

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ЦЕНТР ДОСКОНАЛОСТІ ЖАНА МОНЕ

О. І. ШНИРКОВ

**СПІЛЬНА
ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

**МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ЛЕКЦІЙ
2019**

**TARAS SHEVCHENKO
NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV**

INSTITUTE OF INTERNATIONAL RELATIONS

JEAN MONNET CENTRE OF EXCELLENCE

Olexandr Shnyrkov

**COMMON COMMERCIAL POLICY
OF THE EUROPEAN UNION**

**LECTURE MATERIALS
2019**

Примітка:

Публікацію підготовлено академічним координатором Центру досконалості Жана Моне, завідувачем кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, д.е.н., проф. О. І. Шнирковим.

Note:

The publication is prepared by the Academic Coordinator of the Jean Monnet Centre of Excellence, Head of the Chair of World Economy and International Economic Relations, Dr. of Sc. (Ec.), Prof. Olexandr Shnyrkov.

Європейський Союз посідає провідні позиції у світовому експорті товарів (див. табл. 1). Компанії країн ЄС активно інтегровані у глобальні та регіональні виробничі мережі, причому вирішальна частина доданої вартості у готовій продукції створюється саме в ЄС. У 2016 р. додана вартість в експорті ЄС досягла 87%.

Таблиця № 1. ЄС у світовому експорті товарів (1963р.-2016р., у %%).

	1963	1983	2003	2016
ЄС	24,5	31,3	42,7	34,7
КНР	1,3	1,2	5,9	13,6
США	14,3	11,2	9,8	9,4
Японія	3,5	8,0	6,4	4,2

Джерело: World Trade Report 2017.

Економіка країн Європейського Союзу характеризується достатньо високим рівнем самодостатності. На взаємний обмін у мережах Союзу припадає до 2/3 сукупного обсягу зовнішній торгівлі країн-членів. Для Хорватії, Угорщини, Латвії, Люксембургу, Польщі, Голландії, Португалії, Румунії, Словаччини, Словенії саме ринок ЄС є основним ринком збуту товарів та послуг: його доля в експорті перевищує 70%. ЄС, поряд із США та КНР, має найбільш диверсифіковану структуру товарного експорту у світі, яка охоплює майже всі 5000 позицій Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Важливим фактором провідних позицій країн ЄС у світовій торгівлі є спільна торговельна політика Союзу. Основи спільної торговельної політики країн -

членів ЄС були закладені в Угоді про заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі у 1951 р. Уже тоді було передбачено можливість спільно встановлювати верхні та нижні ліміти тарифів на вугілля і сталь, органи ЕОВС мали право рекомендувати країнам вносити зміни до їх митних тарифів, здійснювати контроль за імпортом та експортом ліцензуванням, в окремих випадках рекомендувати впровадження кількісних обмежень. Оскільки механізм реалізації Угоди 1951р. не передбачав передачу повноважень країн-членів до ЕОВС у питаннях торговельної політики, то мова тут переважно йшла про координацію торговельної політики окремих країн-членів, а не її спільний характер.

Термін *спільна торговельна політика* (common commercial policy) з'явився в Угоді про заснування Європейського економічного співтовариства у 1957р. (В англійській літературі використовуються терміни *common commercial policy*, *common trade policy*, *single trade policy*, *external trade policy*, *EU trade policy* та інші, як правило, як синоніми, хоча для різних цілей економічного аналізу вони можуть відображати та підкреслювати окремі смислові аспекти торговельної політики ЄС, а саме її спільний, єдиний, союзний, зовнішній характер). Так, зокрема, у ст. 3 спільна торговельна політика визначена як окремий та спеціальний напрям діяльності Союзу, а розділ V (ст. 206-207) описує її зміст та принципи. Римські,

Маастрихтські, Амстердамські, Ницькі, Лісабонські договори формують та розвивають положення про зміст спільної торговельної політики, її структуру та форми. Стаття III-315 Конституції ЄС (2004), яку не було прийнято, містила нові підходи щодо визначення змісту спільної торговельної політики.

Основним принципом розвитку торговельної політики ЄС, як й інших видів економічної політики, є *принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією*. Зрозуміло, що формулювання цього принципу в Угоді має загальний характер, який не описує а ні степінь відкритості, а ні тип ринкової економіки, а ні міру свободи конкуренції. У поєднанні з основними цілями створення та розвитку ЄЕС, а згодом ЄС, це дає можливість досить гнучко використовувати певні протекціоністські заходи, регулювати термін, форми та глибину відкриття національних ринків Союзу, визначати основні параметри конкурентного середовища не тільки в ЄС. Навіть за умови глобалізації сучасні ринкові економіки мають достатньо широкий діапазон розбіжностей у формах та сферах їх відкритості.

Цілі спільної торговельної політики було закладено у статтях 18 (відмінена), 27 та 131 Римських угод. Лісабонські угоди у ст. 206-207 підтверджують ці цілі та формулюють чотири положення, у т. ч. необхідність розвивати торгівлю між державами-членами і третіми країнами; підвищувати конкурентоспроможність підприємств; забезпечувати потреби Союзу щодо

постачання сировини і напівфабрикатів; необхідність усунення суттєвих порушень у функціонуванні економічних систем держав-членів. Також згадується прагнення сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовій відміні обмежень у міжнародній торгівлі та зниженню митних бар'єрів. Однак відсутність певного рівня конкурентоспроможності підприємств не повинна бути чинником використання захисних заходів торговельної політики: саме відкритість ринків має стимулювати конкурентоспроможність.

Виключна компетенція Союзу та саме спільний характер торговельної політики визначені у ст. 207, яка фіксує, що "торговельна політика базується на єдиних принципах". Більше того, саме комунітарний характер торговельної політики значно посилювався з прийняттям Маастрихтської угоди 1991р. З Угоди про Європейське Співтовариство було вилучено статті, які визначали етапність формування спільної торговельної політики (411, 114, 116), а нова редакція ст. 206-207 значно звузила можливості держав-членів застосовувати власні, незалежні торговельні заходи захисту. Виконання заходів торговельної політики будь-якою державою-членом не має гальмуватися торговим дисбалансом та призвести до економічних труднощів в одній чи більше державах-членах. У цих випадках Комісія дозволяє державам- членам здійснити захисні заходи, вона ж визначає їх умови та деталі, тобто мова іде про повний комунітарний контроль над можливими

проявами національної торговельної політики навіть в окремих випадках.

Сфера міжнародної торговельної політики також не є постійною та змінюється з розвитком самого Європейського Союзу, глобалізацією світової торгівлі в цілому. Римські угоди, як і наступні фундаментальні угоди Співтовариства, не визначають, що слід розуміти під спільною торговельною політикою або торгівлею. Ст. 133 п. 1. описувала сферу дії торговельної політики, яка сконцентрована у п'яти основних напрямках, хоча вони не є виключними: зміна тарифних ставок; укладання тарифних і торговельних угод; досягнення уніфікації заходів з лібералізації; експортна політика; заходи із захисту торгівлі, такі як ті, що мають бути прийняті у випадку демпінгу чи субсидування.

Такий розподіл сфер спільної торговельної політики викликає два основні питання за умов проведення її аналізу. Якою основа поділу тарифних та торговельних угод? Яким чином відокремити вільний рух товарів (спільно з митним союзом) між країнами Союзу та спільну торговельну політику?

Існують різні відповіді на перше питання: тарифна політика може розглядатися як відносно самостійна сфера економічної політики ЄС в цілому або ж як складова торговельної політики. У будь-якому варіанті вони тісно пов'язані між собою. Європейське співтовариство на перших етапах свого розвитку віддавало перевагу саме тарифним угодам у прямому

сенсі, оскільки саме тарифи тоді були основними інструментами та бар'єрами у світовій торгівлі в цілому. Згодом саме торговельні угоди почали охоплювати не лише питання тарифів, а й інші питання торговельних заходів, а саме кількісні обмеження, технічні бар'єри, торговельні режими, торговельні аспекти інвестицій, послуг тощо.

Друге питання має також різні відповіді. Спільна торговельна політика та вільний рух товарів всередині ЄС можуть розглядатися як єдине ціле. З іншого боку, можна вважати, що вільний рух товарів базується переважно на внутрішніх нормах Союзу, а торговельна політика регулює відносини товарообігу з третіми країнами на договірній основі. Однак у будь-якому варіанті ця відмінність є відносною та досить тонкою.

Щодо меж торговельної політики ЄС, то й тут існують різні підходи. *Фіналістська* теза, якої дотримується Рада, стверджує, що до торговельної політики належить будь-який захід, який у кінцевому підсумку впливає на структуру чи обсяги торгівлі ЄС. *Інструменталістська* теза, якої дотримується Комісія, стверджує, що вирішальним чинником є специфічний інструмент, який регулює міжнародну торгівлю, і саме він має підпадати під ст. 207. Так, за практикою ЄС до спільної торговельної політики відносяться програми фінансування місцевої допомоги для експорту, угоди про сировину з іншими країнами-постачальниками, система загальних преференцій країнам, що розвиваються тощо.

До проблемного питання сфери спільної торговельної політики ЄС належить також підпорядкованість їй міжнародної торгівлі послугами та інтелектуальної власності. Вирішення цього питання стало дуже актуальним у середині 90-х рр., коли у 1994р. у межах ГАТТ/СОТ було підписано Генеральну угоду з торгівлі послугами (ГАТС) та Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Комісія звернулася за роз'ясненнями до Європейського Суду відносно характеру компетенції Союзу та окремих країн- членів у цій сфері. При цьому Комісія вважала, що навіть послаблений зв'язок послуг та прав інтелектуальної власності з обміном саме товарами не є перешкодою для включення їх до спільної торговельної політики, тобто до виключної компетенції Союзу.

Рішення Суду від 15 листопада 1994р. мало компромісний характер. Він відокремив дві основні сфери у документах Уругвайського раунду. По-перше, це Угоди та їх положення, які традиційно відносяться до виключної компетенції Союзу, а саме охоплюють обмін товарами. По-друге, міжнародний обмін послугами, із застереженням щодо прикордонних послуг, та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності не можуть бути автоматично віднесені до спільної торговельної політики, отже потребують спільного рішення країн-членів та Союзу в цілому. При цьому зовнішня компетенція Союзу стає виключною для галузі, яка зазнала вичерпної або

значної гармонізації. В інших випадках, за умов недостатньої гармонізації, виключна компетенція Союзу обмежена і потребує доповнення відповідними рішеннями окремих країн-членів. Отже, такі сфери повинні мати спільну, подвійну компетенцію.

У травні 1995р. Комісія підготувала проект кодексу поведінки Союзу та окремих країн-членів на переговорах у межах СОТ. У питаннях виключної компетенції Союзу Комісія голосуватиме за весь ЄС, у питаннях спільної компетенції держави-члени голосуватимуть окремо, прагнучи попередньо сформулювати спільну позицію. Такий підхід використовується на практиці в межах СОТ, хоча Рада не надала офіційної підтримки цьому кодексу.

Амстердамський договір 1997р. пішов у цьому плані значно далі та включив міжнародні угоди стосовно послуг й інтелектуальної власності до сфери виключної компетенції Союзу. Однак механізм прийняття відповідних рішень тут також є достатньо складним і віддзеркалює певний компроміс: спільні заходи Союзу у цих сферах можуть здійснюватися тільки в кожному випадку окремо, а не автоматично) на основі одностайного рішення Ради за поданням Комісії та після узгодження з Європейським Парламентом.

Ницький договір, який набрав чинності в 2003р., відокремив інтелектуальну власність у цілому та її комерційні аспекти. Регулювання торгівлі послугами та комерційні аспекти прав інтелектуальної власності

віднесено виключно до компетенції Союзу, отже, таким чином, значно розширена сфера спільної торговельної політики. Однак зовнішні угоди Союзу з цих питань затверджуються тільки одностайним рішенням Ради, якщо вони стосуються внутрішніх питань Союзу, які вимагають одностайних рішень Ради в принципі або які ще не врегульовані внутрішніми рішеннями організації. Ницький договір, таким чином, значно підсилив та розширив сферу спільної торговельної політики, хоча в окремих випадках зберіг і підтвердив паралельність внутрішньої та зовнішньої компетенції.

Лісабонська Угода 2007р. віднесла зовнішню інвестиційну політику до виключної компетенції ЄС та визначили її як новий рубіж спільної торговельної політики. Нова інвестиційна політика ЄС з 2009р. реалізується виключно на союзному рівні. Комунікація Європейської Комісії з європейської міжнародної інвестиційної політики (2010р.) встановлює основні вимоги до інвестиційних угод з третіми країнами. Зокрема, вона :

- вказує на негативні наслідки реалізації інвестиційних угод на рівні окремих країн ЄС з третіми країнами як для власне країн-членів, так й ЄС у цілому;

- підкреслює позитивні ефекти переходу до спільної інвестиційної політики ЄС у цілому щодо третіх країн;

- встановлює критерії визначення пріоритетних

партнерів для інвестиційних угод Союзу;

- розширює можливості охоплення в таких угодах інших пов'язаних питань;

- формулює спільні стандарти, правила та принципи для інвестиційних угод ЄС з третіми країнами;

- встановлює вимоги до забезпечення ефективної реалізації інвестиційної політики щодо третіх країн.

Механізми прийняття рішень у сфері спільної торговельної політики закладено Римськими угодами 1957р. Торговельна політика визначається кваліфікованою більшістю Ради за пропозицією Комісії і практично реалізується Комісією. Рада також може укладати з однією чи кількома державами або міжнародними організаціями угоди про створення асоціацій. Комісія консультиється зі спеціальним Комітетом, який створюється Радою. До Комітету входять офіційні особи - представники урядів країн-членів, які працюють разом зі співробітниками постійних представництв у Брюсселі. Комітет проводить зустрічі на двох рівнях: повних членів (високі службовці, які зустрічаються щомісячно) та заступників, які постійно займаються детальнішими аспектами торговельної політики.

Роль Європейського Парламенту у проведенні торговельної політики є обмеженою. Хоча Комісія постійно консультиється з ним з різних аспектів спільної торговельної політики, Парламент не має формального впливу. Для Парламенту відводиться

лише консультативна роль й у випадку прийняття рішень Радою щодо функціонування спільного ринку з питань, для яких Угода не надає необхідних повноважень.

Країни - члени ЄС делегують право проведення торговельних переговорів Європейській Комісії. Це значно посилює позиції ЄС у світовому переговорному процесі з проблем торгівлі, одночасно консолідує також позиції окремих країн- членів. Однак у цьому випадку виникає певна асиметричність у наявності відповідної інформації між Єврокомісією як агентом та країнами-членами ЄС як принципалом, тому необхідним стає постійний контроль за діяльністю Єврокомісії, що дає можливість усунути певним чином диспропорцію в отриманні інформації, появу та домінування власних інтересів Єврокомісії, які можуть суперечити інтересам країн-членів Євросоюзу.

Член Європейської Комісії з питань торгівлі П. Мандельсон у своєму виступі у Швеції 15 лютого 2005 р. сформулював шість основних стратегічних завдань для спільної торговельної політики ЄС на сучасному етапі:

- зменшити власні торговельні бар'єри Союзу у сферах, де вони залишаються;
- намагатися, аби торговельні партнери відкривали свої ринки. Основним напрямом реалізації цього процесу має бути Дохійський раунд;
- використовувати торговельну політику з метою розвитку європейської економіки знань шляхом

захисту прав інтелектуальної власності. Пріоритетними тут регіонами є країни- сусіди та КНР;

- працювати з метою відкриття ринків урядових закупівель;

- посилити роль та забезпечення міжнародних технічних програм і стандартів з метою усунення нетарифних бар'єрів для європейської продукції;

- збільшити зусилля щодо поєднання торгівлі з проблемами розвитку.

Разом з тим, ЄС постійно критикується його торговельними партнерами за наявність значного переліку бар'єрів, які перешкоджають розвитку світової торгівлі в цілому. Так, Доповідь Секретаріату СОТ "Огляд торговельної політики - Європейський Союз" за 2002р. згадує 14 основних проблем у розвитку торговельної політики ЄС, які викликають стурбованість торговельних партнерів Союзу. Зокрема, це додаткові вимоги щодо імпорتنих товарів з погляду захисту здоров'я людей, інтересів споживача, підтримки безпеки, охорони довкілля. Підкреслюється суперечливий вплив сільськогосподарської політики Союзу на міжнародну торгівлю, її негативні наслідки для розвитку даної галузі у країнах, що розвиваються, тому вітається перегляд цієї політики, зокрема у сферах виробництва цукру та молочної продукції. Проблемними залишаються торговельні обмеження для текстильної та сталеливарної продукції, а також практика антидемпінгу. Негативні наслідки для торгівлі також мають бар'єри для фізичних осіб,

преференції на двосторонній основі, політика у сфері рибальства, спеціальні ініціативи з прийняття третіми країнами стандартів захисту довкілля та соціальних стандартів. Доповідь також вказує на необхідність зменшення тарифних піків і тарифної ескалації, невиправдану практику субсидій у галузях автомобілета суднобудівництва, наявність т. зв. *групових винятків* для збутових систем і технічного обслуговування автомашин. Невирішеним є також питання ПДВ за контрактами з використанням електронної торгівлі. Не є досконалою також система союзного захисту інтелектуальної власності, зокрема, географічних назв із третіх країн, як і нові регламенти з "сору - right", тому ЄС у межах Дохійського раунду переговорів також має дати відповіді й на ці питання.

Стратегія ЄС "Торгівля для всіх. До більш відповідальної торговельної та інвестиційної політики" (2015 р.) визначає основні цілі торговельної політики Союзу в нових умовах глобалізації та діджиталізації світової економіки:

- посилення ролі Європи у глобальних ланцюгах даної вартості;
- сприяння розвитку торгівлі послугами;
- створення правил для міжнародної електронної торгівлі та міжкордонного руху даних, протидія цифровому протекціонізму;
- використання потенціалу міжнародної тимчасової міграції професіоналів;
- визначення як пріоритетних питань подолання

міжнародної фрагментації регуляторних вимог до товарів та послуг;

- забезпечення ефективного управління митними процедурами та сприяння торгівлі;

- гарантування доступу до енергетичних ресурсів та сировини;

- захист прав інтелектуальної власності.

З метою реалізації основних напрямів спільної торговельної політики ЄС використовує систему інструментів торговельної політики (табл. 2).

Таблиця 2. Основні інструменти спільної торговельної політики ЄС на товарних ринках

Інструменти	Рівень	Особливості
1. Мито	ЄС	У межах раундів ГАТТ/ СОР; автономний
2. Преференційне мито (митна квота)	ЄС	Загальні преференції; преференції для найменш розвинених країн; спеціальні ініціативи
3. Квоти	ЄС	Незначна кількість (переважно у сільському господарстві та рибальстві)
4. Добровільне обмеження експорту (ДОВЕ)	ЄС / національний	Усунення до 1999 р. (автомобілі у 1999р.)
5. Антидемпінгове мито	ЄС	Максимально 5 років (поновлення можливе)
6. Домовленості про фіксацію цін	ЄС	Базові ціни замість антидемпінгового мита
7. Регуляторні бар'єри	ЄС (переважно), національний	Технічні в основному
8. Експортні субсидії	ЄС	Тільки сільське господарство
9. Внутрішні субсидії	ЄС / національний	Застосовуються правила СОР та ЄС

10. Ліцензування (автоматичне)	Національний	Для внутрішнього ринку ЄС; правила ЄС
11. Захисні заходи	ЄС	Правила СОТ та ЄС
12. Правило походження товару	ЄС	Тести на зміну тарифної позиції, додану вартість, технічний. Кумуляція походження
13. Контроль експорту товарів та технологій подвійного призначення	ЄС / національний	Правила ЄС
14. Економічні санкції	ЄС	Рішення ООН та ЄС
15. Заходи з підтримки експорту	ЄС	Правила СОТ та ЄС
16. Регулювання імпорту	ЄС	Правила ЄС
17. Регулювання експорту	ЄС	Правила ЄС

Диференційований характер торговельної політики ЄС має статичні та динамічні форми прояву. Першою статичною формою є використання захисних інструментів, спрямованих на окремих постачальників певної продукції. Це передбачає використання квот, тарифних квот, добровільних обмежень експорту, зловживання антидемпінговими процедурами тощо. Друга статична форма дискримінаційної торговельної політики ЄС передбачає створення системи градуалістичного преференційного доступу на ринки Союзу. Це приводить до появи концентричних кругів преференцій або піраміди преференцій.

За останні 30 років охоплення країн преференційними режимами торгівлі постійно змінювалось (див. табл. 3 та 4). За станом на листопад 2019р. Європейський Союз мав різні форми інституціалізації торговельних угод зі 137 країнами зокрема, реалізовував торговельні угоди з 38 країнами,

з 48 країнами такі угоди реалізовувалися частково, з 25 країнами угоди очікували відповідних процедур, з 5 країнами велися перемовини щодо оновлення угод, з 21 країною проводилися перемовини щодо підписання нових угод. Так, зокрема Нова торговельна та інвестиційна стратегія ЄС (2015р.) залишає питання поглиблення торговельних відносин з Росією відкритим без змін у політиці РФ. Така позиція ЄС пов'язана з агресією Росії проти України та анексією Криму.

Таблиця 3. Піраміда торговельних преференцій ЄС у середині 1991р.

ЄАВТ	Вільна торгівля промисловою продукцією, частково сільськогосподарською
Туреччина Мальта Кіпр Ізраїль	Асоціація, рух до митного союзу Митний союз Рух до Митного союзу Вільна торгівля, крім сільського господарства
Країни АКТ (Ломейські угоди)	Відсутність тарифу, кількісні обмеження
Інші країни Середземномор'я	Значне усунення тарифів, кількісні обмеження з промислової та сільськогосподарської продукції
Інші країни, що розвиваються	Загальна система преференцій
Країни ОЕСР(крім Туреччини та країн ЄАВТ) та Південна Африка	РНС, без кількісних обмежень (крім Японії)
СРСР, Балтійські країни, Східна Європа, крім Югославії, країни з державною монополією на торгівлю (Куба, Північна Корея, В'єтнам, КНР, Албанія)	Заборона імпорту, кількісні обмеження

Таблиця 4. Піраміда торговельних преференцій ЄС у середині 2019 р.*

Європейський економічний простір	Вільна торгівля, участь в Єдиному внутрішньому ринку
Швейцарія	Вільна торгівля промисловою продукцією, лібералізація ринків транспортних послуг, сільськогосподарської продукції, робочої сили
Туреччина	Митний союз для промислової продукції, преференції для окремої сільськогосподарської продукції
Найменш розвинені країни	"Все, крім зброї"
Балканські країни та країни – кандидати на вступ	Угоди про асоціацію та стабілізацію
Ізраїль	Вільна торгівля промисловою продукцією
Україна, Грузія, Молдова	Угоди про асоціацію
Середземноморські країни	Асиметричний вільний доступ промислової продукції, сільськогосподарського експорту, зони вільної торгівлі.
Країни АКТ (Котонуйська угода)	Асиметричний вільний доступ промислової продукції та частково сільськогосподарської
Інші країни, що розвиваються, окремі перехідні економіки	Загальна система преференцій
Країни ОЕСР (Крім Туреччини та країн ЄАВТ, Японії)	РНС без кількісних обмежень
Країни СНД, інші перехідні економіки	РНС, кількісні обмеження

Сценарії подальшого розвитку спільної торговельної політики ЄС, соціально-економічного розвитку Союзу в цілому, поява яких значною мірою була обумовлена суттєвими соціально-економічними та інституціональними проблемами розвитку Союзу у другій декаді ХХІ ст., зростанням фінансової

незбалансованості в економіках окремих країн, "грецькою" кризою, міграційною кризою, "Брексітом" і т.п., було сформульовано у Білій книзі Європейської Комісії у 2017р. Вона передбачається 5 основних варіантів подальшого розвитку ЄС:

- зберегти ЄС у нинішньому вигляді;
- сконцентруватися винятково на єдиному ринку;
- дозволити країнам, які хочуть більшої інтеграції, взаємодіяти тісніше у низці сфер;
- зосередитись на поглибленій інтеграції в окремих сферах спільного інтересу;
- перейти до більш глибокої інтеграції по всіх напрямках розвитку економічного і політичного союзу.

У будь якому варіанті реальною стає диферційована, градуалістична, "різних швидкостей" інтеграція як компромісна формула подальшого розвитку ЄС. З іншого боку, це відкриває нові можливості для європейських країн – нечленів ЄС, які ставлять перед собою за стратегічну мету інтеграцію до ЄС та мають відповідні Угоди про асоціацію (Україна, Грузія, Молдова).

ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ

1. Які позиції займає Європейський Союз у світовій торгівлі?
2. Коли і в яких документах було закладено основи спільної торговельної політики Європейських країн?
3. Визначте зміст спільної торговельної політики ЄС?
4. Схарактеризуйте розширення сфери спільної торговельної політики ЄС.
5. Прослідкуйте зміни наповнення спільної торговельної політики ЄС в Римських, Амстердамських, Ницьких, Лісабонських угодах.
6. Визначте функції Європейської Ради, Європейської Комісії та Європейського Парламенту у реалізації спільної торговельної політики.
7. Назвіть основні цілі Нової торговельної та інвестиційної стратегії ЄС (2015р.).
8. Проаналізуйте систему основних інструментів торговельної політики Союзу на товарних ринках.
9. Проаналізуйте динаміку торговельних преференцій Європейського Союзу у 1991 – 2019рр.

ЛІТЕРАТУРА

1. European Union. Trade. - https://europa.eu/european-union/topics/trade_en
2. Trade for All - New EU Trade and Investment Strategy. - <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/new-trade-strategy/>
3. World Investment Report, 2019. <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>
4. World Economic Outlook, IMF, April 2019. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/>
5. Eurostat, 2019. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/conferences>
6. World Trade Report 2019. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm
7. Шнирков О.І., Заблоцька Р.О. Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій / О.І. Шнирков, Р.О. Заблоцька. – 5-е вид. – Дніпро, 2018. – 286 с.
8. Світова економіка : підручник / за ред. О.І.Шниркова, В.І.Мазуренка, О.І. Рогача. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2018.
9. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія. К.: ВПЦ "Київський університет", 2005.
10. Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві : монографія. за ред. О.І. Шниркова. - К.: ВПЦ "Київський університет", 2018.