

УДК 332.135

DOI: 10.18524/2413-9998/2018.3(40).148335

Ю. Г. Козак,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Одеський національний економічний університету
Привокзальна пл., 2, к. 206, м. Одеса, 65058, Україна,
e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

І. О. Уханова,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Одеський національний економічний університету
Привокзальна пл., 2, к. 206, м. Одеса, 65058, Україна,
e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ ТОВАРІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА НАСЛІДКИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

Спільний ринок країн Європи створено на підставі Римського договору, згідно з положеннями якого в межах Європейського Співтовариства мали бути сформовані можливості для вільної торгівлі у сфері руху товарів. Такий крок дозволив створити міцний фундамент для формування спільної економіки, однак, як у будь-якому руху до інтеграції, формування єдиного ринку товарів супроводжувалось певними проблемами. Це складна сфера, яка потребує узгодження політики країн у різноманітних напрямках, охоплюючи питання щодо фізичних та фіскальних бар'єрів в торгівлі товарами, технічних норм, податків та заходів, еквівалентних кількісним обмеженням. Саме тому, хоча на сьогодні вважається, що спільний ринок товарів ЄС вже сформувався, залишаються невирішені питання, які потребують розробки додаткових нормативних документів та узгодженої політики між урядами країн ЄС.

Ключові слова: Європейський союз, європейська інтеграція, єдиний ринок товарів.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю поетапного аналізу становлення внутрішнього ринку ЄС задля ефективного здійснення реформування національних економічних, політичних та правових сфер та більш ефективної реалізації сучасних реформ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми становлення та функціонування внутрішнього ринку ЄС було розглянуто рядом вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Буторина,

Ю. Гаряча, І. Грицяк, О. Киричук, В. Кривцова, Г. Луцишин, А. Петров, С. Федонюк тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу еволюції формування єдиного ринку товарів країн ЄС, визначення переваг єдиного ринку товарів, а також виявлення наслідків лібералізації на взаємну і зовнішню торгівлю ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, слід зупинитись на тому, як країни ЄС вирішили проблему фізичних та фіскальних бар'єрів в торгівлі товарами. В документах Співтовариства визначено, що свобода пересування товарів в межах ЄС здійснюється на підставі статті 3 (1) (а) та (с), 14, 23-31, 90, 37, 95 Угоди про Європейський Союз – це стосується як товарів, які мають походження з країн-членів, так і товарів із походженням з третіх держав, які вільно переміщуються в країнах-партнерах (ст. 23 (9), п. 2).

Спочатку вільний рух товарів був елементом митного союзу, пізніше акцент був зроблений на усунення всіх бар'єрів на шляху до свободи руху товарів. З числа основних бар'єрів слід виокремити:

- фізичні бар'єри,
- технічні бар'єри;
- фіскальні бар'єри;
- мультивалютність;
- контроль над ринком.

Фізичні бар'єри – це бар'єри, пов'язані з прикордонною перевіркою та митним контролем над рухом товарів та переміщенням фізичних осіб. Їх усунення означало ліквідацію прикордонно-митних постів на внутрішніх кордонах між країнами та переміщення прикордонних пунктів на зовнішні кордони ЄС. За оцінками експертів до формування спільного ринку товарів країни Співтовариства щорічно втрачали близька 9-11 млрд. ЕКЮ. Вирішення проблеми фізичних бар'єрів у взаємних економічних зв'язках країн дозволило щорічно зберегти названу суму та скоротило часу доставки вантажів. Окрім того, існували суттєві адміністративні бар'єри – компанії були змушені заповнити 10 різних форм зовнішньоторговельних документів у всіх країнах ЄС.

Митні формальності були скасовані у період 1985-1992 роки, у тому числі було спрощено процедури транзиту, введено спільні прикордонні пости на зовнішніх кордонах.

У 1988 році було введено спільний адміністративний документ, що спростив адміністративні формальності. Прикордонний контроль було усунуто на внутрішніх кордонах ЄС з 1 січня 1993 року. Загалом, з січня

1993 року було видалено фізичні бар'єри, що спростило ведення торгівельних операцій в Європі, скоротило час на доставку і витрати в торгівлі товарами.

Важливим питанням стало вирішення проблеми гармонізації національних податкових систем. Кожна держава з урахуванням принципу національного суверенітету мала свободу у визначенні специфіки національних податкових систем, ставок прямих і непрямих податків, політики щодо збору податкових надходжень. В ЄС існування різних податкових ставок на прибуток підприємств та фізичних осіб, ставки ПДВ, акцизного збору створює перешкоди для мобільності чотирьох факторів (товарів, послуг, капіталів, робочої сили) та ефективності функціонування внутрішнього ринку.

Формування єдиної податкової системи Європейського Союзу – одне з найбільш важливих завдань створення по-справжньому єдиного ринку, але держави повинні відмовитися від податкового суверенітету (що занадто істотно для будь-якої держави) і провести податкову гармонізацію (для якої є значні побоювання). Саме тому протидія з боку держав суттєво обмежує можливості досягнення прогресу у податковій сфері. Відповідно до статті 99 Римського Договору про створення ЄЕС мають бути розроблені заходи щодо зближення непрямого оподаткування. У 1967 році замість податку з обороту було введено податок на додану вартість (value added tax). У квітні 1967 року були прийняті дві директиви, які сформували рамки по впровадженню спільного багатоступінчастого податку на додану вартість, які надали країнам-учасникам право визначати ставки і базу для розрахунку ПДВ.

У 1970 році було вирішено субсидіювати діяльність ЄЕС за рахунок власних ресурсів, в тому числі відрахувань від ПДВ, зібраного на внутрішніх кордонах держав-членів, в розмірі 1 %. У 1971 році було затверджено Резолюцію Ради, яка підтвердила необхідність створення спільного простору з вільного руху товарів, послуг та капіталів, підкреслила важливість загальної податкової бази для досягнення цієї мети. Але країни не

змогли домовитися щодо впровадження спільної ставки ПДВ. Шоста директива з ПДВ (1977 р.) визначила загальні рамки нарахування податку і детальні умови спільної податкової бази, а також перехідні умови. В січні 2007 року Шосту директиву з ПДВ замінила Директива ПДВ, яка:

- об'єднала всі законодавчі акти в спільні рамки;

- гарантувала порядок розрахунку ПДВ, що відраховується в кожній країні до єдиного бюджету ЄС;
- дозволила вводити винятки та скорочення зі стандартної бази оподаткування ПДВ.

Право визначення ставки ПДВ було збережено для країн членів.

Фіксована мінімальна ставка (працює з 1997 р.) складає 15 %. База оподаткування, з якої проводиться розрахунок ПДВ, відрізняється в різних країнах. Тому ПДВ розраховується за принципом країни походження. Комісія також ухвалила перехідну систему ПДВ, суть якої полягає у наявності різних національних систем непрямого оподаткування, але без використання заходів контролю на кордоні. Стратегічна мета перехідної системи – розробити загальну систему ПДВ, при якій податок нараховується продавцем товару за принципом країни походження. Вона заснована на принципі походження щодо продажу товарів фізичним особам, які в кінцевому результаті і сплачують цей податок. Винятки стосуються купівлі нових транспортних засобів, дистанційного продажу (за допомогою електронних засобів), угод між особами, що є платниками податків. Для них продовжує застосовуватись система ПДВ, заснована на принципі призначення товарів.

Окрім ПДВ гармонізація була зроблена відносно ставок акцизного мита на такі продукти, як алкогольні напої, тютюнові вироби, вуглеводні олії. У 1985 році була схвалена у доповідь Кокфілда, який визначив заходи для досягнення координації усіх непрямих податків. У 1991 році встановлено єдиний акцизний податок по аналогії із ПДВ. Непрямі податки включені в ціну товарів чи послуг. Якщо диференціація податкових ставок є істотною, то значною буде й різниця цін на одні й ті ж самі товари, що впливає на їх конкурентоспроможність. Загалом, країни ЄС досягли певного прогресу щодо непрямого оподаткування, чого не можна казати про прями податки.

Таким чином, проблема фіскальних бар'єрів постала перед країнами з моменту створення митного союзу, коли у 1970 році була введена єдина система непрямого оподаткування на основі податку на додану вартість. Але перехід до єдиної системи не означає впровадження єдиної ставки ПДВ, які суттєво відрізняються в різних державах (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки ПДВ в країнах ЄС у 2017 р., %

Країна	Основна ставка %	Знижена ставка %	Пільгова знижена ставка %
Австрія	20	10 / 13	–
Бельгія	21	6 / 12	–
Болгарія	20	9	–
Велика Британія	20	5	–
Угорщина	27	5 / 18	–
Німеччина	19	7	–
Греція	24	6 / 13	–
Данія	25	–	–
Ірландія	23	9 / 13,5	4,8
Іспанія	21	10	4
Італія	22	5 / 10	4
Кіпр	19	5 / 9	–
Латвія	21	12	–
Литва	21	5 / 9	–
Люксембург	17	8	3
Мальта	18	5 / 7	–
Нідерланди	21	6	–
Польща	23	5 / 8	–
Португалія	23	6 / 13	–
Румунія	19	5 / 9	–
Словаччина	20	10	–

продовження Таблиці 1

Словенія	22	9.5	–
Фінляндія	24	10 / 14	–
Франція	20	5,5 / 10	2.1
Хорватія	25	5 / 13	–
Чехія	21	10 / 15	–
Швеція	25	6 / 12	–
Естонія	20	9	–

Джерело: складено авторами за [14].

Часткова координація ставки ПДВ здійснилась протягом другої половини 1990-х років, коли у 1997 р. ЄС встановив стандарт ПДВ у 15 % (мінімальний рівень нижче якого національна ставка ПДВ бути не може), а для соціально-значущих товарів – 10 %. Перехід до стандартної ставки сприяв усуненню податкових бар'єрів, однак слід відмітити, що середня ставка ПДВ зросла з 19,2 % у 2000 році до 20,2 % в 2010 році. Протягом десяти років ставки ПДВ не змінилися в 13 країнах Європейського Союзу, у 12 країнах збільшились і лише в двох (Словаччина та Чехія) зменшились.

Країни зберегли повноваження збирати податки, а у серпні 2010 року було запропоновано впровадження спільного європейського податку (наприклад, на фінансові операції) з метою фінансування єдиного Європейського бюджету. Потенційне створення єдиної податкової системи має мати такі наслідки:

- для компаній і приватних осіб – зниження податків;
- вирішення проблеми подвійного оподаткування компаній, що ведуть операції в декількох країнах-партнерах;
- вирішення цієї проблеми щодо фізичних осіб та фінансових ресурсів, що беруть участь у транскордонних операціях і транзакціях.

Але при всіх перевагах такої системи, вона має недоліки:

- неадекватні економічні пріоритети окремих країн, що не може вплинути на диференціацію податкових ставок;
- національний податковий суверенітет, яким володіє кожна дер-

жава, вимагає контролю над національними податковими системами, що знижує можливість наднаціонального регулювання та прийняття рішень.

Після скасування митних формальностей і прикордонного контролю технічні бар'єри залишаються основними перешкодами, що зберігаються на шляху досягнення остаточної свободи пересування товарів. Вони мають велике різноманіття в окремих країнах і постійно еволюціонують. Напрями для їх усунення полягають у наступному:

1) моніторинг дотримання принципу взаємного визнання технічних правил за принципом взаємного визнання, що визначено у договорі про Європейський Союз;

2) гармонізація стандартів та правил, які б сприяли реалізації принципу кваліфікованої більшості при прийнятті рішень і затвердженні нового підходу до гармонізації.

Технічні бар'єри включають численні і підлягаючі національному регулюванню галузеві та промислові стандарти, санітарно-ветеринарні та фітосанітарні стандарти, вимоги технічної безпеки, норми охорони здоров'я тощо. Вони підлягають гармонізації, яка почалась з середини 1968 року, з моменту завершення створення Митного союзу. Процес гармонізації національних стандартів та правил вимогам міжнародних нормативних документів займає багато часу, вимагає значних витрат для модернізації виробництва та збереження робочих місць. Зрештою, було вирішено використовувати два напрямки:

- проведення гармонізації національних технічних стандартів відповідно до міжнародних стандартів;
- впровадження принципу взаємного визнання.

Останній принцип відноситься до більшості європейських товарів. Суть його полягає в наступному – якщо товар виробляється і продається в одній державі на законній основі, (що підтверджує сертифікат якості), то він може бути переміщений на ринок іншої держави з метою продажу. Цей принцип охоплює не тільки торгівлю товарами, а й торгівлю послугами.

Взаємне визнання є важливим інструментом для заохочення вільної торгівлі між країнами. Цей принцип гарантує дотримання національних нормативних стандартів в інших державах-членах, дозволяє конкурувати на рівноправній і справедливій основі. До 1992 року регуляторні формальності в торгівлі товарами були мінімальними, вони мали найбільший вплив на малі та середні підприємства за рахунок різного характеру національних стандартів в таких галузях, як *acquis*

communautaire (комунітарне право), права інтелектуальної власності, технічні стандарти та сертифікати якості. Так використання різних технічних стандартів у взаємній торгівлі знижує її на 10 %, або на 150 мільярдів євро щорічно. Якщо компроміс між країнами неможливий, ЄС застосовує нові підходи до усунення технічних бар'єрів у торгівлі, поки не буде узгоджений загальний пакет зобов'язань, які мають пов'язаний характер і не підпадають під принципи взаємного визнання.

Головні принципи, що застосовуються у ЄС при визначенні технічних норм, мають назву product-by-product и component-by-component. При такому підході прогрес по відношенню до технічної гармонізації є мінімальним, бо отримати згоду на прийняття директив було надзвичайно складно і вимагало численних консультацій. Старий підхід в основному використовується для обмеженої кількості товарів (мотозасоби, хімічні продукти, фармацевтична продукція, харчування). Ще в 1987 році практика виявила неефективність такого підходу гармонізації технічних стандартів. Причина пов'язана з швидким розвитком нових національних нормативно-правових актів у порівнянні з темпами прийняття Директив ЄС по питанням їх гармонізації. Новий підхід до гармонізації технічних стандартів був призваний подолати видатки старого та розроблений в 1985 році (отримав назву маркування CE).

В Директиві за новим підходом до технічної гармонізації технічні деталі не визначилися, а були сформульовані загальні критерії:

1. Гармонізація законодавства обмежена прийняттям норм безпеки (або інших загальних правил), відповідно до яких товари, що виходять на спільний ринок, мають відповідати стандартам. Основною перевагою нового підходу є попередня оцінка відповідності продукції розробленим критеріям. Держави-члени можуть прийняти додаткові правила для певних товарних груп за умови, що такі заходи сприяють захисту споживачів, захисту навколишнього середовища.

2. Розробка технічних характеристик, які є важливими для виробництва і переміщення на ринок товарів, які відповідають основним критеріям, визначеним в галузі стандартизації.

3. Технічні специфікації не є обов'язковим і зберігають статус добровільних стандартів.

4. Національні влади мають право визначити товари, що випускаються у відповідності з гармонізованими умовами. Виробник товару має право виробляти товари з урахуванням національних стандартів, чи ні. Однак він має довести, що його продукція відповідає нормам директив ЄС.

Звичайно прийняти законодавчі правила для кожного товару практично неможливо, тому ЄС було ухвалено Рішення по загальним принципам та умовам розвитку європейського законодавства, гармонізації норм по маркетингу продуктів. В цьому документі зафіксовані загальні обов'язки економічних суб'єктів та правила загальноєвропейського маркування, які мають візуально підтвердити відповідність товару європейським технічним стандартам.

З 2007 року новий підхід до технічної гармонізації товарів охоплює більше 20 галузей промисловості (електротехнічні товари, радіо- та телекомунікаційне обладнання, іграшки, медичне обладнання, будівельні матеріали, високошвидкісні залізничні системи). Сукупний товарообіг за новим підходом перевищує 1500 млрд. євро щорічно. Введення нового підходу до гармонізації технічного регулювання стимулювало вдосконалення стандартів більш швидкими темпами в порівнянні з підготовкою проектів нормативних актів. Він став важливим інструментом для полегшення торгівлі товарами. Однак очевидні й видатки нового підходу, які полягають у вдосконаленні маркування і проведення оцінки якості продукції.

Для впровадження нового підходу до технічної гармонізації необхідна спільна політика у сфері стандартизації. Стандартами займаються Європейські органи з розробки технічної специфікації, що задовольняє умовам критеріїв розвинених країн. Стандарти є результатом угоди між виробниками, користувачами, споживачами, адміністраторами тощо. До таких органів відносяться Європейський комітет зі стандартизації (CEN), і Європейський комітет по електротехнічним стандартам (NELEC), Європейський Інститут телекомунікаційних стандартів.

Іншим рішенням проблеми технічного регулювання є принцип взаємного визнання, який визначено в Директиві 2004/9. Відповідно до її правил країна не може заборонити продаж на її території продукції, яка законно продається в інших країнах-членах, навіть якщо вона вироблена відповідно до технічних правил, що відрізняються від тих, які зафіксовані у правилах вітчизняного виробництва. Єдиний виняток з принципу взаємного визнання є обмеження, визначені у статті 30 Договору про ЄС (питання захисту суспільної моралі або громадської безпеки, захисту громадського здоров'я, тварин і рослин), або на основі інших причин, що становлять суспільний інтерес.

Принцип взаємного визнання відноситься до 20 % промислового виробництва і 26 % взаємної торгівлі промисловими товарами. Слід зазначити, що видатки компаній по оцінці відповідності продукції є досить

значним. Їх розмір залежить від типу продукту, технічних характеристик, ємності ринку країни-споживача та розміру підприємства. Витрати можуть досягати до 2 % від загального товарообігу ринку країн-споживачів в середньому щорічно. Витрати вище для компаній, що не спеціалізуються на виробництві одного типу продуктів, тому що вони не отримують переваги через економію на масштабі. Для таких компаній видатки дотримання принципу визнання можуть досягати 10-15 % сумарного річного вантажообігу.

Регламент 765/2008 визначає порядок маркетингу товарів, вироблених в межах ЄС та імпортованих з третіх країн, з метою відповідності високим стандартам захисту громадського інтересу, у тому числі по відношенню до здоров'я, безпеки, середовища, захисту прав споживачів. Споживач, який бачить Загальноєвропейське маркування CE на виробі, отримує підтвердження, що товари виготовляються відповідно до європейських стандартів. У 2000 році 28 % взаємної торгівлі промисловими товарами підпадало під принцип взаємного визнання.

У 1986-1992 рр. в ЄС було близько 280 регламентів щодо відкритості національних ринків. У певних галузях кількість пакетів норм і правил досягло 12 (тобто прийнято для кожної з країн ЄС у тому періоді), які потім замінили пан-європейськими нормами. Здійснення цих заходів дозволило знизити витрати на бізнес-маркетинг товарів на ринку Європейського Союзу. Найбільше цей ефект вплинув на найбідніші європейські регіони, які відрізнялись найбільш динамічним зростанням економіки. Реалізація принципу взаємного визнання виявилась найуспішнішою в галузях, що виробляли найбільш безпечні товари. Принцип взаємного визнання грає особливу роль в таких галузях, як харчова промисловість, виробництво електричних машин, будівельних матеріалів, хімічна промисловість.

З червня 2007 року вступили в силу правила REARCH (Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemical Substances) ЄС на хімічні продукти та їх безпечне використання. Це положення спрямоване на поліпшення здоров'я людей і навколишнього середовища на базі швидкого виявлення властивостей хімічних речовин; просування інновацій та конкурентоспроможності хімічної промисловості ЄС. Регулювання підвищує відповідальність індустрії з управління ризиками, надання інформації про хімічні речовини. Основні причини, які сприяли розвитку цих правил, пов'язані з великою кількістю речовин, які виробляються і продаються на європейському ринку, для яких існує брак інформації про ризики, які створюють загрозу для людського здоров'я

та навколишнього середовища. Правила REARCH мають бути повністю введені в силу протягом 11 років. Переваги полягають в скорочення кількості захворювань, викликаних отруєнням хімічними речовинами, на які припадає до 1 % всіх захворювань в ЄС. За оцінками, скорочення на 10 % кількості захворювань за рахунок цього положення, призведе до скорочення 0,1 % від загальної кількості захворювань в країнах Європейського Союзу, що в абсолютному вираженні відповідає збереженню 4500 життів, потенціальні переваги оцінюються в 50 млрд. євро протягом 30 років. Набуття чинності правил призведе і до витрат, які оцінюються у 2,8-5,2 млрд. євро (прямі і непрямі витрати) протягом 11-15 років.

З 2010 року вступило в силу нове законодавче посилення для вільного руху товарів, яке визначило інструменти для введення Загальноєвропейського маркування і санкції у разі порушення норм і правил. Однак збереглися і проблеми, серед яких слід відзначити:

- Відсутність впевненості у важливості цього принципу. На практиці зазвичай переважну роль відіграють національні правила ділових і адміністративних структур, які часто застосовують національні нормативи і стандарти і рідко – спільні європейські принципи взаємного визнання.

- Правова невизначеність масштабу регулювання даного принципу. Якщо немає впевненості стосовно товарів, що потрапляють під принцип взаємного визнання, більшість компаній виходить з відповідності продукції національним технічним стандартам. Немає чіткого розподілу відповідальності між експортером та національними органами влади.

- Ризик для підприємців в іншій країні-члена ЄС, тобто підприємці-експортери не мають чіткої, комплексної інформації про доступ на ринок, включаючи можливість принципу взаємного визнання.

- Відсутність діалогу між національними органами влади різних країн-членів щодо проблеми технічного регулювання продукції. Існує ідея, що для цього потрібно розробити загальноєвропейський адресний довідник органів влади, для підприємців які прагнуть встановити контакти в інших державах.

- Податки та інші заходи, еквівалентні кількісним обмеженням і митним зборам. Мита і імпорتنі квоти були скасовані 1 липня 1968 року. Однак цей термін має не було витримано по відношенню до додаткових цілей, які стосувались заборони заходів еквівалентного характеру, гармонізації національних стандартів. Їх усунення стало основною метою

для досягнення свободи руху товарів і заборони заходів, що еквівалентні митним зборам. У широкому сенсі до таких заходів відносяться такі, що негативно впливають на імпорتنі товари. Або заходи, що мають подібний ефект дискримінації імпортованих товарів по відношенню до внутрішніх.

Таким чином суд ЄС визначив принципом, що будь-який продукт, що юридично виробляється і продається в країні, яка є партнером ЄС, має отримати вільний доступ до ринку ЄС. Країни ЄС зберегли право вжити заходів, що еквівалентні кількісним обмеженням, на основі загального-економічних причин, пов'язаних з національною безпекою, суспільною мораллю або охороною здоров'я населення, інтелектуальною власністю.

У 2007 році прийнято документ під назвою «Внутрішній ринок товарів: основа європейської конкурентоспроможності», в якому розроблено чотири ініціативи, спрямовані на стимулювання руху товарів і реформування правової бази функціонування внутрішнього ринку. Вони включають:

- 1) принцип взаємного визнання, в тому числі організація Національних контактних пунктів по товарам з метою інформування про існуючі технічні норми і правила, підвищення прозорості обміну інформацією між підприємцями для усунення непотрібних елементів контролю та перевірок;
- 2) ринкові заходи, покликані сприяти видаленню збуту товарів, які не відповідають затвердженим стандартам, полегшення оцінки відповідних товарів. Для цього необхідно повністю реалізувати принцип взаємного визнання сертифікатів, виданих в акредитованих лабораторіях;
- 3) формування спільних рамок маркетингу продуктів з метою зміцнення процесу оцінки відповідності продукції;
- 4) регулювання транспортних засобів, що мають в якості країни походження країну ЄС. Складність цього завдання зберігається у зв'язку з високим рівнем бюрократії.

Велике значення в реалізації принципу вільного руху товарів має введення системи контролю Таблід для єдиного ринку, що призвело до зменшення на 2,1 % загального числа порушень функціонування єдиного ринку.

Сприяння торгівлі товарами сприяло найбільшій конвергенції цін на продукцію аналогічної якості в окремих країнах ЄС, такі як взуття, одяг, алкогольні напої. До запровадження єдиної валюти євро в безготівкових розрахунках (1 січня 1999 року) і готівковому обороті (з 1

січня 2002 р.) в країнах ЄС зберігалась мультивалютність. На початку 2013 року в євро зону входили 17 із 27 (на той момент) держав Європейського Союзу. Наявність багатьох національних валют розглядалося як чинник основних витрат компаній у взаємній торгівлі, впливала на невизначеність в довгостроковому бізнес-плануванні.

Введення єдиної валюти євро сприяло зростанню взаємної торгівлі в середньому на 5-10 %. Деякі обмеження, що залишились у взаємному товарообігу країнам ЄС, включають в себе:

- імпорتنі ліцензії;
- інспекції та контроль;
- необхідність національного представництва в країні імпорту;
- національні заборони до певного ряду товарів;
- обмеження реклами;
- обмеження на он-лайн покупки.

Одна з проблем на шляху до вільного руху товарів пов'язана з постійним вдосконаленням технічного рівня і якості промислових товарів, зі змінами смаків споживачів, технологічними інноваціями, що вимагає постійних змін і доповнень до законодавства і технічних норм і стандартів. Впливає також розвиток електронної комерції, що вимагає формування спільного цифрового ринку ЄС. Передбачається, що його відсутність викликає щорічні витрати європейських споживачів в 500 мільярдів євро, еквівалентні 4 % ВВП. Розширення використання потенціалу Інтернету для купівлі та продажу товарів та послуг для нарощування взаємної торгівлі стимулює взаємний обіг. За 2004-2007 рр. збільшилась кількість споживачів товарів і послуг через Інтернет з 20 до 37 %.

Одним з основних показників інтеграції є частка міжрегіональної торгівлі країн-членів, що дорівнює у ЄС 64,7 % для експорту та 56,1 % для імпорту. У 2000-х років. каталізатором для збільшення взаємного товарообігу стало прийняття загального законодавства, спрямованого на гармонізацію національних положень в певних областях. Але рівня 2000 року досі не перевищено. Зростання експорту в треті країни є більш динамічним в порівнянні з взаємним експортом ЄС протягом 11 років.

У середині 2000-х років розширення ЄС з 15 до 27 (у 2013 році до 28) держав стабілізувало динаміку індикатора зовнішньої торгівлі. Торговля товарами є потужним стимулом для зростання промислового виробництва в ЄС. Торгів та складає 25 % від загального обсягу ВВП ЄС-28.

Товарна структура взаємної та зовнішньої торгівлі показана у таблиці 2.

Таблиця 2

Товарна структура взаємної і зовнішньої торгівлі ЄС-27, 2016 р.

Групи продуктів	Взаємний Експорт, млрд. доларів.	Частка %	Зовнішній Експорт, млрд. доларів.	Частка, %	Зовнішній імпорт, млрд. доларів.	Частка %
Аграрна	384.61	12.57	110.25	7.21	140.77	8.41
Сировина та паливо	263.91	8.62	114.07	7.46	462.96	27.67
Промислові товари	2362.84	77.23	1242.61	81.31	1013.61	60.57
Чавун і сталь	93.04	3,04	40.96	2.68	24.86	1,49
Хімічна продукти	510.29	16.68	272.32	17.82	156.64	9.36
Інші напівфабрикати	270.67	8.84	113.65	7.44	82.41	4.92
Машини, устаткування і транспортні засоби	1080.67	35.32	634.10	41.49	476.77	28.49
Текстиль	43.41	1.42	18.81	1,23	22.63	1.35
Одяг	75.12	2,46	21.68	1.42	85,00	5.08
Інші промислові продукти	289.65	9,47	141.10	9,23	165.36	9,88
Всього	3059.34	100.00	1528.27	100.00	1673.32	100.00

Джерело: складено авторами за [15].

Висновки та пропозиції. Існування єдиних стандартів у всіх державах-членах означає однакову процедуру для узгодження товару в одній країні, яка визнається в інших країнах ЄС. Виробникам тільки необхідно гарантувати, що всі різновиди товару відповідають аналогам, що містяться у Директиві ЄС. Компоненти, які не відповідають закону, не можуть бути продані в межах ЄС, включаючи країну походження. Гармонізація діє як гарантія якості і безпеки продукції для споживачів. Серед інших факторів, які позитивно впливають на товарний ринок, слід виділити глобалізацію ланцюжка поставок. Є також негативні фактори, у тому числі необхідність поліпшення супутньої інфраструктури у сфері транспорту та логістики.

Міжнародна спеціалізація ЄС у світовій торгівлі, як і раніше, зосереджена в промисловості. В цій сфері також мають прояв певні проблемні моменти, до яких слід віднести зниження конкурентоспроможності виробництва телевізорів, текстилю і одягу при одночасному збереженні сильних позицій в області виробництва високотехнологічних продук-

тів. На частку ЄС припадає 19,5 % світового ринку високотехнологічної продукції; середніх технологій (24 %), тобто автомобілів, хімічних продуктів, промислового обладнання; серйозні позиції країн ЄС на ринках ресурсомістких продуктів (22,3 %), що має прояв у експорті їжі та напоїв, металевих виробів. Головні проблеми пов'язані з нетарифними обмеженнями, з якими стикаються європейські продукти на ринках третіх країн. За оцінками в 32 країнах діє 203 типи обмежень на європейську продукцію. Найбільші обмеження застосовуються до наступних європейських товарів: текстиль, шкіра, автомобілі, електроніка, техніка, металургійні вироби, кераміка, вино, фармацевтична продукція.

Конкурентні переваги країн ЄС у галузі високих технологій дещо знизилися. Країни мають високий рівень різноманітності у галузях спеціалізації. У галузі промисловості найвищу порівняльну перевагу має Німеччина, Ірландія, Італія. Нові члени розширили джерела надходження напівфабрикатів.

Створення внутрішнього ринку та економічного та валютного союзу, розширення Європейського Союзу мають стимулювали поглиблення інтеграційних процесів. Але в останні роки темп європейської інтеграції сповільнився. Частка ЄС у світовій торгівлі знижується у порівнянні з іншими провідними глобальними торговими контрагентами.

Список використаної літератури

1. Борко Ю. А. От европейской идеи – к единой Европе / Ю. А. Борко. – Москва : Деловая лит., 2003. – 464 с.
2. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес ; Пер. з англ. – Київ : Основи, 2004. – 871 с.
3. Європейська інтеграція: крок за кроком: Посіб. для журналістів / За ред. В. Замятіна. – Київ : Фонд «Європа ХХІ», 2001. – 215 с.
4. Європейський Союз: основи політики, інституційного устрою та права: Навч. посіб. / Наук. ред. В. П'ятницький. – Київ : Заповіт, 2000. – 103 с.
5. 5Європейський Союз: Справочник-путеводитель / Отв. ред. О. В. Буторина. – Москва : Деловая лит., 2003. – 286 с.
6. Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития / Отв. ред. Ю. А. Борко. – Москва, 2001. – 471 с.
7. Европейський Союз: консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. – Київ : Port-Royal, 1999. – 206 с.
8. Копійка В. В. Розширення Європейського Союзу. Теорія і практика інтеграційного процесу / В. В. Копійка. – Київ : Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 2002. – 253с.
9. Копійка В. В. Європейський Союз: заснування і етапи становлення: Навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко – Київ : Ін Юре, 2001. – 448 с.

10. Кравчук І. В. Гармонізація національних правових систем з правом ЄС / І. В. Кравчук, М. В. Парапан. – Київ : Слово, 2004. – 320 с.
11. Нарахування та сплата ПДВ в Європі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://groshi-v-kredit.org.ua/narahuvannya-ta-splata-pdv-v-evropi.html>. (дата звернення 20.08.2018). – Назва з екрану.
12. Паппас С. Європейське управління: Навч. посіб. / С. Паппас. – Київ : ІМВ КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. – 192 с.
13. Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу / В. Посельський. – Київ : Таксон, 2005. – 280 с.
14. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf. (дата звернення 20.08.2018). – Назва з екрану.
15. European Commission – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/priorities/internal-market_pl. (дата звернення 20.08.2018). – Назва з екрану.

Стаття надійшла 25.09.2018 р.

Ю. Г. Козак,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедры международных экономических отношений,
Одесский национальный экономический университет,
Привокзальная пл., 2, к. 206, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

И. О. Уханова,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных экономических отношений,
Одесский национальный экономический университет,
Привокзальная пл., 2, к. 206, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО РЫНКА ТОВАРОВ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ЭВОЛЮЦИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

Общий рынок стран Европы создан на основе Римского договора, согласно с положениями которого в границах Европейского Содружества должны быть сформированы возможности для свободной торговли в сфере движения товаров. Такой шаг позволил создать мощный фундамент для формирования общую экономику, однако, как в любом движении к интеграции, формирования единого рынка товаров сопровождалась определенными проблемами. Это сложная сфера, которая требует согласования политики стран в разнообразных направлениях, охватывая вопросы физических и фискальных барьеров в торговле товарами, технических норм, налогов и мероприятий, эквивалентных количественным ограничениям. Именно потому, хотя сегодня считается, что общий рынок товаров ЕС уже сформировался, остаются

нерешенные вопросы, которые требуют разработки дополнительных нормативных документов и согласованной политики между правительствами стран ЕС.

Ключевые слова: Европейский союз, европейская интеграция, единый рынок товаров.

Yu. H. Kozak,

Doctor of economics, professor,

Head of the Department of international economic affairs

Odessa national economic university

2, Pryvokzalna square, 206, Odessa, 65058, Ukraine

e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

I. O. Ukhanova,

PhD in Economics

associate professor of the Department of international economic affairs

Odessa national economic university

2, Pryvokzalna square, 206, Odessa, 65058, Ukraine

e-mail: k.mev@oneu.edu.ua

FORMING THE SINGLE PRODUCT MARKET OF EUROPEAN UNION COUNTRIES: EVOLUTION AND CONSEQUENCES OF LIBERALIZATION

Single product market of European Union countries was created at the basis of Rome Treaty, according to which within the borders of EU the possibilities for free product trade have to be formed. Such step allows creating the powerful background for the future economics. But nevertheless, like any move towards integration, formation of single product market has been accompanied by a number of problems. This is a difficult sphere, which requires different countries' politics harmonization at the different directions, covering the issues of physical and fiscal barriers, technical norms, taxation and other quantitative restrictions. That's why, although it is assessed, that the European single product market has been formed already, there is a number of unsolved questions, which need developing additional regulatory documents and coherent policy between European Union countries.

Key words: European Union, European integration, single product market.

References

1. Borko, Yu. A. (2003). Ot evropeiskoi idei – k edinoi Evrope [From European idea to unified Europe]. Moskva : Delovaia lit. [in Russian].
2. Voles, V. & Voles, H. (2004). Tvorennia polityky v Yevropeiskomu Soiuzi [Forming politics in EU]. Kyiv : Osnovy. [in Ukrainian].
3. Zamiatin, V. (2001). Yevropeiska intehratsiia: krok za krokom: Posib. dlia zhurnalistiv [European integration: step by step: Manual for journalists]. Kyiv : Fond "Yevropa XXI". [in Ukrainian].
4. Piatnytskyi, V. (2000). Yevropeyskyi Soiuz: osnovy polityky, instytutsiinoho ustroiu ta prava: Navch. posib. [European Union: basics of politics, instytutsiinoho ustroiu ta prava: Manual]. Kyiv : Zapovit. [in Ukrainian].

5. Butorina, O. V. (2003). Evropeyskiy Soiuz: Spravochnik-putevoditel [European Union: Guide]. Moskva : Delovaia literature. [in Russian].
6. Borko, N. Yu. (2001). Evropeyskiy Soiuz na poroge XXI veka: vybor strategii razvitiia [European Union at the turn of XXI century: choice of the development strategy]. Moskva. [in Russian].
7. Muraviov, V. (1999). Yevropeyskiy Soiuz: konsolidovani dohovory [European Union: consolidated treaties]. Kyiv : Port-Royal. [in Ukrainian].
8. Kopiika, V. V. (2002). Rozshyrennia Yevropeiskoho Soiuzu. Teoriia i praktyka intehratsiinoho protsesu [Expansion of EU. Theory and practice of integration]. Kyiv : Vyd-vo KNU im. Tarasa Shevchenko. [in Ukrainian].
9. Kopiika, V. V. (2001). Yevropeyskiy Soiuz: zasnovannia i etapy stanovlennia: Navch. posib. [European Union: foundation and stages of development]. Kyiv : In Yure. [in Ukrainian].
10. Kravchuk, I. V. & Parapan, M. V. (2004). Harmonizatsiia natsionalnykh pravovykh system z pravom YeS [Harmonization of national legal systems with EU law]. Kyiv : Slovo. [in Ukrainian].
11. Narakhuvannia ta splata PDV v Yevropi [VAT assessment and administration in Europe]. Retrieved from <http://groshi-v-kredit.org.ua/narahuvannya-ta-splata-pdv-v-evropi.html>. [in Ukrainian].
12. Pappas, S. (2004). Yevropeiske upravlinnia: navch. posib. [European administration: Manual]. Kyiv : IMV KNU im. T. Shevchenka [in Ukrainian].
13. Poselskyi, V. (2005). Konstytutsiinyi ustrii Yevropeiskoho Soiuzu [Constitutional system of European Union]. Kyiv : Takson. [in Ukrainian].
14. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf.
15. European Commission. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/priorities/internal-market_pl.