent dynamics and structure of trade in goods as a result of its trade policy undertakings.

Key words: external trade, trade policy, legislature, agreement, state (country), import, export.

В умовах назрівання якісно нового рівня відносин між Україною та ЄС набувають актуальності дослідження різних аспектів гео економічного потенціалу останнього, в тому числі торговельно-економічних відносин.

Проблеми та умови формування торговельно-економічного потенціалу ЄС досліджені у вітчизняній науковій літературі недостатньо і фрагментарно представлені у працях О. Шниркова, А. Філіпенка, С. Федонюка, І. Савчука, О. Гладкого, І. Софіщенко та деяких інших економістів-міжнародників. Дещо більш системно ця проблематика представлена у працях зарубіжних вчених, аналітичних дослідженнях Європейської комісії. Помітними з цього погляду є, зокрема, такі автори, як В. Аггарваль, Е. Фогарті, Н. Муссіс, С. Діллон, О. Кузнецова, Ф. Макдоналд, Г. Гагаріна, В. Громико, З. Округ, О. Сагінова та ін.

Більш детальної уваги вимагають, на нашу думку, питання договірно-правових форм реалізації зовнішньоторговельної політики ЄС з різними країнами та регіонами світу, місця і ролі Європейського співтовариства у світовій торгівлі, сучасної структури його торговельних зв'язків.

Правові основи зовнішньоторговельних відносин ЄС з іншими країнами світу (третіми країнами) базуються на двох групах правових актів: *автономічних* і *договірних* [3, 355].

До перших, *автономічних*, належать норми, прийняті інституціями Співтовариства в односторонньому порядку щодо однієї, декількох чи всіх країн – торговельних партнерів ЄС. Автономічні акти стосуються тих зовнішньоторговельних відносин, які не врегульовані конвенційними нормами. Сюди відносимо засновницькі договори ЄС, нормативно-правові акти у сфері торговельної політики, окремі норми митного законодавства ЄС, спеціальні торговельні ініціативи ЄС на зразок Загальної системи преференцій чи програми “Все, крім зброї”.

У сучасному тексті *Договору про заснування Європейських співтовариств* (в подальшому Договору), або так званому консолідованому тексті Договору, основні засади спільної торговельної політики ЄС окреслюються у статтях 131–134 (розділ IX).

Важливе і більш прикладне значення для автономічного регулювання зовнішньої торгівлі відіграє вторинне законодавство, тобто *нормативно-правові акти інституцій ЄС та рішення Суду ЄС*. Стаття 249 Договору встановлює три види нормативно-правових актів, що приймаються Європейським парламентом спільно з Радою, а також Радою і Комісією самостійно і є обов'язковими для виконання: регламенти, директиви і рішення.

Регламент є актом загального характеру, обов'язковим у всіх своїх складниках, який має пряму дію в усіх державах-членах. Ці ознаки регламенту дозволяють йому відігравати роль механізму уніфікації права держав-членів. Рада може приймати регламенти та інші нормативно-правові акти самостійно або спільно з Європейським парламентом. У сфері єдиної торговельної політики правове регулювання здебільшого здійснюється регламентами, що видаються саме Радою ЄС. У формі регламентів Ради був уведений в дію Єдиний митний тариф (Регламент 960/68) і Комбінована номенклатура (Регламент 2658/87), прийняті єдині правила контролю за експортом (Регламент 2603/69) і імпортом товарів (Регламент 3285/94), закладені правові основи антидемпінгового й антисубсидійного регулювання (Регламенти 384/96 і 2026/97) [1, 18].

Регламенти, що видаються Комісією, відіграють допоміжну роль щодо регламентів Ради, забезпечуючи більш детальну або більш специфічну регламентацію. Так, регламенти Комісії 1401/2002 і 1381/2002 встановили правила і процедури розподілу квот на рис і тростинний цукор у межах єдиної схеми тарифних преференцій, ухваленої регламентом Ради 2501/2001. Комісія приймає регламенти також і з процедурною метою, наприклад, при започаткуванні процедур розслідування або перегляду в сфері захисних торговельних заходів, впроваджених актами Ради.

Директива є обов'язковою для держав-членів, яким вона адресована, в тому, що торкається мети і результатів; при цьому держави-члени вільні у виборі форм, засобів і методів досягнення поставленої мети. За допомогою директив досягається гармонізація правових норм держав-членів ЄС. Директиви можуть видаватися і Радою, і Комісією. Згідно з положеннями Договору щодо єдиної торговельної політики (ст. 132) директиви Ради покликані гармонізувати системи, за якими вони надають допомогу для експорту в треті країни в обсязі, необхідному для того, щоб конкуренція між підприємствами Співтовариства не постраждала (наприклад, Директива 98/29/ЕС щодо гармонізації основних умов страхування експортних кредитів для середньо- і довгострокових операцій).

Нарешті, *рішення* є актами індивідуального характеру. Вони обов'язкові в усіх своїх складових частинах тільки для тих суб'єктів (держав-членів або приватних осіб Співтовариства), яким вони адресовані. У формі рішень оформляються: укладення Радою від імені Співтовариства міжнародних угод (наприклад, Рішення Ради 94/800/ЕС про приєднання до угод, досягнутих у ході Уругвайського раунду торговельних переговорів [2]); порушення Комісією процедур антидемпінгових і антисубсидійних розслідувань, інформаційних і консультаційних процедур у межах імпорту й експорту регулювання (наприклад, Рішення Комісії 96/2277/ECSC про захист від демпінгового імпорту з країн, що не є членами ЄОВС); запровадження Комісією спеціальних умов імпорту щодо певних товарів з певних країн (Рішення Комісії 2002/79/ЕС щодо арахісу і продуктів його переробки, які походять з КНР) та ін. Інституції ЄС також уповноважені видавати *рекомендації* і *висновки*, які не мають обов'язкової сили.

Рішення та опінії Суду європейських співтовариств і Суду першої інстанції займають особливе місце в системі джерел торговельного права ЄС. Рішення Суду ЄС можуть стосуватися розв'язання суперечок між суб'єктами права ЄС (держави-члени, інституції ЄС, фізичні чи юридичні особи), трактування конституційних чи нормативно-правових актів ЄС (опінії) або ж скасування останніх.

Рішення Суду ЄС є остаточними й обов'язковими для всіх суб'єктів права ЄС. Нерідко вони закладають основу подальшої правотворчості інституцій ЄС і зумовлюють зміст майбутніх нормативно-правових актів. Рішення, що виносяться Судом на запити національних судових установ, розглядаються як прецедент у всіх державах-членах. У разі невиконання рішень Суду Договір передбачає серйозні санкції. Рішення суду першої інстанції можуть бути оскаржені в Суді ЄС.

До **правових актів договірної характеру** належать *дво- і багатосторонні міжнародні угоди Співтовариства*, а в ряді випадків і держав-членів, з третіми країнами, включаючи угоди, прийняті в рамках міжнародних організацій (насамперед, СОТ).

Міжнародну договірну базу торговельного права ЄС складають два взаємодоповнюючі види угод: *багатосторонні і двосторонні* [5, 7]. **Багатосторонні торговельні угоди**, до яких приєднався

ЄС, це насамперед система угод СОТ. Європейське співтовариство стало одним із засновників СОТ і є її активним учасником на сучасному етапі.

Ще у грудні 1994 р. Рада міністрів ЄС своїм рішенням схвалила результати Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів щодо створення СОТ та приєднання ЄС до цілого ряду угод СОТ [2], а саме: Генеральної угоди з тарифів і торгівлі,¹ Генеральної угоди з торгівлі послугами, Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Угоди щодо сільського господарства, Угоди щодо застосування санітарних і фітосанітарних заходів, Угоди щодо текстилю й одягу, Угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі, Угоди щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (TRIMS), Угоди щодо антидемпінгових заходів, Угоди щодо митної оцінки, Угоди про попередні інспекції, Угоди щодо правил походження, Угоди щодо імпортного ліцензування, Угоди щодо субсидій і компенсаційних заходів, Угоди щодо захисних заходів, Угоди про правила і процедури дозволу суперечок, Угоди щодо державних закупівель.

Були досягнуті домовленості щодо окремих секторів міжнародної торгівлі товарами: цивільної авіатехніки, молочних продуктів, яловичини. Частиною досягнутих домовленостей став також Механізм спостереження за торговельною політикою країн-членів СОТ.²

Якщо в ГАТТ-1947 Європейські співтовариства лише побічно виступали як учасники світової торгівлі (договірними сторонами в ГАТТ були тільки держави-члени, а не Співтовариства), то в ГАТТ-1994, як і в інших угодах Уругвайського раунду, Співтовариство стало договірною стороною нарівні з іншими державами світу.

Щодо **двосторонніх угод**, доцільно виділити окремі групи країн, торговельна політика ЄС щодо яких характеризується певною специфікою, підтвердженою двосторонніми договорами.

Перша група – це країни-сусіди Співтовариства. З цими країнами ЄС практикує угоди про партнерство і співробітництво,³ угоди про стабілізацію і асоціацію,⁴ угоди про асоціацію,⁵ угоди про зону вільної торгівлі,⁶ угоди про митний союз.⁷ Як показує практика, ці угоди певною мірою відображають етапи інтеграції країн-сусідів до самої організації, проте така логіка доречна лише стосовно географічно європейських країн, у (щодо) яких існує двостороння політична воля інтеграції до ЄС.

Окремою підгрупою у цій групі можна виділити *розвинуті країни Західної Європи, які не є членами ЄС.* Ці країни знаходяться у найтісніших торговельно-економічних зв'язках зі Співтовариством у межах Угоди про Європейський економічний простір (ЄЕП), котра набрала чинності в 1994 р. Відповідно до цієї угоди три країни – Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн отримали безперешкодний доступ для своїх товарів, послуг, робочої сили та капіталу на ринок ЄС, у відповідь зобов'язавшись виконати цілу низку вимог щодо гармонізації власної економічної політики відповідно до норм ЄС. Відносини зі Швейцарією, котра на загальнонаціональному референдумі відкинула можливість вступу у ЄЕП, базуються на ряді окремих угод про співпрацю у різних сферах.

Друга група – це розвинуті постіндустріальні країни, які не є безпосередніми сусідами Співтовариства (США, Японія, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Південно-Африканська Республіка (ПАР)). Найбільшим торговельним партнером ЄС серед них є США. Торговля з цією країною сягає 22 % усього зовнішньоторговельного обороту ЄС. Сукупний обсяг взаємних інвестицій нараховує понад 1,1 трильйона євро і кожен з партнерів працевлаштовує приблизно 3 млн громадян

¹ Так звана ГАТТ-1994, яка включила в себе ГАТТ-1947 р.

² Вказані документи включені як додатки до угоди про СОТ.

³ Такі угоди підписані з Україною, Росією, Білоруссю, Азербайджаном, Вірменією, Казахстаном, Киргизстаном, Узбекистаном, Туркменістаном, Молдовою.

⁴ Підписані з Хорватією і Македонією.

⁵ Підписані з Алжиром, Єгиптом, Ізраїлем, Йорданом, Ліваном, Марокко, Тунісом, Палестинською автономією та ін.

⁶ В рамках започаткованого у 1995 р. Барселонського процесу ведуться переговори про створення до 2010 р. Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі. Ведуться також переговори про створення зони вільної торгівлі з країнами-членами Організації співробітництва у Перській затоці (Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати). Розглядається можливість створення в майбутньому зони вільної торгівлі з Україною, Росією та Молдовою.

⁷ Угода про асоціацію з Туреччиною 1963 р., яка передбачає торговельні відносини з ЄС на умовах митного союзу. Угоди про Митний союз укладені також з Андоррою і Сан-Марино.

на території один одного [6, 444]. Очевидно, що такі серйозні торгово-економічні відносини підкріплені вагомою договірною базою.

Зокрема це Новий трансатлантичний порядок денний, підписаний 1995 р., відповідно до якого створено Новий трансатлантичний ринок та ведеться Трансатлантичний бізнес-діалог. Важливе місце у розвитку торговельних відносин ЄС та США займають Спільний план дій ЄС–США (1995 р.), Угода про трансатлантичне економічне партнерство (1998 р.), угоди про взаємне визнання технічних норм і сертифікатів, стосовно санітарних заходів у торгівлі для захисту населення, про наукову і технологічну співпрацю, співробітництво у сфері освіти і підвищення кваліфікації тощо [6, 445]. Незважаючи на певні суперечності і суттєві дискусії, якими супроводжується переговорний процес між двома партнерами, торговельні відносини ЄС–США досить плідно розвиваються, розширюються і поглиблюються.

Надзвичайно важливими є відносини ЄС з Японією. Торговельні відносини з цією країною базуються на Спільній декларації ЄС–Японія 1991 р., Угоді про взаємне визнання 2001 р., Угоді про співпрацю у сфері конкурентної політики та ін. Європейська комісія також реалізує спеціальну програму “Ворота у Японію”, спрямовану на стимулювання експорту продукції європейських товаровиробників до країни сонця, що сходить.

Нормативно-договірну основу торговельних відносин з Канадою формують Угода про активізацію торгівлі та інвестицій між Канадою та ЄС, Порядок денний партнерства між ЄС і Канадою, Угода про взаємне визнання, Програма співробітництва у сфері освіти і підвищення кваліфікації, Угода про наукову і технологічну співпрацю тощо.

Подібні угоди підписані Співтовариством і з іншими розвинутими країнами, такими як Австралія, Нова Зеландія, ПАР. З останньою у 2000 р. було укладено Угоду про торгівлю, співробітництво і розвиток, відповідно до якої протягом 12 років (до 2012 р.) ЄС та Південно-Африканська Республіка перейдуть на режим вільної торгівлі.

До *третьої групи* віднесемо *найбільш розвинуті країни Азії*, зокрема нові індустріальні країни та країни з економікою, що активно розвивається: Китай, Південну Корею, Тайвань, Таїланд, Сингапур, Малайзію, Гонконг, Індонезію та Індію. Торговельні відносини з цими країнами не такі розвинені, як відносини, наприклад, зі США та Японією, проте частка майже усіх з них у зовнішньоторговельному обороті ЄС останнім часом зростає [6, 454].

Важливе значення для розвитку відносин з цими країнами мають періодичні багатосторонні зустрічі та переговори на міждержавному рівні. Серед них виділяється Азійсько-Європейська зустріч, що проводиться раз на кілька років, починаючи з 1996 р. У межах цих зустрічей скликається ряд спеціалізованих форумів, у тому числі таких, що сприяють активізації міжрегіональної торгівлі, наприклад Азійсько-Європейський бізнес-форум, План дій сприяння інвестиціям, зустрічі представників митних органів [7, 392–393].

Фактично з усіма переліченими країнами існують двосторонні договори про співпрацю в цілому чи співпрацю в окремих сферах. Наприклад, торговельні відносини з Південною Кореєю розвиваються на основі Рамкового договору про торгівлю і співробітництво (1995 р.). Відносини з Індією базуються на Угоді про співробітництво (1994 р.) та Рамковому договорі про торгівлю і співробітництво (2001 р.). З останньою також існує дві угоди, що стосуються співпраці та взаємної адміністративної підтримки у митних справах та співробітництва у сфері телекомунікацій [6, 454].

Особливе місце серед країн цієї групи займає Китай. Серед країн світу він виступає другим за обсягом (після США) експортером продукції на ринок Співтовариства та четвертим за величиною імпортером продукції, виготовленої в ЄС. Ця країна є найбільшим для ЄС постачальником текстильної продукції та одягу.

Правову основу для співробітництва між Співтовариством і Китаєм становить Угода про співпрацю, підписана 1985 р. Керуючись цією угодою, Рада Міністрів ЄС наприкінці 1995 р. прийняла рекомендації щодо стратегії ЄС щодо Китаю, де йшлося про те, що цілями співпраці двох суб'єктів міжнародного права є “послідовна інтеграція Китаю до світової економіки, сприяння розвитку демократії, структур, що будують свою діяльність на принципах законності та поваги до прав людини” [6, 453].

Четверту групу становлять країни, що розвиваються. До цієї групи входить найбільша кількість країн. Йдеться про країни Африки, Латинської Америки, Азії і Тихоокеанського регіону.

Відносини з переважною більшістю з них формуються в рамках Загальної системи преференцій ЄС. Крім того, існує багато інших форм співпраці з окремими країнами чи їх групами.

Так, на сучасному етапі діє Котонуська угода 2000 р., яку ЄС підписав з 77 країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіонів. Вона передбачає зміцнення співпраці з цими країнами та передбачає використання інтегрованого підходу щодо співробітництва у сферах торгівлі й розвитку з метою більш глибокої інтеграції цих країн у світову економіку. Починаючи з 2008 р., Котонуська угода буде замінена угодами нового типу, які матимуть назву “угоди про економічне партнерство”. Вони будуть підписані з окремими країнами цих регіонів або групами країн і охоплюватимуть поряд з торговельними питаннями питання політичної, економічної співпраці та допомоги у розвитку.

У липні 2000 р. набрала чинності Угода про створення зони вільної торгівлі між ЄС та Мексикою. Ця угода скасовує усі митні збори з продукції, що імпортується до ЄС з Мексики з 2003 р.; в зворотному порядку звільнення від митних платежів повинно завершитись до 2007 р. [5, 14].

Між ЄС та Чилі на початку 2000-х р. було підписано угоду про асоціацію, яка відкриває широкі перспективи для двосторонньої співпраці. Існують також договори, що значно лібералізують торговельні відносини і мають на меті створення в майбутньому зони вільної торгівлі між ЄС та країнами-членами МЕРКОСУР (Бразилія, Аргентина, Уругвай та Парагвай).

У групі країн, що розвиваються, доцільно окремо виділити *найменш розвинуті країни*.⁸ У стосунках з цими країнами ЄС проводить найбільш ліберальну політику серед усіх індустріалізованих країн світу. Так, на початку 2000-х р. 97 % продукції, що імпортувалась до Співтовариства з цієї групи країн, були звільнені від будь-яких митних зборів. Згідно з впровадженою в дію у 2001 р. програмою “Все, крім зброї” до 2009 р. решта 3 % продукції знайде вільний доступ на ринок ЄС. Такі умови торгівлі з найменш розвинутими країнами призвели до того, що ЄС є найбільшим споживачем їх продукції порівняно з іншими найбільш розвинутими країнами світу (рис. 1).

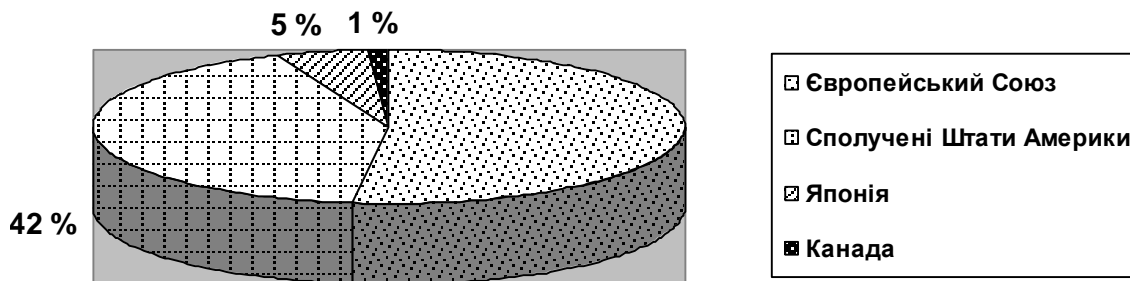


Рис. 1. Основні імпортери продукції з найменш розвинутих країн⁹

Широке територіальне і галузеве охоплення та постійне поглиблення правової бази зовнішньоторговельних відносин ЄС відіграють вирішальну роль у зміцненні позицій Співтовариства на світовому ринку. Так, на сучасному етапі частка ЄС у світовій торгівлі (обсяги експорту та імпорту) зростає. *На сучасному етапі вона становить майже 20 %, що є найвищим показником у світі (ЄС випереджає за цим параметром США та Японію).*¹⁰

Близько 65 % зовнішньоторговельного обороту країн-членів ЄС припадає на інші держави-члени (рис. 2). Показники експорту тут дещо перевищують показники імпорту, тобто частка внутрішнього експорту в загальному експорті перевищує частку внутрішнього імпорту у загальному імпорті країн-членів (і, судячи з рисунка, це явище перманентне). Це свідчить про те, що економіки країн-членів ЄС зорієнтовані на власний ринок більшою мірою, ніж на зовнішній, що є позитивним з погляду самодостатності економіки ЄС.

Проте, незважаючи на такі показники, ЄС займає провідні місця за часткою у світовому експорті (19,2 %) та імпорті (близько 19,1 %) товарів. Для порівняння аналогічні показники для США та Японії становлять відповідно 14,4 та 9,0 % і 22,7 та 6,8%.¹¹ Обсяги експорту послуг з ЄС у 2000 р.

⁸ Термін, що офіційно використовується ЄС, – least developed countries (LDC).

⁹ Складено за [5, 17]. Дані станом на кінець 2000 р.

¹⁰ Складено за [13]. Дані станом на 1.01.2006 р.

¹¹ Складено за [11]. Показники 2004 р.

були ще більш вражаючими – 291 млрд євро (лише ЄС-15), що становило 23,9 % світового експорту послуг [5, 4].

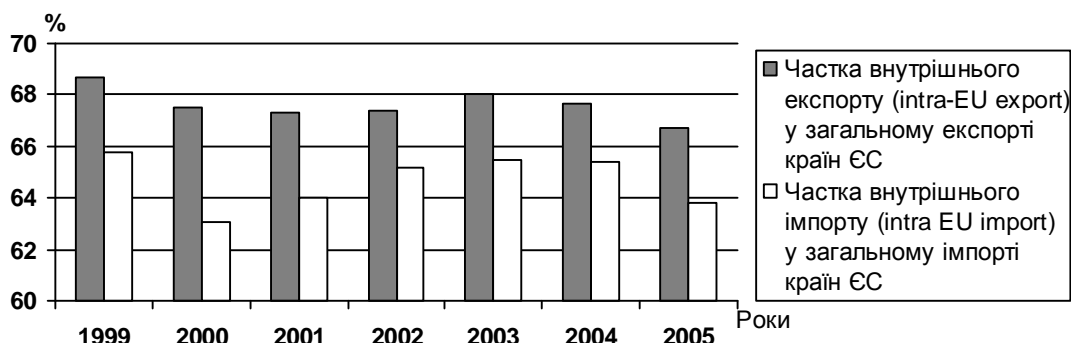


Рис. 2. Частка внутрішнього експорту та імпорту у загальному експорті та імпорті країн ЄС¹²

Основними торговельними партнерами ЄС у 2005 р. були за експортом до ЄС – США, Китай, Росія, Японія, Норвегія, Швейцарія (обсяги експорту для кожної перевищили 60 млрд євро), Південна Корея, Туреччина, Тайвань; за імпортом з ЄС – США, Швейцарія, Росія, Китай, Японія, Туреччина (обсяги імпорту для кожної перевищили 40 млрд євро), Норвегія, Канада. На ці країни, разом узяті, припадає понад 50 % сукупного експорту (імпорту) ЄС. Причому така тенденція зберігається протягом останніх семи років (рис. 3 та 4).

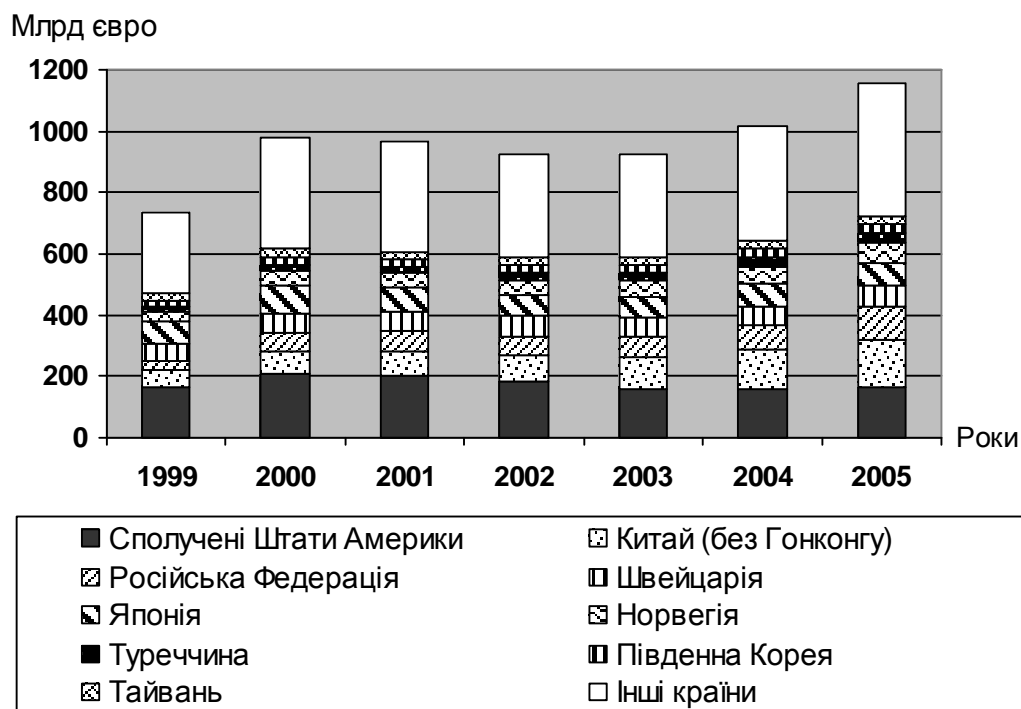
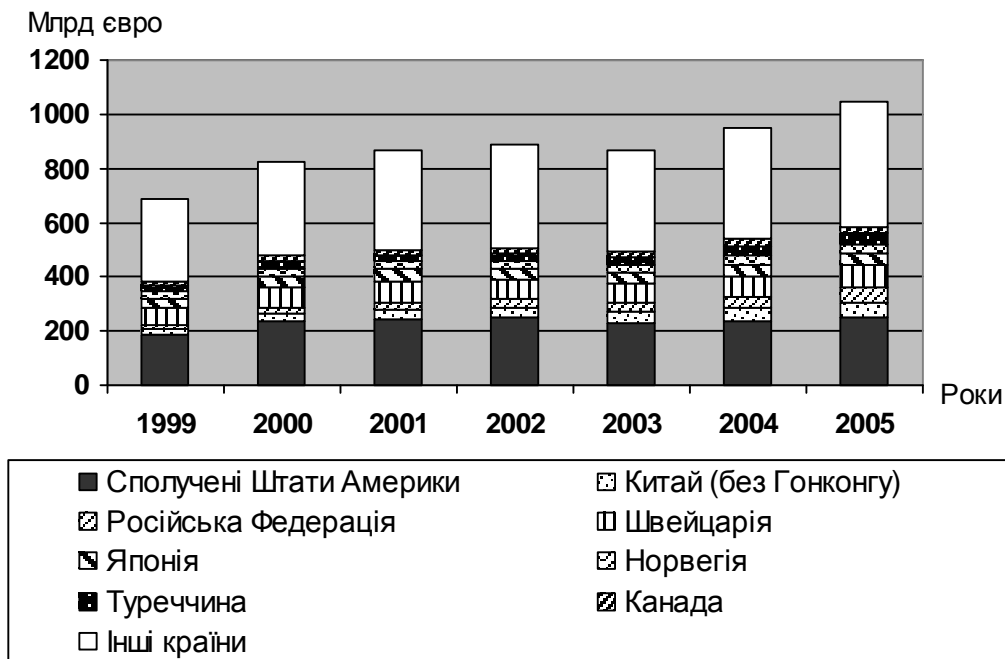


Рис. 3. Основні країни-експортери товарів до ЄС-25¹³

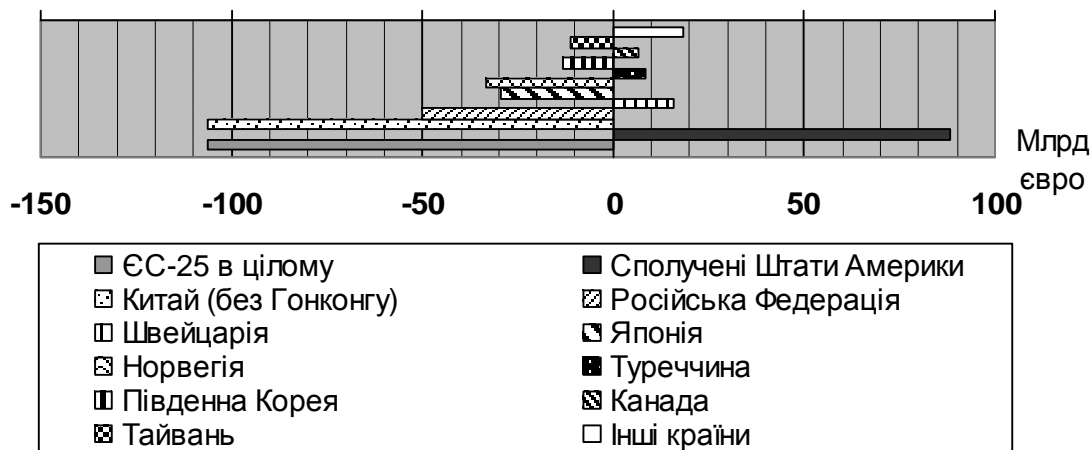
З наведених ілюстрацій помітним є також велика частка у зовнішньоторговельних зв'язках з ЄС індустріалізованих країн (США, Японії, Норвегії, Швейцарії, Канади, Південної Кореї, Тайвань) та країн-членів Європейського економічного простору, які не є членами ЄС (Норвегія, Швейцарія).

¹² Складено за [12]. Дані станом на 1.01.2006 р. Під внутрішнім експортом та імпортом (intra-EU export, intra-EU import) розуміється експорт та імпорт, котрі здійснюються країнами-членами ЄС одна в одну.

¹³ Складено за [10]. Дані станом на 1.01.2006 р.

Рис. 4. Основні країни-імпортери товарів з ЄС-25¹⁴

З більшістю перелічених партнерів у ЄС склалося негативне зовнішньоторговельне сальдо. Загалом у 2005 р. зовнішньоторговельне сальдо Співтовариства склало (-) 106,09 млрд євро. Суттєво позитивним цей показник залишається лише зі США, Швейцарією, Туреччиною та Канадою – відповідно 88,36, 15,83, 8,37 та 6,51 млрд євро (рис. 5).

Рис. 5. Зовнішньоторговельне сальдо ЄС-25 з основними торговельними партнерами та загалом¹⁵

Зовнішньоторговельне сальдо ЄС залишалось позитивним до 1999 р. (для ЄС-15). Починаючи з 2000 р., воно несуттєво перевищило нуль лише в 2002 р. Причому коливання спостерігаються в старих країнах-членах, в той час як нові 10 країн, що приєдналися до Співтовариства у 2004 р., демонструють відносно стабільний негативний торговельний баланс (рис. 6).

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі формується за рахунок імпорту первинної продукції та сировини (нафта, природний газ, мінеральні непаливні ресурси, продукти харчування і тютюн), котрі

¹⁴ Складено за [10]. Дані станом на 1.01.2006 р.

¹⁵ Складено за [10]. Дані станом на 1.01.2006 р.

складають третину усього імпорту ЄС. Крім того, вагомими у цьому відношенні статтями імпорту є текстильні та галантерейні вироби, взуття, іграшки тощо. Одночасно спостерігається позитивне сальдо щодо промислової продукції, зокрема машинобудування, хімічної промисловості, транспортного обладнання тощо [4, 329] (табл. 1).

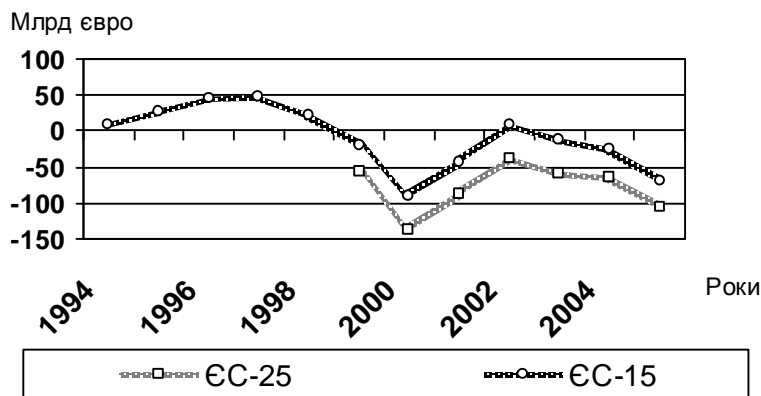


Рис. 6. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо ЄС¹⁶

Таблиця 1

Компонентна структура зовнішньої торгівлі ЄС¹⁷

Категорії імпорту	%	Категорії експорту	%
Загалом	100,0	Загалом	100,0
Промислові вироби	55,0	Промислові вироби	65,5
Послуги	24,2	Послуги	25,2
Енергоносії	11,0	Енергоносії	1,9
Сільськогосподарська продукція	6,5	Сільськогосподарська продукція	4,9
Інша первинна продукція	3,3	Інша первинна продукція	1,5

Очевидно, що серед країн-членів ЄС найбільший внесок у зовнішню торгівлю Співтовариства здійснюють такі економічні велетні, як Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, у яких зовнішньоторговельний оборот перевищує 200 млрд євро (у Німеччини він сягає понад 500 млрд євро). Серед інших країн виділяються Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Швеція. Причому у більшості із зазначених країн спостерігається негативне сальдо зовнішньої торгівлі; експорт переважає над імпортом лише у Німеччини, Франції та Швеції. Найменші обсяги зовнішньої торгівлі характерні для малих країн: Кіпру, Мальти, Латвії, Естонії, Люксембургу (рис. 7).

Серед інших торговельних показників ЄС виділяється за рівнем відкритості економіки. Міжнародна торгівля становить понад 14 % сукупного річного ВВП ЄС (в США – 12 %, Японії – 11 %). ЄС є головним експортним ринком для понад 130 країн світу. Крім того, країни Європейського співтовариства виступають найбільшим у світі прямим закордонним інвестором і другим за величиною одержувачем іноземних інвестицій [5, 4].

Отже, правову основу зовнішньоторговельних зв'язків ЄС становлять автономічні й договірні акти. До перших належать акти первинного та вторинного законодавств ЄС. Договірну базу торговельного права ЄС становлять багатосторонні та двосторонні угоди у сфері торгівлі. Міжнародні торговельні угоди, до яких приєднується Співтовариство, не повинні суперечити первинному законодавству ЄС та мають пріоритет перед актами вторинного законодавства. У рамках норм СОТ про недопущення дискримінації у торговельних відносинах існує також певна специфіка формування договірних торговельних відносин щодо різних груп чи категорій третіх країн.

Європейське співтовариство виступає надзвичайно потужним торговельним партнером з найбільшою часткою у світовому зовнішньоторговельному товарообігу. Характерними рисами міжна-

¹⁶ Складено за [8]. Дані станом на 1.01.2006 р.

¹⁷ Складено за: European Communities, 2004.

родної торгівлі ЄС на сучасному етапі є негативне торговельне сальдо, орієнтація на торговельні відносини всередині Співтовариства, з іншими європейськими країнами та з неєвропейськими пост-індустріальними країнами. Подальших досліджень потребують проблеми взаємодії і взаємозалежності торговельно-економічного потенціалу ЄС і національних економік країн-членів, країн-кандидатів і країн-сусідів, у тому числі з позицій національних інтересів євроінтеграційних прагнень нашої держави.

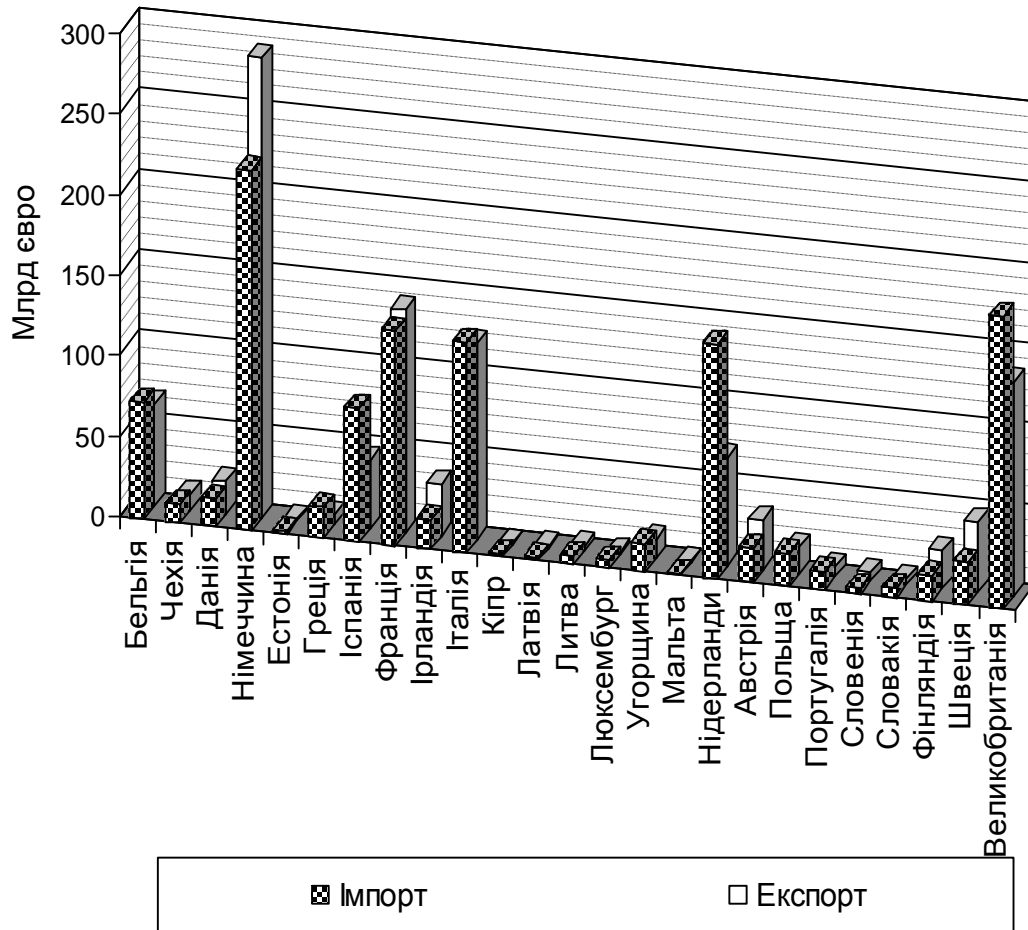


Рис. 7. Зовнішній експорт та імпорт країн-членів ЄС¹⁸

Література

1. Наку А. А., Вишняков О. К. Торгове право ЄС: Навч. посібник.– К.: Вид-во ІМВ КНУ ім. Т. Шевченка, 2003.– 190 с.
2. Council Decision 94/800/EC of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986–1994) [Official Journal L 336 of 23.12.1994] // <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm>
3. Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations.– Oxford: Oxford University Press, 2004.– 490 pp.
4. Kuznetsova O. External trade policy // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden.– FT Prentice Hall, 2003.– 415 pp.
5. Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade.– Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003.– 26 pp.

¹⁸ Зовнішній експорт та імпорт (extra-EU export та import) стосується країн, що знаходяться поза межами Співтовариства. Складено за [9]. Дані станом на 1.01.2006 р.

6. Mathijsen P. S. R. F. A Guide to European Union Law. Eighth edition.– London: Sweet&Maxwell, 2004.– 489 pp.
7. McDonald F. Economic relations with the Triad and emerging economies // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003.– 415 pp.
8. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb10512.tsv.gz> // Офіційний web-портал Євро-стат.
9. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb11024.tsv.gz> // Офіційний web-портал Євро-стат.
10. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb19216.tsv.gz> // Офіційний web-портал Євро-стат.
11. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb27920.tsv.gz> // Офіційний web-портал Євро-стат.
12. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb28432.tsv.gz> // Офіційний web-портал Євро-стат.
13. <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm> // Офіційний web-портал Європейського Союзу.

Адреса для листування:
43021 Луцьк, вул. Винниченка, 28/204.

Статтю подано до редколегії
20.01.2007 р