

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ТОВАРООБИГУ У
ВНУТРІШНЬОРЕГІОНАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄС»**

Виконала:
студентка 4 курсу, групи УОз-41
спеціальності 292
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Терлецька А.В.

Керівник: к.е.н., доц. Марченко І.С.



Рецензент:

Харків – 2024 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. завідувача кафедри
міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Іван МАРЧЕНКО

«___» _____ 2024 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Терлецька Анна Вадимівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Особливості товарообігу у внутрішньорегіональній торгівлі країн ЄС

керівник роботи Марченко Іван Сергійович, к.е.н.,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «24» 01 2024 р. № 4002-5/166

2. Строк подання студентом роботи 17.05.2024

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

проаналізувати класичні теорії міжнародної торгівлі; проаналізувати неокласичні та альтернативні теорії міжнародної торгівлі; дослідити спільний ринок як парадигму здійснення торговельних відносин в ЄС; встановити особливості торговельних відносин між країнами ЄС; визначити напрями та перспективи розвитку товарообігу між країнами-членами ЄС.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження процесу міжнародної торгівлі
2.	Розділ 2. Сучасний стан торговельних відносин між країнами Європейського союзу

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент


підписА.В. Терлецька

ініціали, прізвище

Керівник роботи


підписІ.С. Марченко

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	8
1.1. Класичні теорії міжнародної торгівлі	8
1.2. Неокласичні та альтернативні теорії міжнародної торгівлі	16
Висновки до першого розділу.....	23
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	25
2.1. Спільний ринок як парадигма здійснення торговельних відносин в ЄС	25
2.2. Особливості торговельних відносин між країнами ЄС	34
2.3. Напрями та перспективи розвитку товарообігу між країнами-членами ЄС.....	39
Висновки до другого розділу	46
ВИСНОВКИ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Актуальність дослідження. Спільний ринок країн Європейського Союзу було створено для посилення європейської інтеграції шляхом усунення торговельних бар'єрів, забезпечення чесної конкуренції та сприяння співпраці та солідарності між державами-членами. Це полегшило вільний рух товарів, послуг, людей і капіталу шляхом гармонізації та взаємного визнання, тим самим посилюючи конкуренцію та сприяючи інноваціям. Цей комплексний підхід відіграв ключову роль у стимулюванні економічної інтеграції та розвитку в ЄС. Створений для тогочасного світу, Спільний ринок з самого початку виявився потужним поштовхом для європейської економіки, а також потужним фактором привабливості. Сьогодні, понад тридцять років після свого заснування, єдиний ринок продовжує залишатися наріжним каменем європейської інтеграції та цінностей, слугуючи потужним каталізатором зростання, процвітання та солідарності.

Спільний ринок завжди був нерозривно пов'язаний зі стратегічними цілями ЄС. Європа фундаментально змінилася з моменту створення Спільного ринку, значною мірою завдяки власному успіху. Інтеграція досягла високого рівня в багатьох, хоча й не в усіх, секторах економіки та суспільства, і 80% національного законодавства є результатом рішень, ухвалених у Брюсселі. Частка торгівлі всередині ЄС-27 у світовій торгівлі склала близько 20% у 2022 році. Торгівля з іншими ЄС країнами все ще є найважливішим компонентом, на який припадає близько 60% торгівлі в ЄС у середньому по країнах-членах, хоча між країнами є помітні відмінності. Зважаючи на це тематика дослідження товарообігу між країнами-членами ЄС є актуальною як з теоретичної так і практичної точок зору.

Серед іноземних дослідників процесу міжнародної торгівлі слід виділити таких як: А. Баласса, О. Бей, Дж. Бентам, А. Беттлер, М. Біє, Р. Дарендорф, А. Етціоні, Г. Кремер, Р. Купер, Л. Ліндберг, К. Мейер, Д.

Мітрані, Ж. Моне, Г. Мюрдаль, Дж. Піндер, К. Поппер, Д. Рікардо, Робін, Дж. Сарторі, Р. Соланд, Т. А. Сміт, В. Сцитовські, Я. Тінберген, Х. Уоллас, С. Харріс ін.

У напрямі дослідження проблеми розвитку європейської інтеграції та товарообігу між країнами ЄС слід відзначити роботи наступних вітчизняних вчених: С. Беренда, А. Голіков, В. Гончаренко, Н. Гончаренко, Л. Григорова-Беренда, О. Довгаль, М. Кизим, Т. Клебанова, А. Кнобель, О. Курушина, І. Матюшенко, Н. Мешко, В. Перський, В. Сідоров, І. Тимошенко, А. Філіпенко, С. Циганов, С. Якубовський та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення особливостей товарообігу у внутрішньорегіональній торгівлі країн ЄС.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- проаналізувати класичні теорії міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати неокласичні та альтернативні теорії міжнародної торгівлі;
- дослідити спільний ринок як парадигму здійснення торговельних відносин в ЄС;
- встановити особливості торговельних відносин між країнами ЄС;
- визначити напрями та перспективи розвитку товарообігу між країнами-членами ЄС.

Об'єкт дослідження – процес міжнародного регіонального товарообігу.

Предмет дослідження – особливості товарообігу між країнами-членами ЄС.

Використані методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сучасні теорії міжнародних економічних відносин та закономірності розвитку світового господарства в умовах його глобалізації та посилення інтеграційних тенденцій. Використовувалися методи аналізу та синтезу, поєднання логічного та історичного, системного аналізу, метод

історичної аналогії, експертних оцінок, а також економіко-статистичні методи дослідження міжнародної торгівлі та інтеграційних процесів.

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області міжнародної торгівлі та міжнародної економічної інтеграції. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні акти Європейського Союзу, офіційні статистичні країн-членів ЄС, матеріали міжнародних організацій, зокрема ООН та СОТ.

Обсяг і структура дипломної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Робота викладена на 56 сторінках, з яких 50 сторінок основного тексту. Дипломна робота містить, 6 таблиці, 6 рисунків. Список використаних джерел включає 57 найменувань на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Класичні теорії міжнародної торгівлі

Лише після публікації «Багатства народів» Адама Сміта в 1776 році економічна наука виникла в організованій науковій формі. До цього, протягом 17-го та 18-го століть у Європі, група людей, таких як комерсанти, банкіри, трейдери, урядовці та філософи, писали есе та памфлети про міжнародну торгівлю, які відстоювали економічну філософію, відому як меркантилізм. Розвинений у шістнадцятому столітті меркантилізм був однією з перших спроб розвитку економічної теорії. Ця теорія стверджувала, що багатство країни визначається кількістю її запасів золота та срібла [3].

У найпростішому розумінні меркантилісти вважали, що країна повинна збільшувати свої запаси золота та срібла, сприяючи експорту та перешкоджаючи імпорту. Іншими словами, якщо люди в інших країнах купують у вас більше (експортують), ніж продають вам (імпортують), тоді вони повинні заплатити вам різницю золотом і сріблом. Ціль кожної країни полягала в тому, щоб мати позитивне сальдо торгового балансу, або ситуацію, коли вартість експорту перевищує вартість імпорту, і уникнути торговельного дефіциту, або ситуації, коли вартість імпорту перевищує вартість експорту.

Ближчий погляд на світову історію з 1500-х до кінця 1800-х років допомагає пояснити, чому процвітав меркантилізм. 1500-ті роки ознаменували появу нових національних держав, правителі яких хотіли зміцнити свої нації шляхом створення більшої армії та національних інституцій. Збільшуючи експорт і торгівлю, ці правителі змогли зібрати більше золота та багатства для своїх країн. Одним із способів, за допомогою яких багато з цих нових країн сприяли експорту, було введення обмежень на імпорт. Ця стратегія називається протекціонізмом і використовується досі.

Термін меркантилізм вперше набув значення в руках Адама Сміта. Меркантилізм, як означає цей термін, тісно пов'язаний з торгівлею та комерційною діяльністю економіки. Меркантилістська теорія була надзвичайно націоналістичною за своїм світоглядом і виступала за державне регулювання та централізацію економічної діяльності, включаючи зовнішню торгівлю [44].

Меркантилісти вважали, що багатство та процвітання нації відображається в її запасах дорогоцінних металів (також відомих як золота та срібла). У той час, оскільки золото та срібло були валютою торгівлі між державами, країна могла накопичувати золото та срібло, експортуючи більше та імпортуючи менше. Чим більше золота та срібла мала нація, тим багатшою та могутнішою вона була. Вони стверджували, що уряд повинен зробити все можливе, щоб максимізувати експорт і мінімізувати імпорт. Однак, оскільки всі країни не могли мати надлишок експорту одночасно, а кількість золота та срібла була обмежена в будь-який конкретний момент часу, одна нація могла отримати вигоду лише за рахунок інших націй.

Іншими словами, меркантилісти вважали, що торгівля — це гра з нульовою сумою (тобто виграш одного — це втрата іншого). Для меркантилістів метою зовнішньої торгівлі вважалось досягнення активного сальдо платіжного балансу. Тому вони виступали за досягнення якомога більшого активного торгового балансу. У цьому контексті Блауг (1978) зазначає, що: «Ядром меркантилізму, звичайно, є доктрина про те, що сприятливий торговельний баланс є бажаним, оскільки він певним чином сприяє національному процвітання. Коли автори-меркантилісти говорять про надлишок торговельного балансу, вони мають на увазі перевищення експорту, як видимого, так і невидимого, над імпортом, вимагаючи або притоку золота, або надання кредитів іноземним державам, тобто експорту капіталу. Іншими словами, вони приблизно думали про те, що ми тепер називаємо «рахунком поточних операцій» на відміну від «рахунку капіталу» в платіжному балансі». У 18 столітті ідеї меркантилізму різко критикували

такі економісти, як Девід Юм, Адам Сміт і Давид Рікардо. Наприклад, Адам Сміт критикував меркантилістів на тій підставі, що меркантилісти хибно ототожнювали гроші з капіталом, а сприятливий торговий баланс з річним балансом доходу над споживанням [23].

Таким чином, Блауг критично зазначає, що: «Ідея про те, що надлишок експорту є індексом економічного добробуту, може бути описана як основна помилка, яка проходить через всю меркантилістську літературу». Інший недолік меркантилізму полягає в тому, що він розглядав торгівлю як гру з нульовою сумою.

Цю точку зору заперечили Адам Сміт і Девід Рікардо, які продемонстрували, що торгівля – це гра з позитивною сумою, у якій усі торгові країни можуть отримати вигоду, навіть якщо одні виграють більше, ніж інші. З наведеного вище аналізу видно, що концепція платіжного балансу або торгового балансу вперше була розроблена в працях меркантилістів. Як зазначалося раніше, на той час економіка ще не була розроблена в організованій формі, тому концепція платіжного балансу / торговельного балансу розвивалася в невизначеній формі. Незважаючи на різноманітні недоліки в ідеології, слід віддати належне авторам-меркантилістам у розвитку концепції платіжного балансу/торгового балансу [31].

Слід зазначити, що меркантилісти не змогли вирішити три важливі проблеми міжнародної торгівлі, а саме:

1) Вигоди від торгівлі – Перше важливе питання стосується вигоди від торгівлі, чи виграють країни від міжнародної торгівлі, звідки надходять прибутки і як вони розподіляються між торгуючими країнами.

2) Структура торгівлі. Другим актуальним питанням є структура, напрямок або модель міжнародної торгівлі. Які товари експортує, а які імпортує кожна країна торгівлі, які основні закони керують міжнародним розподілом ресурсів і потоком торгівлі.

3) Умови торгівлі. Третім актуальним питанням є умови торгівлі. За якими цінами обмінюються експортні та імпортні товари.

Саме Адам Сміт наголосив на важливості вільної торгівлі для збільшення багатства всіх торговельних країн. За Адамом Смітом, взаємовигідна торгівля базується на принципі абсолютної переваги. Його теорія базується на припущеннях, що існують дві країни, два товари та один фактор виробництва (праця). Теорія Адама Сміта базується на трудовій теорії вартості, яка стверджує, що праця є єдиним фактором виробництва і що в закритій економіці товари обмінюються один на одного відповідно до відносної кількості праці, яку вони втілюють [30].

Принцип абсолютної переваги за витратами вказує на те, що країна спеціалізується та експортуватиме товар, у якому вона має абсолютну перевагу за витратами. У 1776 році Адам Сміт поставив під сумнів провідну меркантильну теорію того часу в «Багатстві народів». Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (London: W. Strahan and T. Cadell, 1776). Останні версії були відредаговані вченими та економістами. Сміт запропонував нову теорію торгівлі під назвою «абсолютна перевага», яка зосереджена на здатності країни виробляти товар ефективніше, ніж інша нація. Сміт міркував, що торгівля між країнами не повинна регулюватися чи обмежуватися урядовою політикою чи втручанням. Він заявив, що торгівля має відбуватися природним шляхом відповідно до ринкових сил. У гіпотетичному світі двох країн, якби країна А могла виробляти товар дешевше або швидше (або обидва), ніж країна Б, тоді країна А мала перевагу та могла зосередитися на спеціалізації на виробництві цього товару. Подібним чином, якби країна Б була кращою у виробництві іншого товару, вона також могла б зосередитися на спеціалізації. Завдяки спеціалізації країни могли б підвищити ефективність, оскільки їхня робоча сила ставала б більш кваліфікованою, виконуючи ті самі завдання. Виробництво також стане ефективнішим, оскільки з'явиться стимул для створення швидших і кращих методів виробництва для підвищення спеціалізації.

Теорія Сміта стверджувала, що від збільшення ефективності люди в обох країнах отримають вигоду, а торгівлю слід заохочувати. Його теорія

стверджувала, що багатство нації слід оцінювати не за кількістю золота та срібла, а за рівнем життя її народу. Виклик теорії абсолютної переваги полягав у тому, що деякі країни можуть бути кращими у виробництві обох товарів і, отже, мати перевагу в багатьох сферах. Навпаки, інша країна може не мати корисних абсолютних переваг. Щоб відповісти на цей виклик, англійський економіст Девід Рікардо в 1817 році запропонував теорію порівняльних переваг. Рікардо вважав, що навіть якщо країна А має абсолютну перевагу у виробництві обох продуктів, між двома країнами все одно може відбуватися спеціалізація та торгівля. Порівняльна перевага виникає, коли країна не може виробляти продукт більш ефективно, ніж інша країна; однак він може виробляти цей продукт краще й ефективніше, ніж інші товари. Різниця між цими двома теоріями незначна. Порівняльна перевага зосереджується на відносних відмінностях продуктивності, тоді як абсолютна перевага розглядає абсолютну продуктивність [2].

Таблиця 1.1

Теоретичні основи міжнародної торгівлі

Економічний напрям	Теорія торгівлі
Меркантилізм	Теорія позитивного платіжного балансу Томас Ман
Класична економіка	Теорія абсолютних переваг Адам Сміт
	Теорія порівняльних переваг Девід Рікардо
	Теорія співвідношення факторів виробництва Хекшер-Олін
Неокласичний синтез	Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва Пол Самуельсон
	Парадокс Леонтьєва
	Стандартна модель міжнародної торгівлі

Джерело: [11]

За словами Рікардо, не абсолютні, а порівняльні відмінності у витратах визначають торгові відносини між двома країнами. Теорія порівняльних витрат була вперше систематично сформульована англійським економістом

Девідом Рікардо в його «Принципах політичної економії та оподаткування», опублікованій у 1817 році. Пізніше вона була вдосконалена Дж. С. Міллем, Маршаллом, Тауссігом та іншими. За Рікардо, відмінності в порівняльних витратах утворюють основу міжнародної торгівлі. Закон порівняльних переваг показує, що кожна країна спеціалізується на виробництві тих товарів, у яких вона має найбільшу порівняльну перевагу або найменшу порівняльну невиконаність. Таким чином, країна буде експортувати ті товари, в яких її порівняльна перевага є найбільшою, і імпортувати ті товари, в яких її порівняльна невиконаність є найменшою.

Доктрина порівняльної вартості сама по собі не є повною. Його жорстко критикували економісти через його нереалістичні припущення. Професор Бертіл Олін критично зазначив, що принцип порівняльної переваги застосовний не лише до міжнародної торгівлі, а скоріше до всієї торгівлі. Крім того, теорія не пояснює, чому існують відмінності у витратах. Теорія порівняльних переваг Рікардо не пояснювала співвідношень, у яких два товари обмінювалися один на одного. Іншими словами, це не вказує на умови торгівлі. Саме Дж. С. Мілль детально обговорив це питання у своїй теорії взаємного попиту. Термін «взаємний попит» вказує на попит країни на один товар з точки зору кількості іншого товару, від якого вона готова відмовитися в обмін. Таким чином, саме взаємний попит визначає умови торгівлі, які, у свою чергу, визначають відносну частку кожної країни. Рівновага встановлюється при такому співвідношенні обміну між двома товарами, за якого кількість товару, який вона імпортує з іншої, потребує кожна країна, має бути точно достатньою для оплати один одного [56].

Теорія взаємного попиту Мілля пов'язана з можливими умовами торгівлі, за яких два товари будуть обмінюватися один на одного між двома країнами. Умови торгівлі тут стосуються «бартерних умов торгівлі» між двома країнами, тобто співвідношення кількості імпорту до певної кількості експорту країни. Рікардіанська теорія, хоч і заснована на ряді помилкових припущень, вважається важливою віхою в розвитку теорії міжнародної

торгівлі. Одним із головних недоліків Рікардіанської теорії порівняльних витрат було те, що вона не пояснювала, чому існують відмінності у порівняльних витратах.

Теорії Сміта та Рікардо не допомогли країнам визначити, які продукти дадуть країні перевагу. Обидві теорії припускали, що вільні та відкриті ринки змусять країни та виробників визначати, які товари вони можуть виробляти більш ефективно. На початку 1900-х два шведські економісти, Елі Хекшер і Бертіл Олін, зосередили свою увагу на тому, як країна може отримати порівняльну перевагу, виробляючи продукцію, яка використовує чинники, яких у країні було в надлишку. Їхня теорія базується на факторах виробництва країни — землі, праці та капіталі, які забезпечують кошти для інвестицій у заводи та обладнання. Вони визначили, що вартість будь-якого фактора чи ресурсу є функцією попиту та пропозиції. Фактори, які були у великій пропозиції відносно попиту, були б дешевшими; фактори великого попиту порівняно з пропозицією були б дорожчими. Їхня теорія, яку також називають теорією пропорцій факторів, стверджувала, що країни вироблятимуть і експортуватимуть товари, які потребуватимуть ресурсів або факторів, які є у великій кількості, а отже, дешевших факторів виробництва. Навпаки, країни імпортували товари, які потребували ресурсів, які були дефіцитними, але з більшим попитом. У 1919 році Елі Хекшер висунув ідею про те, що торгівля є результатом відмінностей у забезпеченості факторами виробництва в різних країнах. Цю ідею продовжив і розвинув Бертіл Олін у 1933 році у своїй відомій книзі «Міжрегіональна та міжнародна торгівля». Ця книга є основою для того, що відомо як теорія Хекшера – Оліна або сучасна теорія міжнародної торгівлі. Теорія Хекшера – Оліна базується на більшості припущень класичних теорій міжнародної торгівлі та призводить до розробки двох важливих теорем:

(а) теореми Хекшера – Оліна та (б) теореми про вирівнювання факторних цін. Хекшер – Олін пояснили основу міжнародної торгівлі в термінах забезпеченості факторами виробництва.

Відповідно до Хекшер – Олін, регіони чи країни мають різний факторний потенціал. Це означає, що деякі країни багаті капіталом, а інші багаті робочою силою. У їхній теорії концепція забезпеченості факторами або достатку факторів використовується у відносних, а не абсолютних значеннях. Крім того, вони визначили концепцію забезпеченості факторами виробництва або достатку факторів у термінах двох критеріїв (а) критерію ціни та (б) фізичного критерію.

(а) Ціновий критерій. Відповідно до цінового критерію країна вважається капіталобгатою, якщо відношення ціни капіталу до ціни праці (PK / PL) нижче порівняно з іншою країною. Цей критерій враховує як попит, так і пропозицію факторів.

(б) Фізичний критерій. Відповідно до фізичного критерію країна вважається капіталобгатою, якщо відношення загального обсягу капіталу до загального обсягу праці (K/L) більше порівняно з іншою країною. Цей критерій розглядає лише пропозицію факторів.

На основі вищезазначеного критерію теорема Хекшера – Оліна стверджує, що – «Нація буде експортувати товар, виробництво якого потребує інтенсивного використання відносно надлишкового та дешевого національного фактора, та імпортуватиме товар, виробництво якого вимагає інтенсивного використання відносно дефіцитного національного фактора. і дорогий фактор». Іншими словами, країни, в яких капітал дешевий і надлишок, будуть експортувати капіталомісткі товари та імпортувати трудомісткі товари. Навпаки, країни, в яких робоча сила дешева і надлишкова, експортуватимуть працемісткі товари та імпортуватимуть капіталомісткі товари [18].

Таким чином, для них міжнародні відмінності у порівняльних витратах на виробництво пояснюються міжнародними відмінностями в інтенсивності факторів у виробництві товарів разом із фактичними відмінностями у забезпеченості країн факторами виробництва.

Теорія Хекшера – Оліна далі призводить до розвитку теореми про вирівнювання факторних цін. Теорема про вирівнювання цін факторів виробництва вказує на те, що вільна міжнародна торгівля зрештою призведе до вирівнювання цін на товари та цін факторів виробництва. Економісти Пол Самуельсон і Вольфганг Столпер зробили подальший внесок у цю теорію та сформулювали теорему Столпера – Самуельсона. Теорема Столпера – Самуельсона пояснює вплив зміни відносних цін на продукт на розподіл факторів і розподіл доходу. Він постулює, що підвищення відносної ціни товару підвищує віддачу або прибуток фактора, який інтенсивно використовується у виробництві цього товару. Іншими словами, підвищення відносної ціни на трудомісткий товар збільшить заробітну плату. Подібним чином підвищення відносної ціни капіталомісткого товару підвищить ціну капіталу. Це означає, що вільна торгівля підвищить віддачу від надлишкового фактора та зменшить віддачу від дефіцитного фактора. Зі сказаного вище зрозуміло, що теорія Хекшера – Оліна є вищою за теорію Рікардо. Він приймає порівняльну перевагу як причину міжнародної торгівлі та пояснює причини відмінностей у порівняльній вартості. Таким чином, він доповнює Рікардіанську теорію порівняльної вартості. Однак одним із обмежень теорії Хекшера – Оліна є те, що вона базується на статичній моделі заданих факторів і технології [27].

1.2. Неокласичні та альтернативні теорії міжнародної торгівлі

Нові теорії, які були розроблені після 1970-х років, і мають такі характерні риси:

– Вони звільнили теорію торгівлі від припущення про досконалу конкуренцію, зробленого в класичних і неокласичних теоріях торгівлі.

– Вони розроблені в умовах недосконалої конкуренції та включають розробки теорії організації промисловості в теорію торгівлі. Вони включили

ефект масштабу та диференціацію продукту в недосконалу конкурентну систему в рамках теорії загальної рівноваги Н-О порівняльних переваг.

– Ці теорії враховують важливі детермінанти моделі міжнародної торгівлі, такі як збільшення віддачі від масштабу, технологічні інновації, диференціація продукції та міжнародне суперництво олігополій тощо. Моделі стратегічної торговельної політики забезпечили теоретичне обґрунтування політичного втручання в форма захисту імпорту, експортні субсидії тощо у збільшенні національних відносних переваг в експорті.

– Ці теорії демонструють можливу взаємодію між міжгалузевую структурою торгівлі, заснованою на відносному забезпеченні факторами виробництва, та внутрішньогалузевою торгівлею, заснованою на економії масштабу та диференціації продуктів.

– Ці теорії є досить потужними для пояснення моделей торгівлі між розвиненими країнами, а також торгівлі між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, у будь-який момент часу в статичних термінах.

– Торгівля між розвиненими країнами з точки зору цієї теорії пояснюється відмінностями в ефекті масштабу, який існує між різними фірмами-олігополістами, а також рівнями технологічного прогресу серед них. Торгівля між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, також виникає через те, що розвинені країни мають перевагу економії на масштабі та високорозвинених технологій, тоді як країни, що розвиваються, відстають у економії масштабу та технологічному прогресі [7].

Нові теорії можна загалом розділити на три типи:

1. теорії неотехнологічної торгівлі
2. моделі внутрішньогалузевої торгівлі.
3. моделі стратегічної торгової політики.

Теорії неотехнологічної торгівлі підкреслюють важливість технологічних інновацій і технологічний розрив між компаніями та країнами як основного джерела міжнародної торгівлі.

Основні теорії такі:

Теорія доступності Кравіса. У моделі Кравіса (1956) технологічні інновації як основа торгівлі діють через його гіпотезу доступності продукту. Підхід доступності намагається пояснити структуру торгівлі з точки зору внутрішньої наявності та відсутності товарів. Доступність впливає на торгівлю через сили попиту та пропозиції. Згідно з ним, країна виробляє та експортує ті товари, які «доступні», тобто товари, розроблені її підприємцями та новаторами. Під доступністю він має на увазі еластичну пропозицію. Коротше кажучи, згідно з теорією доступності Кравіса, міжнародна торгівля відбувається через відмінності в доступності певних продуктів між країнами [10].

Теорія обсягу торгівлі та структури попиту Ліндера – Ліндер (1961) у своїй теорії надавав значення факторам попиту, таким як подібність рівнів доходу в різних країнах і характеристики розподілу доходу, у визначенні структури торгівлі. Згідно з цією теорією, міжнародна торгівля відбувається між тими країнами, які мають подібні рівні доходу та моделі попиту. Таким чином, теорія Ліндера пояснює причини великого обсягу торгівлі виробниками між розвиненими країнами. Теорія підкреслює той факт, що лєвова частка світової торгівлі припадає на розвинені країни з приблизно однаковими доходами на душу населення, а не між розвиненими та слаборозвиненими країнами [41].

Імітаційний розрив Познера або теорія технологічного розриву – M.V.Posner (1961) аналізував вплив технології на торгівлю. Він розглядає технологічні зміни як безперервний процес, який впливає на структуру міжнародної торгівлі. Модель базується на припущенні, що торгуючі країни мають подібні факторні ресурси та ідентичні виробничі функції для традиційних продуктів. Але технологія в різних торгуючих країнах відрізняється. Ця різниця в технології призводить до впровадження нових продуктів і нових виробничих процесів фірмою в країні. У результаті інноваційна фірма, яка створює новий продукт, може отримати тимчасову порівняльну перевагу в експорті своєї продукції в інші країни. Цю

порівняльну перевагу можна назвати «технологічним розривом». Підсумовуючи, теорія технологічного розриву є більш реалістичною, ніж традиційні теорії, оскільки вона аналізує вплив технічних змін на структуру міжнародної торгівлі [25].

Теорія циклу продукту Вернона – Вернон (1966) висунув гіпотезу циклу продукту. Модель Вернона є узагальненням і розширенням моделі технологічного розриву. У ньому стверджується, що розробка нового продукту проходить цикл або серію етапів у ході його розробки, і його порівняльна перевага змінюється в міру проходження циклу. Як новий продукт проходить через різні етапи на внутрішньому ринку, так само він проходить через різні етапи на міжнародному ринку.

Як правило, продукт проходить три етапи протягом свого життєвого циклу. Ці етапи:

- стадія нового продукту,
- стадія дозрівання продукту та
- стадія стандартизованого продукту.

Підсумовуючи, ми можемо сказати, що технологічна модель Познера наголошує на часовому лязі в процесі імітації, тоді як модель циклу продукту Вернона наголошує на процесі стандартизації. Обидві моделі намагаються пояснити динамічну порівняльну перевагу для нових продуктів і нових виробничих процесів, на відміну від базової моделі Н-О, яка пояснює статичну порівняльну перевагу. Внутрішньогалузева торгівля стосується торгівлі між ідентичними країнами, які експортують та імпортують подібні, але диференційовані продукти.

Моделі внутрішньогалузевої торгівлі, розроблені після 1970-х років, враховують внутрішню економію на рівні фірми за рахунок масштабу виробництва та диференціацію продукції при поясненні торгівлі між ідентичними економіками. Наприкінці 1970-х кілька дослідників, як-от Кругман, Діксіт і Норман, Ланкастер тощо, незалежно один від одного формалізували ідею про те, що економія від масштабу та недосконала

конкуренція можуть призвести до розвитку торгівлі навіть за відсутності порівняльних переваг [8].

Таблиця 1.2

Хронологія та еволюція розвитку теорій міжнародної торгівлі

Період	Теорія	Автори	Концепція
Поч 17 ст	Меркантилізм	Жан Батист Кольбер, Томас Ман, Чарльз Давенант	Класичні
Сер 17 ст	Критика меркантилізму	Девід Юм	
Сер 18 ст	Теорія абсолютних переваг	Адам Сміт	
Кін 18 ст	Теорія відносних переваг	Давід Рікардо	
Сер 19 ст	Теорія міжнародної вартості	Джон Стюарт Мілль	
Поч. 20 ст	Теорема Хекшера-Оліна	Елі Хекшер, Бертіл Олін	Неокласичні
Сер 20 ст	Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва	Пол Самуельсон	
Сер 20 ст	Парадокс Леонтьєва	Василь Леонтьєв	
Др пол. 20 ст	Концепція «міжнародної конкурентоспроможності націй»	Майкл Портер	
Поч 20 ст	Стандартна модель міжнародної торгівлі	Френсіс Еджуорт, Готфрід Хаберлер.	
Др пол. 20 ст	Модель економії на масштабі	Кругман П., Обстфельд М.	Альтернативні
Др пол. 20 ст	Теорія життєвого циклу продукту	Р. Вернон	
Др пол. 20 ст	Модель внутрішньогалузевої торгівлі	С. Ліндер	
Др пол. 20 ст	Гравітаційна модель міжнародної торгівлі	В. Рейлі, Тінберген, Лінеман	

Джерело: [33]

Дослідження Грубея і Ллойда (1975) стало основою для розробки моделей внутрішньогалузевої торгівлі. Вони виявили, що міжнародна торгівля була максимальною між ідентичними (багатими на капітал) розвиненими країнами, і ці країни експортували та імпортували подібні, але диференційовані товари. Саме Кругман (1979) формалізував це в систематичну модель загальної рівноваги, вперше застосувавши теорію

загальної рівноваги Діксита та Стігліца (1977) монополістичної конкуренції. Основні внутрішньогалузеві моделі такі:

1. Модель Кругмана (1979) Модель Пола Кругмана відзначає явний і реалістичний відхід від традиційних моделей, оскільки вона визнає роль економії на масштабах і монополістичної конкуренції в міжнародній торгівлі. Кругман у своїй моделі вказує на те, що торгівля можлива між двома країнами з ідентичними смаками, технологіями, факторами виробництва та рівнем доходу завдяки диференціації продуктів і внутрішньому ефекту масштабу виробництва. Таким чином, джерело торгівлі між ідентичними економіками полягає в диференціації продуктів і внутрішньому ефекті масштабу виробництва промислових товарів в рамках монополістичної конкуренції.

Наслідки його моделі такі:

– Торгівля збільшує вибір товарів, доступних споживачам, і таким чином покращує добробут споживачів.

– Торгівля може спричинити збільшення попиту, виробництва та реального доходу, чому сприяє економія на масштабі.

2. Модель Брандера – Кругмана (1983)¹¹ – Модель Брандера – Кругмана внутрішньогалузевої торгівлі базується на олігополістичній конкуренції. Ця модель розглядає застосування концепції демпінгу в міжнародній торгівлі. Модель Брандера-Кругмана розглядає ситуацію, в якій дві фірми з двох країн вдаються до демпінгу на внутрішньому ринку одна одної. Тому їх модель також відома як модель взаємного демпінгу. Демпінг у контексті міжнародної торгівлі означає практику, за якої фірма продає свою продукцію на зовнішньому ринку за ціною, значно нижчою, ніж ціна на внутрішньому ринку. Ситуація, за якої демпінг призводить до двосторонньої торгівлі одним і тим самим продуктом, відома як взаємний демпінг.

Можливість демпінгу в міжнародній торгівлі вперше відзначив Брандер (1981), а потім розширив Брандер і Кругман (1983). Модель Брандера-Кругмана передбачає, що з відкриттям торгівлі монополна

ситуація перетворюється на дуополістичну структуру ринку, яка є формою олігополістичної конкуренції. Таким чином, їх модель взаємного демпінгу пояснює внутрішньогалузеву торгівлю однорідними продуктами в умовах олігополістичної конкуренції. Однак модель не може пояснити чистий ефект такої своєрідної торгівлі на економічний добробут нації. Стратегічні моделі торговельної політики забезпечують певне теоретичне обґрунтування для політичного втручання, такого як захист внутрішнього ринку та експортні субсидії для збільшення експорту та національного добробуту. У ширшому розумінні моделі стратегічної торговельної політики є розширенням моделей внутрішньогалузевої торгівлі. Ці моделі розроблені в рамках часткової рівноваги на основі припущення олігополістичної конкуренції. Основою цих моделей є торгова війна між промислово розвиненими країнами, такими як США, Японія та Європейське співтовариство [1].

Дві моделі теорії стратегічної торгівлі такі:

1. Модель Кругмана (1984) – модель стратегічної торгової політики Кругмана показує, що захист імпорту вітчизняних виробників може призвести до стимулювання експорту. У цій моделі враховуються три форми економії від масштабу:

- (а) статична внутрішня (для фірми) економія,
- (б) економія в дослідженнях, розробках та інвестиціях,
- (в) динамічна економія навчання на практиці.

2. Модель Брандера і Спенсера (1985) – модель Брандера і Спенсера показує, що експортні субсидії можуть допомогти вітчизняним виробникам захопити ринки третіх країн за рахунок іноземних конкурентів. Це двоетапна (теорія ігор) модель, у якій уряди (одночасно) обирають рівні субсидій на першому етапі, а фірми (одночасно) обирають рівні виробництва на другому етапі. В обох країнах немає внутрішнього споживання, тобто фірми виробляють тільки для ринку третіх країн. Модель передбачає, що іноземна фірма не отримує експортну субсидію.

Експортна субсидія вітчизняній фірмі розглядається як зниження собівартості її виробництва. Таким чином, вітчизняній фірмі стає вигідно розширити свій продаж на ринку третьої країни та захопити велику частку ринку за рахунок іноземного конкурента. Коротко можна сказати, що нові теорії цілком здатні пояснити структуру світової торгівлі сьогодні [35].

Щодо значення внутрішньогалузевої торгівлі Krugman & Obstfeld (2000) зазначили, що: – Близько однієї чверті світової торгівлі складається з внутрішньогалузевої торгівлі, тобто двостороннього обміну товарами в рамках стандартної промислової класифікації. Внутрішньогалузева торгівля відіграє особливо велику роль у торгівлі промисловими товарами між розвиненими індустріальними країнами, на яку припадає більша частина світової торгівлі. Внутрішньогалузева торгівля дає додаткові прибутки від міжнародної торгівлі, крім порівняльних переваг, оскільки внутрішньогалузева торгівля дозволяє країнам отримувати вигоду від більших ринків. Залучаючись до внутрішньогалузевої торгівлі, країна може одночасно зменшити кількість продукції, яку вона виробляє, і збільшити різноманітність товарів, доступних внутрішнім споживачам. Виробляючи менше сортів, країна може виробляти кожен у більшому масштабі, з вищою продуктивністю та меншими витратами. У той же час споживачі отримують вигоду від збільшення вибору [30].

Внутрішньогалузева торгівля, як правило, переважає між країнами, подібними за співвідношенням капіталовкладень, рівнем кваліфікації тощо. Таким чином, внутрішньогалузева торгівля буде домінуючою між країнами з подібним рівнем економічного розвитку. Прибуток від цієї торгівлі буде великим, коли економія на масштабах є сильною, а продукти диференційованими.

Висновки до першого розділу

1. Помічено, що теорія Рікардо та теорія Хекшера – Оліна забезпечували хороші пояснення теорії торгівлі до першої половини 20

століття. Проте згодом багато дослідників помітили, що порівняльна перевага здається менш актуальною в сучасному світі. Економісти зараз вважають, що традиційні теорії торгівлі (тобто теорія Рікардо та теорія Хекшера – Оліна) не в змозі забезпечити повне пояснення структури світової торгівлі. Дані про світову торгівлю тепер містять кілька емпіричних закономірностей або стилізованих фактів, які видаються несумісними з традиційними теоріями. Таким чином, припущення теорії Хекшера – Оліна, такі як досконала конкуренція, постійна віддача від масштабу та одна й та сама технологія, недійсні в сучасному контексті світової торгівлі. Таким чином, економісти модифікували теорію Хекшера – Оліна, пом'якшивши більшість її припущень, і розробили нові або додаткові теорії торгівлі. Ці нові теорії базуються на ефекті масштабу, недосконалій конкуренції та відмінностях у технологіях між країнами.

2. Початкова відмова від динамічних змін у класичних моделях міжнародної торгівлі згодом призвела до того, що неокласична економічна теорія повністю скасувала категорію часу. У «точковому» світі неокласиків всі події відбуваються одночасно, без будь-якої історичної черговості. Статичні рівноважні стани, що досягають, створюють ілюзію змін, нормативно задані заздалегідь. Ця зумовленість демонструє відсутність нерегулярної динаміки та циклічних коливань економіки. Тому абсолютна мобільність ресурсів всередині країни – можливість виробничих факторів миттєво опинитися у будь-якій точці національного простору – нічим не відрізняється від нормативної передумови про їхню повну нерухомість на міждержавному рівні.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Спільний ринок як парадигма здійснення торговельних відносин в ЄС

Маючи на меті вільний рух товарів і послуг, єдиний ринок виходить за рамки «зони вільної торгівлі» або «угоди про вільну торгівлю» (ЗВТ), які в основному спрямовані на зниження, а часто й на скасування торгових тарифів на товари між членами. Він також виходить за рамки «митного союзу», який зобов'язує членів вільно торгувати товарами, усуває потребу у внутрішніх митних перевітках у межах союзу та погоджує загальний зовнішній тариф щодо імпорту з решти світу. Оскільки офіційні торговельні бар'єри, такі як тарифи, з часом значно зменшилися, а послуги стали економічно важливішими, нетарифні бар'єри стали більш важливими для стримування торгівлі [15].

Загальна економічна аргументація єдиного ринку полягає в тому, що, забезпечуючи вільний рух товарів і послуг, єдиний ринок:

- зменшує бар'єри та витрати, щоб більше компаній і окремих осіб могли торгувати продуктами через нього;
- збільшує вибір для споживачів (і підприємств);
- знижує витрати як для споживачів, так і для підприємств;
- дозволяє фірмам отримувати доступ до більших ринків і спеціалізуватися, використовуючи переваги економії на масштабах і стаючи більш ефективними.

У свою чергу це: створює додатковий конкурентний тиск, що підвищує продуктивність. Економічна література припускає, що сума цих ефектів може бути значною.

Справжній єдиний ринок вимагає «рівних умов гри» правил поза національними кордонами. Це означає скасування «несправедливих»

регуляторних обмежень, надання законного права оскаржувати несправедливість і гармонізацію або забезпечення взаємного визнання регулювання держав-членів. «Єдиний ринок» означає ЄС як одну територію без будь-яких внутрішніх кордонів чи інших регулятивних перешкод для вільного руху товарів і послуг. Ця концепція була центральною в засновницькому Римському договорі 1957 року, який зобов'язався «скасувати між державами-членами перешкоди для свободи руху, товарів, осіб, послуг і капіталу» [29].

Однак справжній єдиний ринок потребує «рівних умов гри» правил поза національними кордонами. Це означає усунення «несправедливих» регуляторних обмежень і гармонізацію або забезпечення взаємного визнання регулювання держав-членів. Маючи на меті вільний рух товарів і послуг, єдиний ринок виходить за рамки «зони вільної торгівлі» або «угоди про вільну торгівлю», які в основному спрямовані на зниження, а в багатьох випадках і на скасування торговельних тарифів на товари між членами. Єдиний ринок усуває інші торгові витрати – особливо нетарифні заходи, такі як ліцензування та інші регуляторні бар'єри для торгівлі.

Оскільки тарифи на світову торгівлю з часом знизилися, ці нетарифні бар'єри стали відносно більш важливими, особливо в торгівлі послугами. Оцінки свідчать про те, що витрати, що впливають на торгівлю послугами, можуть більш ніж удвічі перевищувати витрати на товари.

Створення більш рівних умов гри через зниження торговельних витрат веде до підвищення рівня життя – це дає змогу розширити торгівлю: знизити ціни та збільшити вибір для споживачів і підприємств; створення більшого ринку для фірм, що сприяє більшій спеціалізації та конкуренції. Ці вигоди, здається, рівномірно розподілені – бідніші споживачі отримали більше вигоди від нижчих цін, оскільки більшу частину їхніх витрат припадає на продані товари [44].

Таблиця 2.1

Тарифні та нетарифні засоби регулювання зовнішньої торгівлі в та поза
Спільним Ринком Європейського Союзу

Торговельні бар'єри	Витрати в межах ЄС	Витрати по за межами ЄС	Приклади торгівлі по за межами ЄС
ТОВАРИ			
Тарифи і квоти			
Імпортні мита	Відсутні	Торгівельні угоди зводяться до нуля, за винятком сільського господарства. Без торговельної угоди імпорту товарів до ЄС складає в середньому 5,3% (СОТ, ІТС та UNCTAD, 2015), але ця цифра значно відрізняється для різних товарів.	Мита на хімікати, одяг і автомобілі будуть складати 4,6%, 11,5% і 10%
Кількісні та якісні обмеження імпорту	Відсутні	Квоти застосовуються до імпорту деяких товарів	ЄС кількісно обмежує імпорту молока та цукру
Кордон і митниця			
Митний контроль	Відсутні	Вони оцінюються за тарифом митного союзу в 2,3–3,3% від митної вартості товарів	Витрати на митне оформлення та оформлення документів
Транспортні витрати			
Тарифи на перевезення товарів	Частково	Вони оцінюються за тарифом митного союзу ЄС	Вартість авіа, залізничного або морського транспортування до ЄС
ПОСЛУГИ			
Нетарифні обмеження	Частково	За межами Єдиного ринку витрати з часом зростатимуть	
Ліцензії та право власності	Єдиний ринок зменшує відмінності та забезпечує юридичний захист від нечесної практики		Професіонали (лікарі, інженери, бухгалтери) повинні мати ліцензію на практику
Нормативно-правові відмінності		Коригування зі стандартами ЄС	
Стандартизація		Міжнародна стандартизація	Харчові продукти та стандарти маркування

Джерело: [27]

Тим не менш, розширення торгівлі з країнами з низьким рівнем оплати праці може зменшити зарплати вітчизняних низькокваліфікованих працівників і збільшити нерівність. Регуляторна гармонізація в деяких випадках може не відповідати інтересам однієї держави-члена – можливо, це спричинить додаткові витрати або прийняття політики, яка є небажаною. Такі наднаціональні правила є важливими для справжнього єдиного ринку – інакше фірми в деяких країнах, які діють за іншими нормативними стандартами, можуть конкурувати прямо та нечесно з фірмами в інших країнах [21].

Отже, єдиний ринок значно відрізняється від зони вільної торгівлі чи угоди. Це знижує витрати на торгівлю послугами та робить більше для усунення регуляторних бар'єрів для торгівлі товарами. Існують значні економічні вигоди від такого усунення бар'єрів для торгівлі у вигляді нижчих цін і розширення вибору, спеціалізації та транскордонної конкуренції. Про вплив глобалізації та торгівлі на нерівність і заробітну плату існує значна кількість економічної літератури та дискусій. Зростання торгівлі може по-різному вплинути на заробітну плату та вартість життя для різних груп доходу.

Що стосується заробітної плати, економічна теорія припускає, що збільшення торгівлі може збільшити (всередині країни) нерівність в оплаті праці (Harrison, McLaren and McMillan) і навіть «зменшити реальну заробітну плату менш освічених працівників в абсолютному вираженні» (Krugman). Є обмежені надійні оцінки розміру цього ефекту. Ранні дослідження щодо зростання нерівності в США свідчать про помірний внесок торгівлі, хоча новіші дослідження свідчать про потенційно більший, хоча й нечітко визначений ефект (Krugman).

Економічні вигоди від розширення торгівлі, як правило, більш ніж достатні для компенсації тих, хто втрачає через нижчу заробітну плату – наприклад, через збільшення податкових кредитів. Проте на практиці така компенсація може не відбутися. А вартість перерозподілу може зменшити

загальну вигоду від торгівлі (Antràs, de Gortari and Itskhoki). Збільшення торгівлі знижує вартість товарів і послуг, і, оскільки моделі споживання між багатими та бідними споживачами значно відрізняються, це також може вплинути на нерівність. Fajgelbaum і Khandelwal надають докази того, що торгівля зменшує нерівність через непропорційне зниження вартості життя для бідніших людей. Зокрема, вони моделюють вплив на споживчі ціни та реакцію на останні торговельні потоки порівняно з гіпотетичним світом без будь-якої торгівлі. Вони роблять висновок: Таким чином, загалом зростання торгівлі може призвести до збільшення нерівності в оплаті праці та зниження заробітної плати для менш освічених працівників, але це можна компенсувати компенсаційними виплатами, а торгівля також зменшує нерівність через непропорційне зниження вартості життя для бідніших груп.

Сукупний вплив на нерівність незрозумілий, але, загалом, загальні економічні вигоди від збільшення торгівлі, ймовірно, будуть достатніми, щоб компенсувати тим, хто може втратити. Спочатку концепція «спільного ринку» була центральною в Римській угоді, яка заснувала Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) у 1957 році. По суті, спільний ринок спочатку заснував митний союз (див. визначення раніше) і зобов'язувався учасників вільного руху товарів, осіб, послуг і капіталу. Ці останні тепер відомі як Чотири свободи. Залишається актуальним те, що ЄС повинен «створити внутрішній ринок», який визначається як «територія без внутрішніх кордонів, у якій забезпечується вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу відповідно до положень Договорів» (положення Договору цитується в Департаменті бізнесу, інновацій та навичок (2013)) [26].

З часом правова база змінилася, щоб відобразити зростаючий рівень інтеграції Єдиного ринку. Хоча початкові зусилля були спрямовані на усунення тарифних і митних бар'єрів, це привернуло більше уваги до вільного руху товарів («імпорту та експорту»). Маастрихтська угода 1993 року значною мірою скасувала контроль за переказом капіталу та платежів між державами-членами; це також створило концепцію європейського

громадянства (це в кінцевому підсумку призвело до розширення договірних прав для громадян ЄС на вільне пересування, якщо вони є «самодостатніми», а не лише з метою роботи).

Приблизно половина торгівлі товарами ЄС регулюється гармонізованим законодавством, іншу половину посідає «негармонізований» сектор, який або регулюється національними технічними регламентами, або взагалі не регулюється. У 2008 році європейські інститути ухвалили пакет так званої нової законодавчої бази (NLF), який спрямований на горизонтальне регулювання деяких ключових точок єдиного ринку для товарів, таких як:

- вдосконалення правил нагляду над ринком; підвищення якості оцінки відповідності продукції за рахунок більш чітких правил щодо вимог до повідомлення органів з оцінки відповідності; роз'яснення значення маркування CE;

- створення загальної правової бази для промислових товарів у вигляді набору заходів для використання у майбутньому законодавстві. Хоча деякі з цілей NLF були досягнуті, це, звичайно, не стосується нагляду за ринком, лазівки в якому створюють серйозні проблеми для виробників будівельного обладнання [23].

«Новий підхід», на якому будується NLF, є інноваційним способом технічної гармонізації. Він запроваджує, серед іншого, чіткий поділ відповідальності між законодавцем ЄС та Європейськими організаціями зі стандартизації CEN, CENELEC та ETSI у правовій базі, що дозволяє вільне переміщення товарів. Положення та директиви Європейського Союзу щодо продуктів визначають «основні вимоги», такі як захист здоров'я та безпеки, яким повинні відповідати товари при їх розміщенні на ринку. Європейські організації зі стандартизації мають на меті скласти відповідні технічні специфікації, які відповідають основним вимогам Правил та Директив, дотримання яких забезпечує презумпцію відповідності основним вимогам. Такі специфікації називаються "гармонізованими стандартами". Стандарти

CEN (Європейський комітет зі стандартизації) та ISO (Міжнародна організація зі стандартизації) – це технічні документи, призначені для використання як правило, керівництво або визначення.

Завдяки стандартам виробники можуть отримати прямий доступ до ринків. Стандартизація повинна об'єднувати всі зацікавлені сторони, такі як виробники, користувачі та регулюючі органи конкретного матеріалу, продукту, процесу чи послуги. Усі сторони мають отримати вигоду від стандартизації за рахунок підвищення безпеки та якості продукції, а також зниження операційних витрат та цін. Гармонізовані стандарти повинні підтримувати конкурентоспроможну європейську промисловість та залишатися актуальними для компаній, які працюють на єдиному ринку Європейського Союзу [52].

З кінця 1990-х років значно більше уваги приділено послугам. План дій у сфері фінансових послуг у 1999 році мав на меті полегшити просування фінансових послуг у всьому ЄС. У 2005 році було прийнято законодавство про визнання низки професійних кваліфікацій у всьому ЄС. У 2006 році було ухвалено Директиву про послуги, що полегшує усунення бар'єрів у наданні послуг.

ЄС було створено з метою створення «єдиного ринку» без будь-яких внутрішніх кордонів чи інших регулятивних перешкод для вільного руху товарів, послуг, людей чи капіталу. Зменшення або усунення цих бар'єрів збільшує торгівлю та покращує рівень життя. Торгівля з іншими країнами передбачає додаткові витрати в порівнянні з поставками на внутрішній ринок.

Окрім транспортних витрат, існують податки на кордоні (тарифи), митні перевірки, «нетарифні бар'єри», такі як ліцензування чи регулювання, і культурні бар'єри, такі як мова. Членство в єдиному ринку ЄС дозволяє уникнути майже всіх цих витрат і, отже, зменшує перешкоди для торгівлі. Деякі витрати на торгівлю, такі як транспортні витрати та культурні бар'єри, залишатимуться завжди.

Розширення торгівлі має значні економічні вигоди – зниження цін і збільшення вибору для споживачів і підприємств; і більший ринок, що означає більше спеціалізації та конкуренції. Все це веде до зростання доходів і рівня життя. Членство в єдиному ринку – або майже повне членство у випадку членства в ЄСР – виходить за рамки «доступу» до ринку через торгову угоду чи митний союз, суттєво вирішуючи «нетарифні бар'єри», які є особливо важливими на торгові послуги. Оцінки свідчать про те, що витрати, що впливають на торгівлю послугами, можуть більш ніж удвічі перевищувати витрати на товари [49].

Фінансові послуги є конкретним прикладом того, що означає бути в рамках єдиного ринку. Жодна угода, окрім (майже повного) членства в Єдиному ринку, не дасть доступу, подібного до того, який надають «права на паспортизацію». Якби угода була членством у поточній ЄСР, країна зіткнулася б із значним ризиком того, що, незважаючи на те, що вона є провідним міжнародним фінансовим центром, її регулювання значною мірою визначатиметься ЄС із відносно обмеженим впливом. Однак без членства країна, швидше за все, втратить цінну економічну діяльність і робочі місця, незважаючи на свою порівняльну перевагу в сфері послуг. Отже, загалом повне членство в Єдиному ринку є найглибшою формою торговельної інтеграції та знижує торговельні витрати таким чином, що не в змозі зробити ЗВТ чи митний союз, особливо для послуг.

Таким чином, майже повне членство, як і у випадку членства в ЄСР, суттєво відрізняється в економічному плані від «доступу», який наразі доступний для країн, які мають ЗВТ з ЄС.

Рівень інтеграції Єдиного ринку значно змінився з часом. У перше десятиліття своєї діяльності, до 1968 року, Митний союз був завершений і мита між державами-членами скасовані. Однак це лише ліквідувало формальні торговельні обмеження. Суд Європейського Союзу справді виносив рішення щодо випадків, коли правила держав-членів обмежували чотири свободи, але лише в 1985 році Європейська рада отримала Білу книгу

про завершення внутрішнього ринку (Європейська комісія, 1985), яка Департамент бізнесу, інновацій та навичок (2013) пропонує «по суті визначити порядок денний для єдиного ринку, яким ми його знаємо сьогодні». Ця Біла книга була прямою відповіддю на «євросклероз», сприйману стагнацію європейських економік, шляхом планування справжнього єдиного ринку для Європи. Зокрема, він виступав за більш активну стратегію, засновану на взаємному визнанні та більшій гармонізації законодавства; більшість із цих заходів було прийнято до 1992 року. З початку 1990-х років докладалися додаткові зусилля для усунення бар'єрів для торгівлі всередині ЄС. Департамент бізнесу, інновацій та навичок (2013) узагальнює їх таким чином: Маастрихтська угода (1993) додала нові повноваження ЄС у сферах, пов'язаних з єдиним ринком, таких як захист споживачів і транс'європейські мережі; змінені інші сфери, такі як навколишнє середовище; надала статусу Договору законодавству 1988 року, яке значною мірою скасувало контроль за переказом капіталу та платежів між державами-членами; і створив концепцію європейського громадянства, яка, як виявилось, матиме серйозні наслідки для свободи пересування в межах ЄС [51].

З 1996 року значно більше уваги приділяється рівню інтеграції послуг. Зокрема, як підсумовано Департаментом бізнесу, інновацій та навичок (2013): План дій щодо фінансових послуг у 1999 році виклав низку пропонованих законів, спрямованих на полегшення продажу фінансових послуг у всьому ЄС; у 2005 році було погоджено законодавство, яке консолідувало систему взаємного визнання ряду професійних кваліфікацій в ЄС; а в 2006 році було ухвалено Директиву про послуги, яка консолідувала юриспруденцію та спрощувала скасування невинуватих перешкод у наданні послуг [11].

Таким чином, ЄС було засновано з метою створення «спільного ринку» з «чотирма свободами» товарів, послуг, людей і капіталу. Спочатку зусилля були зосереджені на усуненні або зменшенні офіційних торговельних і

митних бар'єрів між членами, але з початку 1990-х років, у відповідь на мляві економічні показники, ЄС все більше зосереджувався на «завершенні єдиного ринку» з наголосом на послугах, у тому числі фінансових. послуги.

2.2. Особливості торговельних відносин між країнами ЄС

Метою економічної інтеграції є надання громадянам і компаніям доступу до ринків, які раніше були закриті через національні бар'єри. Угода про заснування ЄЕС у 1957 році вже включала довгострокову мету створення спільного ринку. Відправною точкою економічної інтеграції часто є угода про вільну торгівлю, угода згідно з міжнародним правом, яка гарантує вільну торгівлю між двома чи більше країнами. Він скасовує митні збори та тарифні торгові бар'єри в зоні вільної торгівлі.

Європейський митний союз, заснований у 1968 році, додатково мав спільну митну політику для торгівлі з третіми країнами. А з 1960 року також існує Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), країни-члени якої прагнули брати участь у вільній торгівлі одна з одною, але не бажали брати зобов'язання щодо спільної митної політики. Проте з часом більшість членів ЄАВТ перейшли і приєдналися до митного союзу. Ці країни включають Данію та Великобританію (1973), Португалію (1986) та Фінляндію, Австрію та Швецію (1995) [5].

Єдиний європейський ринок є набагато глибшим рівнем інтеграції. Він також скасував нетарифні бар'єри для вільного руху товарів і послуг. Вони включають фізичні (кордони), фіскальні (податки), юридичні (обмеження доступу, імпорتنі квоти) і технічні (стандарти продукції) бар'єри. Крім того, загальноєвропейський вільний рух людей і капіталу був прописаний у законі. Як члени Європейської економічної зони (ЄЕЗ), країни ЄАВТ Ісландія, Ліхтенштейн і Норвегія є союзниками єдиного ринку. Однак ЄЕЗ виключає деякі сфери, які регулюються на рівні ЄС, напр. спільна сільськогосподарська політика та політика зовнішньої торгівлі. Швейцарія є

єдиною країною ЄАВТ, яка не є членом ЄЕЗ і пов'язана з Єдиним ринком лише через численні двосторонні угоди.

Більшість країн Єдиного ринку зробили ще один рішучий крок вперед і створили Економічний і валютний союз (ЄВС). Таким чином, економічна оцінка Єдиного ринку пов'язана з концептуальними труднощами відокремлення впливу Єдиного ринку не лише від наслідків глобалізації, а й від запровадження євро [20].

Запуск транскордонного ринку призводить до усунення бар'єрів, які раніше перешкоджали міжнародному обміну товарами, послугами та (людським) капіталом. Національні правила замінені узгодженими правилами єдиного ринку, які скасовують багато прикордонних формальностей і бар'єрів для входу. Це дозволяє підвищити ефективність і конкуренцію. Однак економічні вигоди можуть не обов'язково розподілятися рівномірно. Крім того, в результаті можуть виникнути додаткові витрати.

Єдиний європейський ринок цього року святкує своє 31-річчя. 1 січня 1993 року тодішні 12 держав-членів скасували прикордонний контроль між собою, започаткувавши вільний рух людей, товарів, послуг і капіталу. Спільний ринок охоплює експорт товарів, послуг та інвестицій; пересування людей в межах ЄС для проживання, навчання чи роботи; і єдиний цифровий ринок, що охоплює продажі підприємств через електронну комерцію та онлайн-покупки фізичних осіб.

Ідея об'єднаної Європи почалася в 1950-х роках із заснуванням Співтовариства. Але щоб забезпечити єдиний ринок, потрібно було зробити багато кроків. На графіках нижче показано експорт товарів, послуг та інвестицій з однієї держави-члена в іншу (експорт всередині ЄС).

Дані стосуються останнього доступного року, 2022 для товарів і послуг, 2020 для інвестицій. Хоча Велика Британія покинула ЄС 1 лютого 2020 року, вона залишалася на єдиному ринку до кінця 2020 року. У 1993 році тодішні 12 держав-членів торгували товарами на суму 665 млрд. євро. Торгівля між державами-членами зросла протягом багатьох років, оскільки

Союз розвивався, досягнувши 3,586 млрд. євро в 2019 році для ЄС-28. Дивлячись на торгівлю ЄС-27, після спаду через кризу COVID 2022 року вона досягла 3,445 млрд. євро у 2021 році, що вказує на швидке повернення до попередньої тенденції [22].

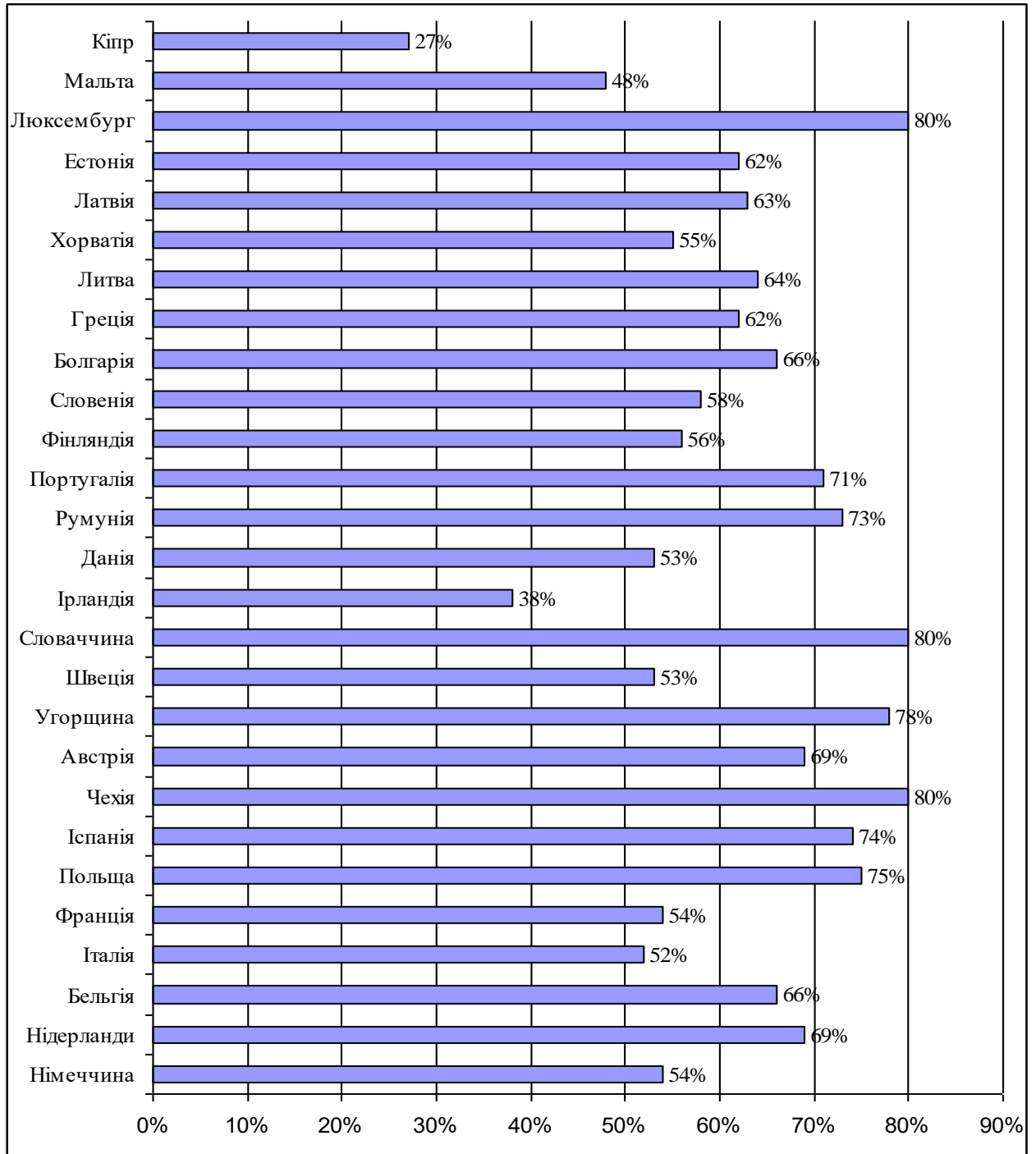


Рис 2.1. Питома вага експорту товарів країн-членів ЄС до Європейського Союзу у 2022 р. Складено автором за матеріалами [14]

Станом на 2023 рік Німеччина та Нідерланди є найбільшими країнами-експортерами всередині ЄС, експортуючи приблизно 850 млрд. євро і 600 млрд. євро відповідно. Подібно до товарів, торгівля послугами з роками зростає. Дані, що стосуються розвитку ЄС в цілому, не є повністю порівнянними, тому їх слід розглядати лише як орієнтовні.

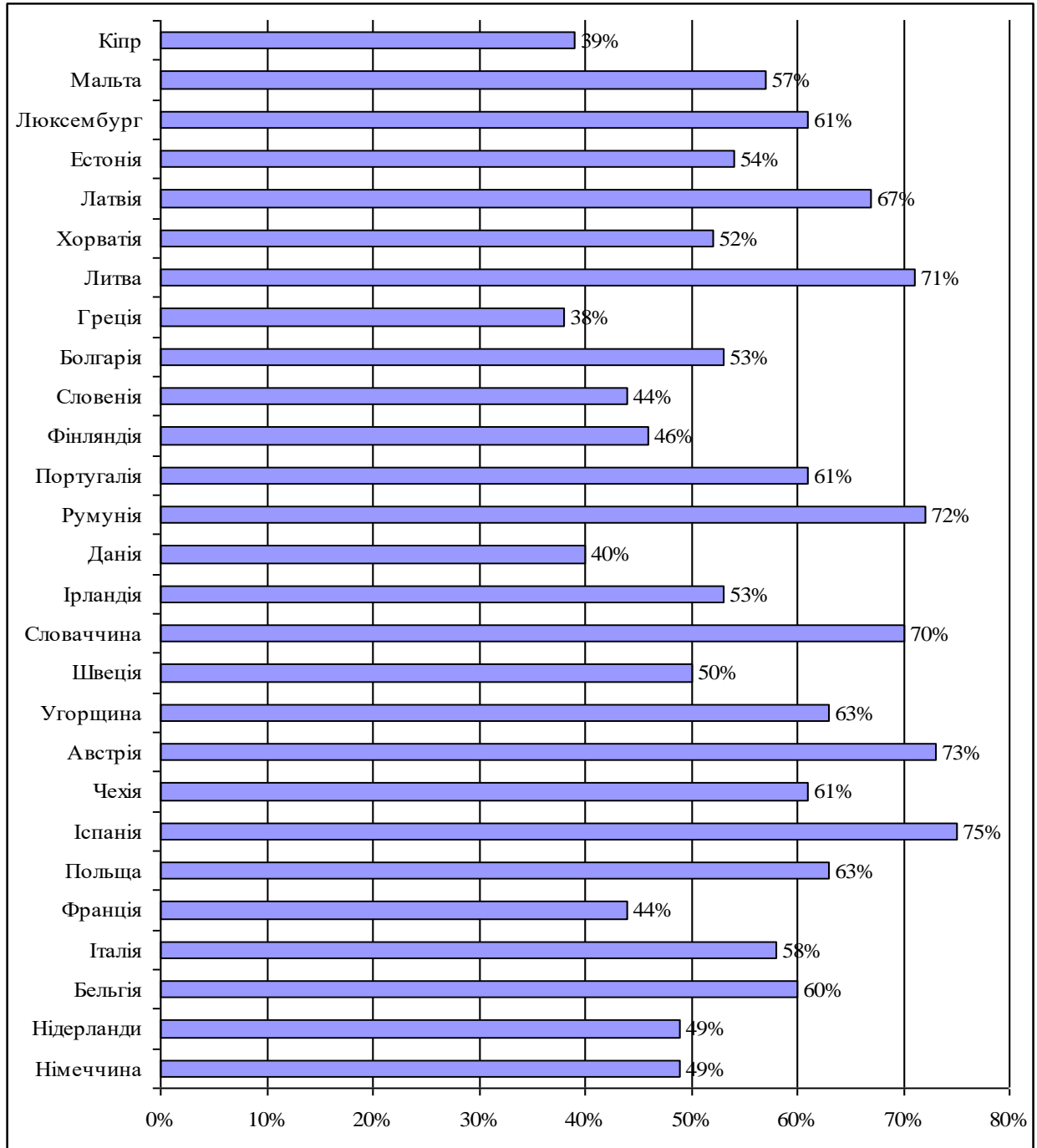


Рис 2.2. Питома вага експорту послуг країн-членів ЄС до Європейського Союзу у 2022 р. Складено автором за матеріалами [13]

Частка експорту всередині ЄС відрізняється між державами-членами. Для деяких країн – Люксембургу, Словаччини та Чехії – більше 80% їхньої торгівлі припадає на інші країни-члени, тоді як для Мальти, Ірландії та Кіпру ця частка становить менше 50%. Протягом періоду з 1999 року експорт в рамках єдиного європейського ринку зріс з приблизно 1,3 трильйона євро щорічно до понад 4 трильйонів євро до 2023 року. Успіх єдиного ринку в просуванні торгової інтеграції полягає в «чотирьох свободах» ЄС – свободі товарів, послуг, робочої сили та капіталу, які усунули перешкоди для торгівлі між державами-членами та дозволили підприємствам працювати в усьому союзі так само, як вони працюють на своїх внутрішніх ринках.

У 1993 році обсяг торгівлі послугами становив 167 млрд. євро. У 2019 році для ЄС-28 він становив 1374 млрд. євро. Дивлячись на ЄС-27, з 2010 по 2022 рік спостерігалось зростання на 86,4%, з 535 млрд. євро до 997 млрд. євро.

Вартість послуг, експортованих до Європейського Союзу, вперше перевищила один трильйон євро у 2019 році, перш ніж серйозно постраждала від спалаху пандемії COVID-19 у 2020 році, яка заборонила компаніям надавати послуги особисто в зокрема. До 2021 року вартість експорту послуг знову повернулася майже до трильйона євро, а Німеччина, Франція та Нідерланди були трьома найбільшими експортерами. Ірландія та Люксембург, дві з найменших держав-членів Союзу, також є великими експортерами послуг, оскільки багатонаціональні компанії мають свої європейські штаб-квартири в цих двох країнах, щоб скористатися перевагами режимів низького оподаткування [12].

Вивіз ПІІ означає інвестиції суб'єкта господарювання з однієї держави-члена в іншу. Історичні дані для ЄС не є повністю порівнянними, і їх слід розглядати лише як орієнтовні. Інвестиції між державами-членами в 1994 році становили 463 млрд. євро (ЄС-15). Цей показник для ЄС-28 у 2019 році сягнув 9,430 млрд. євро. Для сучасного ЄС 27 інвестиції в ЄС у 2020 році склали 7,029 млрд. євро.

2.3. Напрями та перспективи розвитку товарообігу між країнами-членами ЄС

Сезонно скоригована вартість місячного загального експорту товарів з країн-членів ЄС до інших держав-членів показана на рисунку 2.3. У період з січня 2002 року по грудень 2022 року експорт товарів зріс зі 120 млрд. євро до 363 млрд. євро. З вересня 2008 року по травень 2009 року спостерігалось різке зниження вартості експорту товарів. Після цього падіння вартість експорту товарів знову почала зростати. Через пандемію COVID-19 експорт різко впав у період з лютого 2020 року по квітень 2020 року. Однак до грудня 2022 року він значно перевищив рівень до пандемії [17].

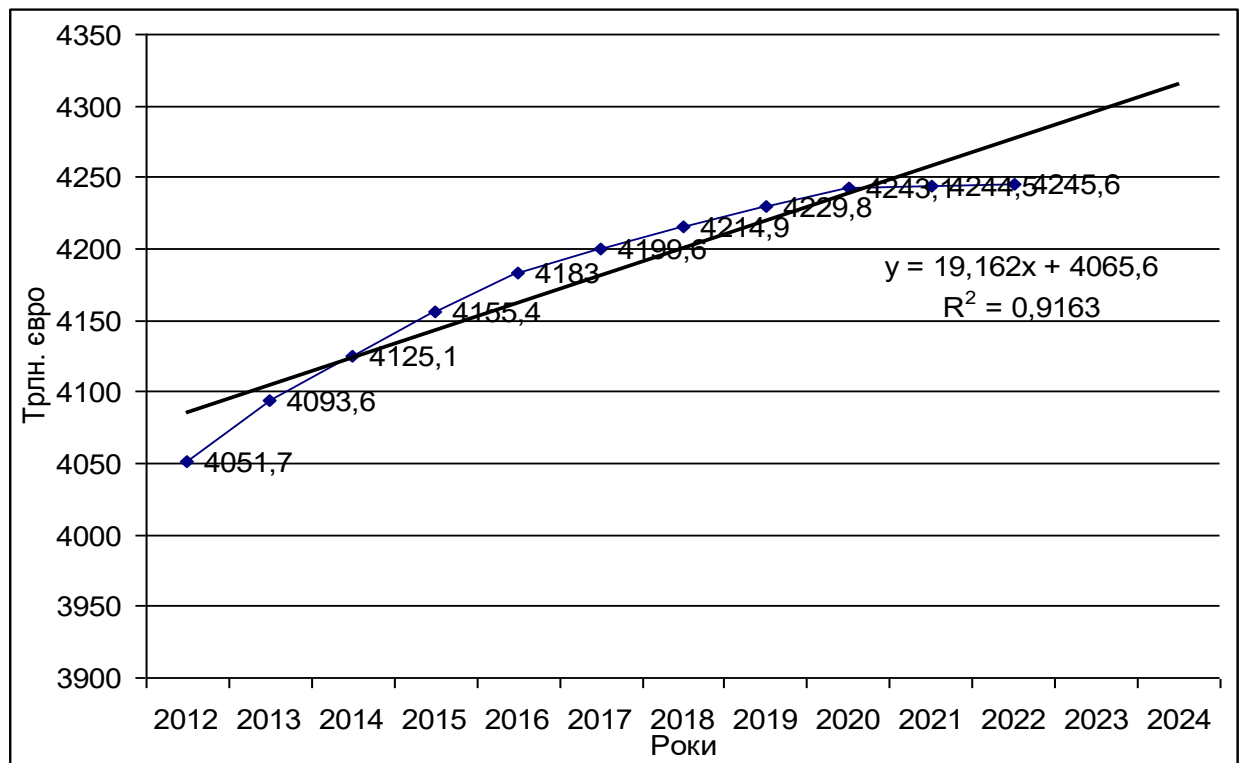


Рис 2.3. Динаміка та прогноз експорту товарів країнами-членами ЄС в межах Європейського Союзу. Складено автором за матеріалами [46]

У період з січня 2002 року по грудень 2022 року експорт товарів зріс зі 120 млрд. євро до 363 млрд. євро. З вересня 2008 року по травень 2009 року спостерігалось різке зниження вартості експорту товарів. Після цього падіння вартість експорту товарів знову почала зростати. Через пандемію COVID-19

експорт різко впав у період з лютого 2020 року по квітень 2020 року. Однак до грудня 2022 року він значно перевищив рівень до пандемії.

Таблиця 2.2

Обсяги експорту товарів країн ЄС в рамках об'єднання у 2022 р.

Країна	Обсяг експорту до ЄС	Частка у внутрішньому експорті ЄС
Німеччина	863,4	20,34
Нідерланди	659,7	15,54
Бельгія	413,0	9,73
Італія	329,8	7,77
Франція	329,8	7,77
Польща	260,0	6,12
Іспанія	253,4	5,97
Чехія	188,0	4,43
Австрія	140,3	3,30
Угорщина	113,1	2,67
Швеція	102,0	2,40
Словаччина	82,6	1,95
Ірландія	80,2	1,89
Данія	67,9	1,60
Румунія	66,7	1,57
Португалія	55,4	1,31
Фінляндія	46,3	1,09
Словенія	41,9	0,99
Болгарія	31,5	0,74
Греція	30,3	0,71
Литва	27,6	0,65
Хорватія	16,6	0,39
Латвія	15,3	0,36
Естонія	15,0	0,35
Люксембург	13,3	0,31
Мальта	1,4	0,03
Кіпр	1,1	0,03

Складено автором за матеріалами [33]

Існують великі варіації у вартості експорту товарів країнами-членами до партнерів у межах ЄС. У 2022 році вартість експортної торгівлі товарами в межах ЄС становила від 863 млрд. євро для Німеччини до трохи більше 1 млрд. євро для Кіпру. Було сім держав-членів (Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Італія, Франція, Польща та Іспанія), чий експорт товарів до

партнерів у ЄС у 2020 році становив понад 200 млрд. євро, що становить 73% від загальної вартості всередині ЄС.

У період з 2002 по 2022 рік вартість експорту товарів до країн-партнерів з ЄС щорічно зростала в середньому на 10% у чотирьох країнах: Латвії (11,9%), Литві (11,5%), Болгарії (11,3%) і Польщі (10,8%). У 13 з решти 23 держав-членів середньорічне зростання становило від 5% до 10%, а в 10 - нижче 5%. Країни-члени Східної Європи, як правило, мали вищі темпи зростання. У 22 державах-членах на трійку найбільших партнерів припадає понад 50 % експорту в межах ЄС. Для наступних чотирьох держав-членів три провідні партнери мають від 40% до 50% експорту в межах ЄС. Лише в Німеччині (37%) ця частка нижча за 40%. Німеччина найчастіше (24 рази) фігурувала як трійка лідерів-партнерів; Наступними двома популярними партнерами були Франція (11 разів) та Італія (9 разів).

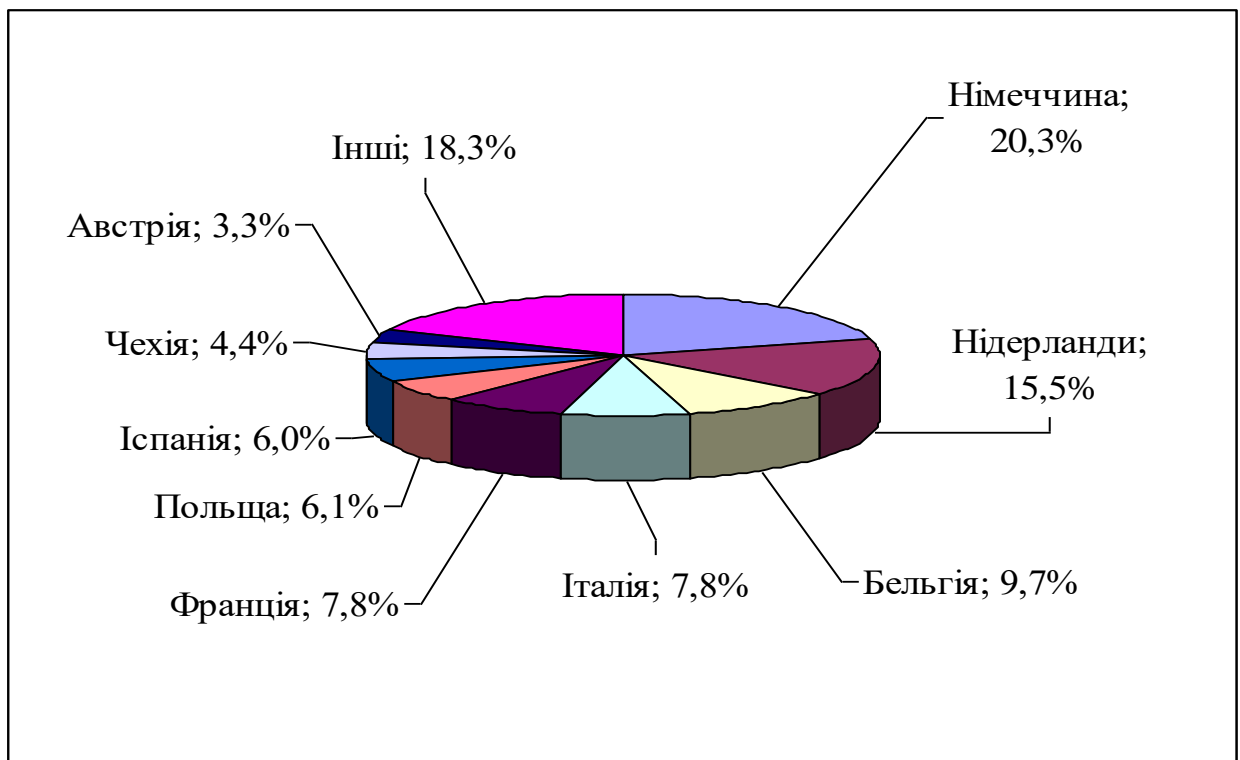


Рис 2.4. Питома вага країн у внутрішньому експорті ЄС у 2022 р.

Складено автором за матеріалами [55]

У 2022 році десять держав-членів мали позитивне сальдо торгівлі. Найвищий профіцит був у Нідерландах (328,6 млрд євро). Він також

перевищив 10 млрд. євро в Бельгії (64,4 млрд. євро), Ірландії (32,0 млрд. євро), Польщі (27,7 млрд. євро), Чехії (25,5 млрд. євро) та Іспанії (16,3 млрд. євро). 17 держав-членів мали торговий дефіцит. Найбільший дефіцит був у Франції (150,0 млрд. євро). Він також становив щонайменше 10 млрд. євро в Німеччині (48,1 млрд. євро), Австрії (25,5 млрд. євро), Румунії (22,9 млрд. євро), Португалії (20,7 млрд. євро), Швеції (20,2 млрд. євро), Фінляндії (14,6 млрд. євро), Хорватія (12,8 млрд. євро) і Данія (12,5 млрд. євро).

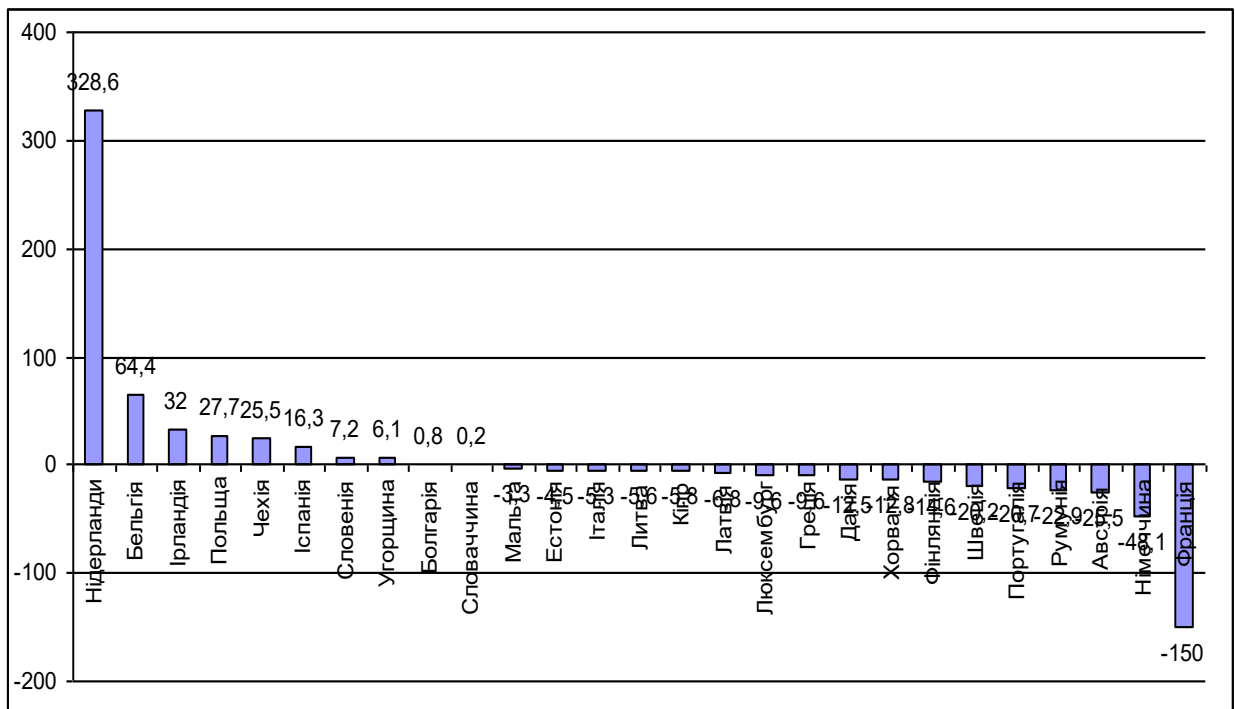


Рис 2.5. Зовнішньоторговельне сальдо країн ЄС у внутрішньорегіональній торгівлі у 2022 р.

Складено автором за матеріалами [44]

У 12 країнах-членах торговельний баланс становив від +10 до -10 млрд. євро. У 2022 році 18 держав-членів мали дефіцит торгівлі товарами всередині ЄС. У Болгарії, Іспанії, Польщі та Словенії до 2022 року це змінилося на позитивне сальдо. У 2022 році дев'ять держав-членів мали позитивне сальдо торгівлі товарами всередині ЄС. У Німеччині, Данії та Фінляндії до 2022 року це змінилося на дефіцит. У 2022 році Нідерланди, які мали найвище позитивне сальдо торгівлі в абсолютному вираженні, також мали найвище співвідношення експорту та імпорту (199), за якою йшла Ірландія (167).

Франція, яка мала найвищий торговий дефіцит в абсолютному вираженні, займає 22 місце за співвідношенням експорту та імпорту. Його співвідношення 69 було вищим або рівним такому в Латвії (69), Люксембурзі (58), Хорватії (56), Мальті (29) і Кіпрі (16), де всі вони мали менший дефіцит в абсолютному вираженні, ніж Франція.

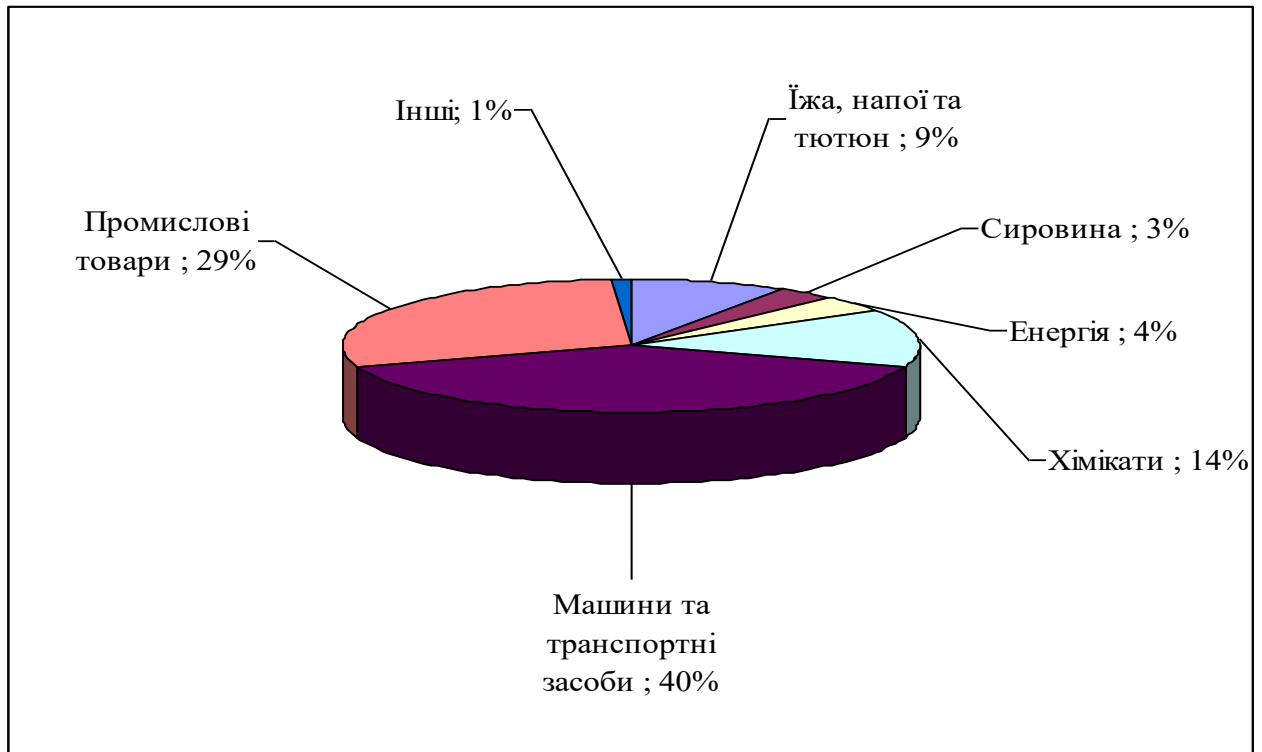


Рис 2.6. Товарна структура внутрішньої торгівлі ЄС у 2022 році.

Складено автором за матеріалами [17]

Також нами було розглянуто торговельні відносини окремих держав-членів із партнерами за межами ЄС, щоб додати додатковий контекст до інтерпретації балансів торгівлі товарами всередині ЄС. Він показує співвідношення «експорту товарів, поділеного на імпорт товарів» за державами-членами для торгівлі з партнерами, що не входять до ЄС. У 2022 році цей коефіцієнт був найвищим у Данії (137), Ірландії (136) і Литві (127), а найнижчим у Греції (46), Нідерландах (50) і Мальті (51).

Дев'ять держав-членів (Греція, Франція, Хорватія, Італія, Кіпр, Литва, Мальта, Португалія та Румунія) у 2022 році мали торговельний дефіцит у торгівлі як всередині, так і поза ЄС, як зазначено в Таблиці 3 і 4 на значення нижче 100 %. Було дев'ять держав-членів (Бельгія, Чехія, Іспанія, Угорщина,

Нідерланди, Польща, Словенія та Словаччина) з надлишковим сальдо (позначене значенням понад 100 %) у торгівлі всередині ЄС, але дефіцитом у зовнішній торгівлі. торгівля ЄС. Було вісім держав-членів (Данія, Німеччина, Естонія, Латвія, Люксембург, Австрія, Фінляндія та Швеція) з дефіцитом у торгівлі всередині ЄС, але з надлишком у торгівлі за межами ЄС. Нарешті, лише Ірландія мала позитивне сальдо торгівлі в обох таблицях. Розглядаючи торговельні відносини між країною та її торговими партнерами, слід також звернути увагу на торгівлю послугами, щоб отримати більш повну картину.

Таблиця 2.3

Товарна структура внутрішньорегіональної торгівлі ЄС у 2022 році

Товарна група	Обсяг (млрд. євро)
Їжа, напої та тютюн	403
Сировина	157
Енергія	425
Хімікати	752
Машини та транспортні засоби	1341
Промислові товари	1121
Інші	28

Складено автором за матеріалами [21]

У 2022 році 15 держав-членів мали співвідношення загального експорту до загального імпорту від 80% до 120%. Вісім держав-членів (Греція, Франція, Хорватія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Португалія та Румунія) мали співвідношення менше ніж 80%, тоді як лише Ірландія мала співвідношення більше ніж 120%.

У 2022 році більшість держав-членів мали частку експорту всередині ЄС від 50% до 75%. У Польщі (76 %), Угорщині (78 %), Словаччині (80 %), Люксембурзі (81 %) і Чехії (обидві 82 %) він був вищим за 75 %. Лише на Кіпрі (26 %), Ірландії (39 %) і Мальті (45 %) частка експорту всередині ЄС була нижчою за 50 %, тобто експорт за межі ЄС був вищим, ніж експорт всередині ЄС. Середнє незважене співвідношення для держав-членів між експортом всередині ЄС і експортом за межі ЄС зменшилося на 15 процентних пунктів між 2002 і 2022 роками. Співвідношення зменшилося в

чотирнадцяти державах-членах. Найбільше падіння спостерігалось в Словаччині (-306 в. п.), Словенії (-129 в. п.) та Естонії (-103 в. п.). Співвідношення зросло в тринадцяти державах-членах. Найбільше зростання спостерігалось в Болгарії, Румунії (обидві по 45 в. п.) і Литві (41 в. п.).

Таблиця 2.4

Торговельний баланс у внутрішньорегіональній торгівлі країн ЄС

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Бельгія	24,856	27,295	26,998	30,337	25,629	30,425	64,452
Болгарія	-1,439	-1,843	-1,333	-1,468	-377	-543	757
Чехія	17,067	18,526	20,338	22,965	24,595	21,860	25,410
Данія	-4,398	-5,469	-7,249	-6,282	-10,130	-12,824	-12,425
Німеччина	26,753	23,858	14,836	3,287	-11,004	-14,265	-47,243
Естонія	-2,203	-2,636	-2,505	-2,345	-1,932	-2,180	-4,556
Ірландія	16,987	14,402	19,416	21,651	30,901	22,709	32,060
Греція	-9,668	-10,625	-10,608	-10,822	-10,271	-12,237	-9,669
Іспанія	-7,143	-5,331	-6,151	-3,566	3,328	5,442	16,098
Франція	-98,338	-110,38	-111,287	-110,537	-107,444	-129,070	-149,599
Хорватія	-7,004	-7,938	-8,479	-9,649	-7,978	-9,230	-12,816
Італія	-1,086	-2,912	-171	3,777	6,906	2,385	-5,070
Кіпр	-3,316	-3,502	-3,590	-3,576	-3,513	-4,713	-5,782
Латвія	-2,977	-3,678	-3,623	-3,983	-3,434	-3,916	-6,893
Литва	-4,142	-4,727	-4,906	-4,903	-4,595	-5,966	-5,614
Люксембург	-3,813	-5,354	-6,487	-6,352	-6,729	-8,174	-9,435
Угорщина	7,065	7,799	7,907	9,292	11,041	7,551	6,107
Мальта	-1,763	-1,551	-2,182	-1,988	-1,780	-2,358	-3,289
Нідерланди	154,530	175,561	186,738	184,547	171,318	229,271	326,291
Австрія	-15,713	-15,895	-16,924	-17,411	-14,248	-23,314	-25,317
Польща	9,169	9,883	12,397	18,591	22,194	23,971	27,572
Португалія	-11,963	-14,188	-15,008	-16,623	-12,518	-15,723	-20,670
Румунія	-9,824	-10,667	-11,028	-12,490	-13,459	-17,169	-22,879
Словенія	2,638	3,417	4,300	4,462	4,765	5,539	7,172
Словаччина	2,537	2,755	2,259	487	523	1,971	128
Фінляндія	-10,266	-9,847	-9,952	-9,482	-11,417	-11,743	-14,653
Швеція	-17,159	-18,969	-18,320	-17,806	-17,875	-19,069	-20,329

Складено автором за матеріалами [34]

На рисунку 2.4 показано частку в експорті товарів всередині ЄС за видами продукції. У період з 2002 по 2022 рік частка зросла для енергетики (+6 п.п.), хімікатів (+4 п.п.), харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів та сировини (+1 п.п.). Він знизився для машин і транспортних засобів (-8 в. п.), інших промислових товарів (-3 в. п.) та інших товарів (-1 в. п.). У 2022

році в усіх державах-членах частка промислових товарів була вищою, ніж частка первинних товарів, хоча між країнами-членами були значні відмінності. В Ірландії (9,8), Чехії (8,7) і Словаччині (8,6) частка промислових товарів була більш ніж у вісім разів вищою, ніж частка первинних товарів, тоді як співвідношення нижче двох було виявлено в Литві (2,0), Латвії (1,9), Кіпр (1,6) і Греція (1,5) [16].

Єдиний або внутрішній ринок ЄС – це ринок, де товари, послуги, капітал і люди можуть вільно переміщатися. Принцип вільного руху товарів вимагає усунення національних бар'єрів для вільного руху товарів у межах ЄС. Статті 34-36 Договору про функціонування Європейського Союзу забороняють кількісні обмеження на імпорту, експорт або транзитні товари та всі подібні обмежувальні заходи між країнами-членами. Усі заходи, здатні прямо чи опосередковано перешкоджати такому імпорту, вважаються кількісними обмеженнями. Крім того, оскільки 27 держав-членів Європейського Союзу мають єдиний ринок і єдиний зовнішній кордон, вони також мають єдину торговельну політику. Як у Світовій організації торгівлі, де правила міжнародної торгівлі узгоджені та застосовуються, так і з окремими торговими партнерами, держави-члени ЄС говорять і ведуть переговори колективно [36]. Важливість внутрішнього ринку ЄС підкреслюється тим фактом, що частка торгівлі товарами всередині ЄС є вищою, ніж торгівля товарами за межами ЄС у більшості держав-членів ЄС за кількома винятками. Різниця у частці загальної торгівлі товарами, що припадає на торгівлю всередині ЄС, певною мірою відображає історичні зв'язки та географічне розташування.

Висновки до другого розділу

1. Маючи на меті вільний рух товарів і послуг, єдиний ринок виходить за рамки «зони вільної торгівлі» або «угоди про вільну торгівлю», які переважно спрямовані на зниження, а в багатьох випадках і на скасування

торгових тарифів на товари між членами. Єдиний ринок усуває інші торгові витрати – особливо нетарифні заходи, такі як ліцензування та інші регуляторні бар'єри для торгівлі. Оскільки тарифи на світову торгівлю з часом знизилися, ці нетарифні бар'єри стали більш важливими, особливо в торгівлі послугами.

2. Одне з найбільших досягнень Європейського Союзу – створення внутрішнього ринку. Внутрішній ринок означає, що торгівля, що ведеться всередині Європейського Союзу, не має обмежень. На кордонах між країнами ЄС немає митниці, компанії можуть вільно торгувати одна з одною, вільна конкуренція. Мита – це лише одне з обмежень торгівлі. Найбільше на експорт впливають існуючі в країнах різні технічні вимоги, медичні розпорядження, стандарти безпеки та різні національні правила та ліцензії. Європейському союзу вдалося усунути й ці перешкоди. Для продукції вдалося створити єдині стандарти та вимоги за допомогою загального законодавства та директив. Так вдалося вирішити проблеми торгівлі між країнами.

3. Спільний ринок (ЄС-27) складається із майже 450 мільйонів споживачів ЄС. За паритетом купівельної спроможності він дорівнює 15% світового ВВП (США – 16%, Китай – 19%). Після виходу Великобританії з ЄС, розмір Єдиного ринку скоротився на 1/7. Торгівля ЄС (внутрішня та зовнішня) становить 31% світової торгівлі. Загалом держави-члени ЄС більше торгують усередині ЄС (18% світової торгівлі), ніж з рештою світу (13% світової торгівлі). За підрахунками економістів, завдяки єдиному ринку ВВП Євросоюзу щорічно зростає додатково на 1,7%.

ВИСНОВКИ

1. Підсумовуючи, за певний період часу розвиток теорій міжнародної торгівлі зазнав значних змін. Попередні теорії (до 1970-х років) припускали лише два продукти, два товари, два фактори, дві країни, досконалу конкуренцію, постійну віддачу від масштабу, постійну технологію тощо. У той час як нові теорії, розроблені після 1970-х років, базуються на більш реалістичних припущеннях, таких як – зміни в технології, недосконала конкуренція, зміна віддачі від масштабу тощо. Отже, нові теорії, які були розроблені після 1970-х і 1980-х років, цілком здатні пояснити структуру світової торгівлі сьогодні. Такі економісти, як Кругман і Обстфельд, помітили, що приблизно одна четверта світової торгівлі складається з внутрішньогалузевої торгівлі. Вигоди від внутрішньогалузевої торгівлі вважаються більшими, ніж від порівняльних переваг. Також вважається, що в майбутньому внутрішньогалузева торгівля буде домінувати між країнами, які мають подібний рівень економічного розвитку.

2. Історико-економічний аналіз витоків виникнення класичних і неокласичних теорій світової торгівлі та міжнародного поділу праці та їх інтерпретація як перших концепцій просторової економіки дозволяють зробити деякі висновки щодо їх місця та ролі у розвитку економічної думки. Теорії А. Сміта, Д. Рікардо, Хекшера – Оліна – Самуельсона та засновані на них неокласичні моделі містять низку нереалістичних припущень та нормативних компонентів. Це обмежує їхню евристичну значущість при відображенні реальних економічних процесів та умов. П. Самуельсон та Ж.-Ф. Тіссе зазначали, що критика традиційної теорії торгівлі та спеціалізації виходить з того, що вони нехтують роллю території в економіці, зводячи її організацію до «точкової», «непросторової» форми

3. Підсумовуючи вищесказане можна констатувати, що Єдиний ринок мав позитивний вплив на економіку ЄС. Цифра в районі збільшення ВВП ЄС на 5% порівняно з ситуацією, коли Єдиний ринок не прагнув, не здавалася б

неймовірною. Якби це було так, вплив єдиного ринку означав би, що середньостатистичний громадянин ЄС має річний дохід і витрати на державні послуги на 5% вищий, ніж в іншому випадку. Тим не менш, ми повинні бути обережними – деякі дослідження страждають від методологічних проблем, які можуть спотворити результати в бік підвищення або зниження. Крім того, вплив на окремі країни-члени, безумовно, може відрізнятись від середнього показника ЄС.

4. Внутрішній ринок включає також вільне пересування людей по території Європейського союзу. Прикордонні перевірки проводяться вкрай рідко. Люди можуть вільно їхати у відпустку чи працювати в іншу країну ЄС. Займатися певними видами професій, що вимагають ліцензування, стало легше завдяки тому, що диплом про освіту та професійну компетентність, отримані в одній країні ЄС, придатні також в інших країнах ЄС. Внутрішній ринок призвів до зниження цін, у тому числі на телефонні розмови та авіаквитки. У той же час зросла конкуренція, оскільки за роботу в державних проектах можуть конкурувати всі компанії, що працюють на території ЄС. Попри конкуренцію, ширший ринок дає підприємствам істотні переваги.

5. Для більшості держав-членів Європейського союзу головним партнером із експорту товарів у 2022 році був інший учасник ЄС. Виняток становили лише Ірландія (США), Греція (Туреччина), Литва (Німеччина), Швеція (Норвегія) та Великобританія (США). У деяких державах-членах принаймні чверть експорту вирушала до однієї країни – Німеччини. У 2022 році 27 країн-членів ЄС експортували 63% своїх товарів до інших держав-членів ЄС. Найбільше товарів до інших держав-членів ЄС експортувала Словаччина, Люксембург, Чехія, Угорщина, Польща, Нідерланди та Словенія. Для більшості країн ЄС головним партнером імпорту товарів у 2022 році також був інший член Євросоюзу, за винятком Болгарії, Греції та Литви.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. – 540 с.
2. Глобальні проблеми сучасності : підручник / [кол. авт.]; за ред. В. С. Бакірова (голова), А. П. Голікова, О. А. Довгаль, В. А. Пересадько, В. І. Сідорова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. – 632 с.
3. Голіков А. П. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) : навч. посіб. –Х. : Харк. нац. ун-т, 2003. –172 с.
4. Гончаренко Н.І. Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації: Монографія / Н.І. Гончаренко. – Харків: Екограф, 2011. – 152 с.
5. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2016. – с. 136.
6. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології). – Харків : Вид-во Народної української академії (НУА), 2004. – 319 с.
7. Довгаль О. А. Інституційні засоби забезпечення технологічного лідерства Німеччини в економічній системі ЄС. Проблеми економіки. 2017. № 3. С. 6–13.
8. Довгаль О. А. Інтелектуалізація глобального економічного розвитку : монографія. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 192 с.
9. Європейський Союз у світовій торгівлі (European Union in the World Trade). Available from: https://www.researchgate.net/publication/315381266_Evropskij_Souz_u_svitovij_torgivli_European_Union_in_the_World_Trade#fullTextFileContent [accessed May 15 2024].

10. Європейський Союз у світовій торгівлі (European Union in the World Trade). Available from: https://www.researchgate.net/publication/315381266_Evropskij_Souz_u_svitovij_torgivli_European_Union_in_the_World_Trade#fullTextFileContent [accessed May 15 2024].
11. Загальні вимоги ЄС до імпортованих товарів від 9.07.2022 р. № 765/2008 [Електронний ресурс] – URL: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua>.
12. Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 528 с.
13. Мальська М. П. Основи європейської інтеграції : підручник / – Київ : Центр учбової літератури, 2015. – 320 с.
14. Матюшенко І.Ю. Розробка і впровадження конвергентних технологій в Україні в умовах нової промислової революції: організація державної підтримки : моногр.. – Харків : ФОП Александрова К. М., 2016. – 556 с.
15. Міжнародна торгівля товарами і послугами [Електронний ресурс]. – URL: http://stud.com.ua/32343/ekonomika/mistse_yevropeyskogo_soyuzu_sistemi_mizh_narodnoyi_torgivli.
16. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред.. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.:ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
17. Резніков В. В. Державна політика у сфері європейської інтеграції України: теорія, методологія, практика Х.: НУЦЗУ, 2020.
18. Світова економіка: підручник / за ред.. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.:ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
19. Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та нової промислової революції: кол. авторів / за ред. І. Ю. Матюшенка. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна , 2023, 408 с.

20. A third of EU trade is with the United States and China. [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8765917/6-26032018-AP-EN.pdf/0a4e2aea-1654-4c0d-92b1-c44ac844726f> (accessed: 23.04.2024)
21. Access to European Union law, economics, policies [Electronic resource]. URL: <http://www.europedia.moussis.eu/author/>.(accessed: 23.03.2024)
22. Aid for Trade. Report 2015 [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/>.(accessed: 22.01.2024)
23. Arnold, J. M., Javorcik, B. S., Lipscomb, M., & Mattoo, A. (2016). Services reform and manufacturing performance: Evidence from India. *Economic Journal*, 126(590), 1-39.
24. Benz, S. & F. Gonzales (2019). Intra-EEA STRI Database: Methodology and Results, OECD Trade Policy Papers, No. 223, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/2aac6d21-en>.
25. Brander James & Krugman Paul A Reciprocal Dumping Model of International Trade– *Journal Of International Economics*, Vol. 16, Nos. 3 – 4, pp. 313 – 321.
26. Dhingra, S., Freeman, R., & Mavroeidi, E. (2018). Beyond tariff reductions: What extra boost from trade agreement provisions? Technical Report, No. dp1532. London, UK: Centre for Economic Performance, London School of Economics.
27. Eeckhout Piet. *External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations*. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – 490 pp.4.
28. Kuznetsova O. *External trade policy European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden*. FT Prentice Hall, 2003. – 415 pp
29. Egger, P. and M. Pfaffermayr. Foreign Direct Investment and European Integration in the 1990s. *The World Economy* 27, pp. 99-110.

30. Egger, P., Larch, M., & Staub, K. E. (2012). Trade preferences and bilateral trade in goods and services: A structural approach. CEPR Discussion Paper, No. 9051. London, UK: Centre for Economic Policy Research.
31. European Commission. Identifying and addressing barriers to the Single Market. Retrived from https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-eu-single-market-barriers-march-2020_en.pdf
32. European Parliament (2019). EU Trade Policy, In-depth- analysis. European Parliamentary Research Service, [Electronic resource]. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/642229/EPRS_IDA\(2019\)642229_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/642229/EPRS_IDA(2019)642229_EN.pdf). (accessed: 11.01.2024)
33. Eurostat [Electronic resource]. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>. (accessed: 04.01.2024)
34. Free movement of goods Guide to the application of Treaty provisions governing the free movement of goods. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.
35. Globalization patterns in EU trade and investment.2017. [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8533590/KS-06-17-380-EN-N.pdf/8b3e000a-6d53-4089-aea3-4e33bdc0055c> (accessed: 22.06.2024)
36. Grubel H. & Lloyd P. Intra – Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products- London, Macmillan.
37. International trade in goods [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/International_trade_in_goods.
38. International trade in services. 2018. [Electronic resource]. URL:https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_in_services (accessed: 13.01.2024)

39. Intra-EU trade in goods – recent trends [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/IntraEU_trade_in_goods_-_recent_trends. (accessed: 15.02.2024)
40. Kordalska, A. & Olczyk, M. CEE Trade in Services: Value-Added Versus Gross Terms Approaches, *Eastern European Economics*, 56(4): 269-291, [Electronic resource]. URL: <https://doi.org/10.1080/00128775.2018.1459194>
41. Krugman Paul R. Import Promotion as Export Promotion. Henry Kierzkowski (Ed) - *Monopolistic Competition and International Trade* – Oxford, Oxford University Press.
42. Krugman Paul R. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade *Journal of International Economics*, Vol. 9, No. 4, pp. 469 - 479.
43. Lee, W. Services liberalization and global value chain participation: New evidence for heterogeneous effects by income level and provisions. *Review of international economics*, 27(3), [Electronic resource]. URL: <https://doi.org/10.1111/roie.12402> (accessed: 15.02.2024)
44. Mathijsen P.S.R.F. *A Guide to European Union Law*. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – 489pp.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
45. Montegudo, J., A. Rutkowski & D. Lorenzani. *The Economic Impact of the Services Directive: A First assessment Following Implementation*. European Commission, *Economic Papers* No. 456
46. Mukherjee, D. Services traded for intermediate and final usage: An analysis of the role of services FTAs and restrictions. *Journal of Economic Studies*, 45(3), 459-497. [Electronic resource]. URL: <https://doi.org/10.1108/JES-11-2016-0237> (accessed: 09.02.2024)
47. Mustilli, F. & J. Pelkmans. *Access Barriers to Services Markets—Mapping, Tracing, Understanding and Measuring*. CEPS Special Report, No. 77.

48. National Board of Trade (2012). Everybody is in services. The Impact of servicification in manufacturing on trade and trade policy, Kommerskollegium, 2012:6. Stockholm, Sweden: National Board of Trade.
49. Posner M. V. International trade & Technical change – Oxford Economic Papers, Vol. 13, No. 3, pp. 323 - 341.
50. Stolper W. F. & Samuelson P. A. Protection & Real Wages. Review of Economic Studies, Vol. 9, No. 1, pp. 58 -73.
51. Straathof, B., G.J. Linders, A. Lejour and J. Möhlmann (2008). The Internal Market and the Dutch economy: Implications for trade and economic growth. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis
52. The EU's Generalised Scheme of Preferences (GSP) [Electronic resource]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf. (accessed: 09.02.2024)
53. Trade and Development in a nutshell [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/> (accessed:19.02.2024)
54. Trade Statistical Guide. June 2022. [Electronic resource]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (accessed: 09.02.2024).
55. Vernon R. International Investment & International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2, pp. 190 – 207.
56. World Trade statistical review 2022. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (accessed: 09.02.2024).
57. WTO World trade report, The future of services trade. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm (accessed: 09.02.2024)

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс зовнішньої торгівлі країн ЄС у внутрішній торгівлі

Країна	Млрд євро
Нідерланди	328,6
Бельгія	64,4
Ірландія	32,0
Польща	27,7
Чехія	25,5
Іспанія	16,3
Словенія	7,2
Угорщина	6,1
Болгарія	0,8
Словаччина	0,2
Мальта	-3,3
Естонія	-4,5
Італія	-5,3
Литва	-5,6
Кіпр	-5,8
Латвія	-6,8
Люксембург	-9,6
Греція	-9,6
Данія	-12,5
Хорватія	-12,8
Фінляндія	-14,6
Швеція	-20,2
Португалія	-20,7
Румунія	-22,9
Австрія	-25,5
Німеччина	-48,1
Франція	-150,0

Складено автором за [33]