

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до практичних занять та самостійної роботи з навчальної дисципліни

**«ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ
ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ»**

*(для студентів бакалавріату всіх форм навчання спеціальності
281 – Публічне управління та адміністрування)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2020

Методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи з навчальної дисципліни «Європейська інтеграція та міжнародні відносини» (для студентів бакалавріату всіх форм навчання спеціальності 281 – Публічне управління та адміністрування) / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад. Х. І. Калашнікова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 51 с.

Укладач канд. екон. наук Х. І. Калашнікова

Методичні рекомендації побудовані за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу та узгоджені з орієнтовною структурою змісту навчальної дисципліни, рекомендованою Європейською Кредитно Трансферною Системою (ECTS).

У методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи, розглядаються питання самостійної роботи студентів, надано матеріали до практичних занять з дисципліни «Європейська інтеграція та міжнародні відносини».

Рекомендовано для студентів усіх форм навчання за спеціальністю 281 – Публічне управління та адміністрування галузі знань 28 – Публічне управління та адміністрування.

Рецензент

Н. О. Кондратенко, д-р екон. наук, проф., кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Рекомендовано кафедрою менеджменту і публічного адміністрування, протокол №1 від 29.08.2019.

© Х. І. Калашнікова, 2020

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020

ЗМІСТ

1 Загальна частина.....	4
2 Методичні вказівки до виконання практичних занять.....	5
3 Методичні вказівки до проведення самостійної роботи.....	49

1 ЗАГАЛЬНА ЧАСТИНА

1.1 Самостійна робота студентів з дисципліни «Європейська інтеграція та міжнародні відносини» зорганізується відповідно до навчального плану за спеціальністю 281 – Публічне управління та адміністрування і містить у собі:

а) самостійну роботу студентів в аудиторіях під керівництвом викладача;

б) самостійну роботу студентів по виконанню контрольної роботи за індивідуальним завданням викладача;

в) самостійну роботу студентів з літературою.

Мета викладання дисципліни «Європейська інтеграція та міжнародні відносини» – формування системи теоретичних знань та навичок з питань європейської інтеграції, аналізу впливу різних форм співробітництва та членства країн ЄС на розвиток національної економіки.

1.2 Основне завдання самостійної роботи з дисципліни – закріплення знань, отриманих студентом у процесі конспектування лекцій викладача й вивчення літератури.

1.3 На кожному занятті викладач проводить опитування з теоретичної частини прочитаних лекцій.

2 МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тема 1 Процес Європейської інтеграції та його витоки

Ситуаційне завдання 1. «Двадцять п'ять кроків до Конституції»

Найвищим досягненням на цьому етапі європейської інтеграції стала спроба розроблення і введення у дію «Договору, що встановлює Конституцію для Європи» («Європейській конституції»): 29 жовтня 2004 р. під текстом єдиної європейської конституції свої підписи поставили голови всіх 25 держав-членів Європейського союзу.

Конституція зводила юридичні норми європейської інтеграції в один документ, який замінив би всі попередні угоди і договори. Церемонія підписання конституції пройшла в тому самому залі середньовічного палацу в Римі, що й підписання договору про Європейське економічне співтовариство у 1957 р., з якого й почалася європейська інтеграція. Текст конституції отримав схвалення на саміті Євросоюзу 17–18 червня 2004 р., коли 25 країнам вдалося досягти компромісу за ключовими питаннями. Робота над європейською конституцією йшла більше трьох років.

Попередній план передбачав підписання основного закону перед розширенням ЄС в травні 2004 р. – це спростило б процедуру ратифікації. Однак робота над документом затягнулася, і нові країни-члени ЄС отримали можливість впливати на остаточний варіант тексту. Європейська конституція набере сили лише після того, як її ратифікують всі країни-члени ЄС. Оскільки в десяти країнах ратифікація потребувала проведення референдуму, процес мав би розтягнутися до 2007 р. Проте, через амбітні завдання договір так і не було реалізовано.

Конституція Європейського Союзу у своїй основі містила ідею формування в ЄС елементів державності із збереженням окремих суверенних прав за державами-членами ЄС, що дає підстави стверджувати про

популярність у європейців концепції «розщепленого суверенітету» і уявлень про ЄС як державно подібного утворення. У цьому контексті Лісабонський договір (Договір про реформу ЄС), підписаний 13 грудня 2007 р., за суттю визначив межі політичного компромісу між керівництвом ЄС і держав, реформуючи систему управління і підвищуючи ефективність ухвалення політичних і правових рішень.

Крім того, концепція «європейської конституції», що припускає скасування чинних засновницьких договорів у зв'язку зі вступом до юридичної сили Конституції ЄС, була замінена більш компромісною ідеєю інкорпорації усіх нововведень Договору про реформу в засновницькі договори без зміни їхньої правової основи.

Лісабонський договір офіційно іменується «договором про внесення змін до Договору про Європейський Союз і Договору про устанovu Європейського Співтовариства» і за правовою природою є міжнародним договором, підписаним на саміті ЄС у Лісабоні. Надалі Договір про устанovu Європейського Співтовариства буде перейменовано у Договір про функціонування ЄС, що позначатиме завершення процесу інкорпорації нововведень у тексти засновницьких договорів ЄС.

Основна мета, проголошена в Лісабонському договорі, це «завершення процесу підвищення ефективності і легітимності Союзу і підвищення послідовності дій», враховуючи створення нових правових механізмів функціонування ЄС на найближчі 15–20 років.

До того ж проголошується цілий ряд глобальних соціально-економічних і політичних завдань, властивих сучасній індустріальній державі: захист громадян ЄС у всьому світі; економічна, соціальна і територіальна єдність; підтримка культурного різноманіття; забезпечення повної зайнятості, соціального прогресу, соціальної справедливості, високого рівня охорона навколишнього середовища тощо.

Питання:

1. Які переваги має Конституція порівняно з документами, що регулюють діяльність Європейського Союзу зараз?
2. Що заважає країнам-членам ЄС дійти згоди щодо Європейської конституції?

Ситуаційне завдання 2. «Непомітна» політична революція у ЄС»

Більше чим коли-небудь ЄС повинен поєднувати більш високу стабільність, фінансові потоки й взаємну солідарність для запобігання краху всього європейського проекту під вагою кризи суверенних боргів. Ринки пред'явили ЄС ультиматум: або він підсилює економічну й фінансову інтеграцію на федеральній основі, або відбудеться крах євро, отже, усього ЄС, у тому числі й Загального ринку (Європейського економічного співтовариства). Якби глави держав і урядів Ради Європи прийняли дане заздалегідь передбачене рішення рік тому, криза євро не дійшла б до сьогоденного рівня, загальний борг був би нижче. Угода, укладена на останній зустрічі Ради Європи, стане більш дорогою як політично, так і фінансово. Все-таки, краху єдиної валюти вдалося уникнути. Єдина валюта Єврозони дозволяє легко перерозподіляти грошові ресурси через кордони від ризикованих економік у більш стійкі до кризи. Для виживання євро неминуче буде потрібна справжня інтеграція з подальшою передачею суверенітету на рівень загального уряду ЄС. Даний історичний крок не можна зробити за допомогою бюрократичних закулісних інтриг, а можна тільки в світлі демократичної політики. Подальша федералізація ЄС забезпечить його подальшу демократизацію. Але в даного кроку є серйозні політичні наслідки, які необхідно пояснити суспільству, тому що створення подібного фонду (а з ним і Європейського економічного уряду) є для ЄС політичною революцією в трьох діях.

По-перше, «двошвидкісний» Союз, що існував з перших раундів розширення, буде розділений на «авангард» (група євро) і «ар'єргард» (інші з

27 членів ЄС). Даний офіційний поділ фундаментально змінить внутрішню архітектуру ЄС. В умовах, коли розширився ЄС, знову оживають старі розділові лінії Європейського економічного співтовариства, очолюваного Німеччиною й Францією, і Європейської асоціації вільної торгівлі, очолюваною Великобританією й скандинавськими країнами. Надалі держави євро будуть визначати долю ЄС сильніше, чим коли-небудь, через свої спільні інтереси.

По-друге, цей різкий перехід до валютного фонду й економічному уряду приведе до подальшої значної втрати суверенітету держав-членів на користь європейського федерального устрою. Наприклад, у рамках валютного союзу національні бюджетні законодавства будуть підкорятися відповідному контролюючому органу ЄС. По-третє, виходить, що в майбутньому главам держав доведеться боротися набагато упорніше за більшість голосів на виборах. Сьогодні дана більшість дійшла до мінімально надійного рівня за весь час. Для виживання зони євро більшість її громадян, особливо в Німеччині й Франції, повинна прийняти євро як свою валюту. Це не технічне питання, а глибоко політичне і демократичне. Першим кроком повинне стати забезпечення сильної ролі національних парламентів у даному процесі. Отже, глобальна фінансова криза надзвичайно сильно позначилася на європейській інтеграційній економічній моделі, перетворивши її з економічної в політичну.

Питання:

1. Як уникнути краху єдиної валюти?
2. Що привело до кризи єдиної європейської валюти?
3. Назвіть та охарактеризуйте фактори ризику в Європі.

Ситуаційне завдання 3.

«Розширення прав жінок – важливий пріоритет політики ЄС»

З нагоди Міжнародного жіночого дня 8 березня, який 2008 р. проходив під гаслом «Жінки й чоловіки разом проти насильства над жінками та

дівчатами», Комісар ЄС із питань зовнішньої політики та Європейської політики сусідства Беніта Фереро-Вальднер підтвердила відданість Єврокомісії політичним та фінансовим зобов'язанням у боротьбі за права жінок.

Європейський Союз прагне обговорювати питання гендерної рівності з країнами-партнерами та виносить гендерні питання на перший план у всіх свої зовнішніх діях. Щороку майже 35 % допомоги на розвиток від Єврокомісії витрачається на проекти, що мають вагоме гендерне спрямування. Викорінення гендерного насильства – чіткий пріоритет політики ЄС щодо захисту прав людини у третіх країнах. Це підтвердило затвердження у грудні 2008 р. нових «Рекомендацій ЄС щодо боротьби з насильством над жінками та дівчатами і з усіма формами їхньої дискримінації».

З допомогою цих рекомендацій Європейський Союз, у тісній співпраці з суспільними громадянськими організаціями і з захисниками прав жінок, має намір спонукати треті країни посилити боротьбу з безкарністю винуватців і сприяти захисту й реінтеграції жертв насильства. Це включатиме і захист від шкідливих традиційних практик – таких, як жіноче обрізання.

Також Європейська Комісія під патронатом принцеси Бельгії розпочала міжнародний конкурс дитячого малюнку на тему гендерної рівності, який закликає дітей з третіх країн виразити своє бачення цього поняття.

Питання:

1. Наведіть приклади гендерної рівності, які зустрічаються в країнах Європейського Союзу?
2. Які, на вашу думку, існують переваги та недоліки гендерної рівності?
3. Як ви вважаєте, чи вірно урівнювати в правах та можливостях чоловіків та жінок?

Тема 2 Органи та інститути ЄС

Ситуаційне завдання 1. «Греція – найбільш проблемна країна Єврозони...»»

У результаті боргової кризи Греція виявилася країною, яка більше інших відчула проблеми з фінансуванням бюджетного дефіциту. 27 жовтня 2011 р. почався новий етап європейської боргової кризи. У ніч на четвер Євросоюз прийняв пакет рішень, який вселив в інвесторів надію на швидке вирішення напруженої ситуації як навколо Греції, так й інших периферійних країн Єврозони. Ключові рішення – списання 50 % держборгу Греції, рекапіталізація банків ЄС і розширення фонду EFSF, який займеться проблемами Італії й Іспанії, до мінімум 1 трлн євро. Несподіваним для інвесторів стало те, що ЄС не буде підключати до вирішення проблем Європейський Центробанк, а на фінансування EFSF можуть погодитися Китай і Бразилія.

«Грецька проблема», що вважається ринками ключовою, згадується лише в пунктах 9–15 рішень саміту. Рівень держборгу – 120 % ВВП до 2020 р. – буде досягнутий за рахунок списання 50% боргу, для чого в найближчі 2–3 тижні пройшли переговори із приватними кредиторами (сама Греція наполягала на списанні 60 % боргу й порогу в 110 % ВВП). Країни Єврозони дадуть на цю програму 30 млрд. євро, а фонд EFSF не буде давати гарантії по нових грецьких облігаціях, які випустять в обмін на частину боргу, що залишився.

До 2014 р. до 100 млрд. євро буде потрібно на програми по рекапіталізації фінансового сектору Греції, у тому числі банків-власників держпаперів, частина яких буде тимчасово націоналізована Грецією. Є й інші обмеження: посилення європейського контролю за грецьким реструктуризаційним фондом HFSF, направлення частини коштів від грецької приватизації (до 15 млрд. євро) на відновлення EFSF.

Рекапіталізація всіх банків ЄС оцінена в 100 млрд. євро до 30 липня 2012 р., частину коштів дасть EFSF. Нормативи достатності банківського

капіталу збільшуються до 9 %, для банків Греції — до 10 %. При цьому мандат EFSF на «порятунок» Іспанії й Італії фактично підтверджений: якщо влітку-восени котирування держборгу підтримував ЄЦБ у рамках короткострокових операцій, тепер довгостроково цим буде займатися фонд. Оскільки обсяг навантаження на EFSF, що становить 440 млрд. євро (з можливістю збільшення ємності до 780 млрд. євро), росте, то ухвалене рішення розширити можливості позик для фонду через створення SPV і допуск у його капітал сторонніх інвесторів. Це відкриває можливість для EFSF працювати з інвесторами з Китаю й Бразилії.

Китайська влада днями вже озвучила свою позицію: КНР може «обміняти» участь в EFSF на визнання її ЄС країною з ринковою економікою. Участь країн BRICS у програмах EFSF дозволить підняти його ємність до 1 трлн євро. Одержання EFSF банківської ліцензії й емісійне фінансування його ЕЦБ уважалось альтернативним варіантом розв'язку саміту, і воно вкрай турбувало інвесторів, оскільки робило б неможливим твердий євро й низьку інфляцію.

Іспанія зобов'язалася суттєво лібералізувати ринок праці, у першу чергу в сервісному секторі.

Італія підтвердила плани реформувати систему підтримки безробітних, скасувати численні обмеження й мінімальні ставки оплати праці професіоналів, збільшити до 2026 р. пенсійний вік до 67 років, вийти в 2013 р. на бездефіцитний, а до 2014 р. на профіцитний бюджет, обмеживши розмір держборгу з 2014 р. на рівні в 113 % ВВП.

Найбільш віддалені рішення саміту – початок формування «європейського економічного уряду» шляхом одержання Єврокомісією контролю над бюджетами країн ЄС.

До кінця 2012 р. вимога збалансованого бюджету повинна бути зафіксована в конституціях країн ЄС.

Питання:

1. Чи буде оголошено Грецією дефолт за своїми зобов'язаннями?
2. Які ключові рішення було прийнято самітом Євросоюзу відносно Греції і за рахунок яких коштів?
3. Які рішення біло прийнято відносно інших периферійних країн Єврозони?

Ситуаційне завдання 2. «ЄС знову на порозі змін»

Після всіх труднощів, пов'язаних із введенням у чинність Лісабонського договору Європейського союзу, що відбулося 1 грудня 2009 р., не пройшло й двох років, як він зажадав модифікації, причому причиною стали економічні проблеми.

З формальної точки зору економіка ЄС виглядає успішною. ВВП об'єднаної Європи перевищує 17 трлн. дол., що більше, чим у США, і в три рази більше, чим у Китаї. Незважаючи на кризу, європейська економіка залишається найбільшою у світі: за даними Всесвітнього банку за 2010 р., її частка у світовому валовому продукті становить приблизно 23 % (США – 20 %).

При цьому поєднує її євро – офіційна валюта 17 країн Єврозони. Крім того, ще дев'ять держав прив'язують до євро курс своїх валют, тобто воно є фактично єдиною валютою для більш ніж 320 млн. чоловік. У той же час введення євро було й політичним проектом, спрямованим на об'єднання Європи.

Одна з головних проблем Єврозони полягає в тому, що грошове об'єднання на етапі створення монетарного союзу не було підкріплено бюджетним. Незважаючи на наявність єдиної валюти, кожному учасникові було дозволено проводити власну економічну політику.

Крім того, у Євроні опинилися країни, що сильно різнилися за рівнем економічного розвитку. З однієї сторони можуть Німеччина, з іншого боку –

обтяжені колосальними боргами Португалія й Греція. І криза у величезному ступені збільшила розшарування, що було.

Згідно із прогнозом «Goldman&Sachs», у найближчі півроку ВВП Єврозони буде знижуватися. Зниження добробуту приведе до пошуків виходу із кризи не на 16загальноєвропейській, а на національній основі, оскільки в громадян благополучних країн неминуче виникне прагнення відокремитися від проблемних партнерів. Деякі експерти припускають, що Єврозона розділиться на дві частини.

У цьому випадку держави зі стійким бюджетним дефіцитом (Німеччина, Нідерланди, скандинавські країни, з деякими обмеженнями – Франція) змогли б сформувати зону «сильного євро». А Португалія, Іспанія, Італія, Греція, Ірландія одержали б можливість стимулювати економічний ріст за рахунок девальвації. Фактично це означало б розпад Єврозони. Інша точка зору полягає в тому, що витрати на його запобігання можуть виявитися вище витрат у випадку самого розпаду. Відмова від євро приведе до потужної депресії, і витрати будуть катастрофічними, порівняними з депресією 1930-х рр. ХХ ст.

На щастя, лідери об'єднаної Європи чи не вперше за останні два роки продемонстрували здатність знаходити компроміс і досягати консенсусу по найбільш складним проблемам. На саміті, що відбувся 27 жовтня вони прийшли до угоди про фінансову допомогу Греції й зміцненні стабільності єдиної європейської валюти. Це відбулося після того, як частки інвесторів погодилися списати 50 % грецьких боргів. Крім того, Афінам буде виділено додатково близько 100 млрд. євро у вигляді кредитів ЄС і МВФ. Багато європейських банків повинні будуть пройти рекапіталізацію, до завершення якої виплата бонусів і дивідендів їх співробітникам і акціонерам буде заборонена. Було вирішено збільшити Європейський фонд фінансової стабільності з 400 млрд. до приблизно 1 трлн. Євро.

Учасники домовилися прискорити перехід до вже погодженого режиму строгої економії й заходам щодо структурного реформування. Починаються й формальні переговори про гармонізацію корпоративного податкового

законодавства в ЄС. Однак податки відносно приватних осіб воно не торкнеться, не йде поки розмова й про єдині «європодатки».

Ще раніше міністри фінансів ЄС підписали угоду, що передбачає з 2012 р. можливість застосування санкцій до країн, які не намагаються знизити рівень боргу нижче 60 % ВВП і не тримають бюджетний дефіцит на рівні 3 % ВВП, як того вимагає Маастрихтський договір.

Нарешті, можливе залучення до покупки європейських боргів Китаю, який уже виразив принципову готовність до цього. Проте не викликає сумнівів, що ціна, яку Пекін зажадає за свої послуги, буде високою – наприклад, визнання Китаю ринковою економікою.

Після подолання нинішньої кризи неминуче встане питання про функціонування Євросоюзу в майбутньому. Глави держав і урядів країн блоку підтримали необхідність внесення «помірних» виправлень до Лісабонського договору з метою досягнення більш тісної економічної взаємодії країн Єврозони. При цьому в комюніке саміту було заявлено, що «будь-які зміни повинні бути схвалені всіма 27 державами», а не тільки 17 країнами, що входять до складу Єврозони.

Головне полягає в тому, щоб, не міняючи договір радикально, підсилити економічну конвергенцію. Для цього буде створена посада «суперкомісара» з бюджетної дисципліни в Єврозоні, який при певних обставинах може бути наділений правом ухвалювати всі економічні рішення в країні, що має більшу заборгованість.

Також планується створити зовсім новий пост «президента Євросаміту», який буде обиратися прем'єрами й президентами країн Єврозони в той же час, коли призначається президент Європейської ради. У підсумку погроза роз'єднання Європи трохи ослабнула. У свій час, створивши Єврозону, європейці продемонстрували готовність до компромісів заради економічної інтеграції й зміцнення політичного союзу. Сьогодні їм слід вирішити, чи готові вони йти на серйозні жертви заради збереження досягнутого.

Питання:

1. Якими можуть бути наслідки розпаду Єврозони?
2. До чого приведе гармонізація корпоративного податкового законодавства ЄС?
3. Які антикризові заходи застосовує ЄС?

Ситуаційне завдання 3.

«Сприяння мобільності та управління міграцією»

Ще з перших днів існування Європейського Співтовариства здатність громадян його країн-членів подорожувати у межах Співтовариства у справах, для навчання або відпочинку мало життєва важливе значення для сприяння міжнародній торгівлі та інвестиціям, поширенню знань про свої країни та заохочення економічних, соціальних і культурних контактів.

Мобільність громадян має величезну важливість для усіх партнерів ЄС. Однак нинішня візова політика та практика часто створюють справжні складнощі та перешкоди для законних поїздок. Довгі черги перед консульствами країн ЄС є очевидною перепоною, що перешкоджає в'їзду до ЄС.

Чи то у справах, чи для навчання або туризму, наукових досліджень, конференцій представників громадянського суспільства чи навіть для проведення офіційних зустрічей на національному або місцевому рівнях урядування – здатність отримати короткострокові візи за розумний час і розумну ціну стане показником потужності Європейської політики сусідства (ЄПС).

Посилена ЄПС вимагає серйозного вивчення питання, як зробити візові процедури меншою перепоною на шляху подорожей з країн-сусідів до ЄС (і навпаки), що здійснюються на законних підставах. Звичайно, цю проблему можна вирішити шляхом співпраці у боротьбі з незаконною міграцією, особливо морськими шляхами, протидії торгівлі людьми, ефективного управління кордоном, угод про реадмісію та ефективного механізму

повернення нелегальних мігрантів, а також належних процедур обробки запитів щодо міжнародного захисту і надання притулку.

Враховуючи тверді обіцянки країн ЄС працювати над цими передумовами, має виникнути можливість запропонувати дуже суттєве поліпшення візового режиму, а саме забезпечити простіші та швидші візові процедури для певних особливих категорій поїздок, зокрема для ділових, офіційних та навчальних, в той же час зміцнюючи спільні зусилля щодо боротьби з нелегальною міграцією.

Переговори щодо угод про спрощення візового режиму проводяться ЄС одночасно з угодами про реадмісію та, будучи розробленими спеціально для кожної третьої країни з урахуванням їхніх специфічних потреб, вони забезпечують спрощення процедур видачі віз для короткострокових поїздок, що здійснюються певними категоріями громадян. До цього також має відношення розвиток загальної ситуації в ЄС щодо візової політики, наприклад, переговори між країнами ЄС щодо створення Системи візової інформації, до якої будуть занесені біометричні параметри тих, хто звертається за візами, що дозволить здійснювати обмін візовою інформацією між країнами ЄС.

Також, Європейська Комісія запропонувала ще декілька видів співпраці між державами ЄС, у тому числі створення спільних візових центрів, які б суттєво спростили прийом заявок на отримання віз в країнах, на які поширюється ЄПС.

Усвідомлюючи потребу в зваженому підході та розвитку діалогу щодо міграції та візових питань, передбачених Планами дій ЄПС, Європейський Союз прагне розпочати переговори про реадмісію та спрощення візового режиму з кожною країною-сусідом, з якою укладено План дій, негайно після виконання необхідних передумов.

Питання:

1. Які наслідки можуть бути після спрощеного візового режиму?

2. Як ви вважаєте, як це вплине на нелегальну міграцію?
3. Проаналізуйте, яким чином вплине приплив певними категоріями громадян на економічну ситуацію країн-сусідів ЄС?

Тема 3 Політика Європейського Союзу в різних секторах економіки

Ситуаційне завдання 1. «Інституційні зміни в системі забезпечення економічної та політичної стабільності ЄС»

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. виявила низку проблем в організації економічних та політичних процесів в Євросоюзі. Хоча підписання у 2007 р. Лісабонської угоди заклало необхідне підґрунтя для удосконалення організаційних основ ЄС, складний та довгий шлях їх реалізації на практиці не дозволив Євросоюзу суттєво укріпити свої позиції та пом'якшити масштабні наслідки кризи. Слід зазначити, що поглиблення інтеграційних процесів в ЄС вимагає відповідних інституційних змін у системі забезпечення економічної і політичної стабільності Євросоюзу. Враховуючи, що основним джерелом загроз економічній безпеці ЄС під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. став фондовий ринок, країнами Євросоюзу було визнано необхідність посилення контролю та нагляду за цією сферою. На саміті ЄС у грудні 2009 р. було ухвалене принципове рішення про створення нової наднаціональної архітектури нагляду і контролю за фінансовими ринками, основу яких мали складати Європейська рада аналізу системних ризиків (European Systemic Risk Board, ESRB) та Європейська система фінансових контролерів (European System of Financial Supervisors, ESFS).

Європейська рада аналізу системних ризиків як незалежний орган ЄС була створена в межах запровадження макропруденційного нагляду за фінансовими ринками на рівні ЄС з метою запобігання або пом'якшення наслідків системних ризиків для фінансової стабільності в Євросоюзі. Вона має сприяти нормальному функціонуванню внутрішнього ринку і тим самим забезпечити стійкий внесок фінансового сектора в економічне зростання.

Діяльність інституції забезпечується Європейським центральним банком, а місцем розташування визначено Франкфурт-на-Майні.

Основними завданнями ESRB визначені такі: збір та аналіз необхідної інформації; виявлення та визначення пріоритетності системних ризиків; визначення сфер, де такі системні ризики вважаються значними; надання рекомендацій щодо виправлення становища у зв'язку з виявленими ризиками; надання, в разі виявлення ризиків або загрози виникнення надзвичайних ситуацій, що можуть виникнути, конфіденційної інформації Раді ЄС з оцінкою ситуації для прийняття відповідного рішення; здійснення моніторингу результатів застосування застережень і рекомендацій; співпраця з органами Європейської системи фінансових контролерів, зокрема, з метою визначення кількісних та якісних показників для ідентифікації та вимірювання системних ризиків; координація своєї діяльності з діями міжнародних фінансових організацій, зокрема МВФ і Радою з фінансової стабільності (FSB), а також органами макропруденційного нагляду за фінансовими ринками інших країн. За необхідності, інформація про виявлені ESRB ризики та визначені застереження може бути доведена громадськості та професійним учасникам фінансових ринків.

Організаційна структура ESRB складається з: Генеральної дирекції (General Board); Керуючого комітету (Steering Committee); Секретаріату 20 (Secretariat); Консультативного наукового комітету (Advisory Scientific Committee); Консультативного технічного комітету (Advisory Technical Committee). На даний час Головою ESRB є президент Європейського центрального банку. Консультативний науковий комітет (ASC) уперше зібрався лише в останній декаді червня 2011 р.

Крім того, триває процес створення необхідної інформаційної бази, без чого неможливе повноцінне функціонування інституції.

Європейська система фінансових контролерів являє собою нову структуру нагляду за фінансовими ринками ЄС. До складу ESFS увійшли три новостворені установи: Європейський орган з банківської діяльності

(European Banking Authority, EBA), Європейський орган із страхування та пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA) і Європейський орган з цінних паперів та фондового ринку (European Securities and Markets Authority, ESMA), замінивши відповідно Європейський комітет банківського нагляду (CEBS), Європейський комітет страхового та пенсійного нагляду (CEIOPS) та Європейський комітет регуляторів ринку цінних паперів (CESR).

Схвалена Європейською комісією у грудні 2009 р. Угода про утворення EBA у Лондоні, ESMA у Парижі і EIOPA у Франкфурті була підтримана Європарламентом лише у вересні 2010 р. після її доопрацювання. Діяльність зазначених інституцій розпочалася з січня 2011 р. Основним завданням агенцій є нагляд за діяльністю банків, фінансових і страхових компаній, пенсійних фондів.

До функцій ESFS належить контроль за виконанням загальноєвропейських банківських правил, а також моніторинг виконання екстрених антикризових заходів.

Основними повноваженнями ESFS визначені такі: розробка проекту Зводу правил щодо технічних стандартів (нормативів) для загальноєвропейського фінансового ринку, який має бути схвалений Комісією; сприяння підготовці угоди щодо обміну інформацією між національними наглядовими органами, а у разі потреби – участі при вирішенні будь-яких спорів з метою прийняття узгоджених управлінських рішень; забезпечення послідовного застосування правил та технічних стандартів Євросоюзу, у т. ч. шляхом розгляду відповідних запитів; здійснення прямих наглядових повноважень щодо кредитних рейтингових агентств; координація дій та прийняття рішень в надзвичайних ситуаціях.

Нова система нагляду за фінансовими ринками ЄС базується на принципах партнерства, гнучкості і підпорядкованості, покликана зміцнити довіру між національними наглядовими органами, гарантуючи, крім іншого, відповідність їх дій потребам забезпечення фінансової стабільності.

Процес утворення нових наднаціональних органів Євросоюзу не обмежується лише фінансовою сферою. Так, у рамках дискусії щодо інституційного забезпечення макроекономічної та макрофінансової стабільності привертають увагу ініціативи Німеччини та Франції щодо формування «економічного уряду» ЄС.

Проте, очевидно, що економічні проблеми такого рівня, з якими на даний час стикається ЄС, країни-члени вже не в змозі вирішити самотійно: потрібне об'єднання зусиль не лише на рівні Співтовариства.

Економічні проблеми в ЄС породили певні суперечності між країнами-членами, зокрема, з питань: посилення бюджетної дисципліни, надання фінансової допомоги (протиріччя між країнами-донорами та реципієнтами); проведення єдиної міграційної політики (перш за все, щодо «закриття» кордонів для емігрантів та біженців з поза меж ЄС); проведення єдиної зовнішньої політики (насамперед, щодо участі у військовій операції в Лівії).

Такі розбіжності ускладнюють функціонування нової зовнішньополітичної та дипломатичної інституції – Європейської служби зовнішньополітичної діяльності (ЄСЗД), створення якої було однією з вимог Лісабонської угоди. 8 липня 2010 р. Європарламент схвалив доопрацьовану концепцію Європейської служби зовнішньополітичної діяльності (фактично МЗС Євросоюзу), яка розпочала роботу з 1 грудня 2010 р. Служба призначена для більш чіткої координації європейської зовнішньої політики та ефективного представництва ЄС за кордоном. Очолює ЄСЗД Верховний представник ЄС у закордонних справах та з питань політики безпеки. 60 % персоналу служби складають європейські чиновники, що покликане гарантувати дипломатичній службі ЄС європейську ідентичність, ще третина співробітників – це представники дипломатичних служб країн-членів Євросоюзу.

Штаб-квартирою ЄСЗД визначено Брюссель. Сама Служба складається з центральної адміністрації та 136 колишніх делегацій Єврокомісії за кордоном. Політична та фінансова підзвітність Служби перед

Європарламентом забезпечується шляхом надання Рекомендацій. Утворення ЄСЗД відкриває нові можливості для консолідації зусиль держав ЄС у реалізації спільної зовнішньої та безпекової політики, дозволяючи Союзу діяти як єдиній потужній силі.

Утім фактично повноваження ЄСЗД обмежені наданням рекомендації для Європарламенту та виконанням рішень Європейської Ради, яка формує головну стратегію, визначає цілі та напрямки спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС.

Питання:

1. Охарактеризуйте організаційну структуру ESRB.
2. Дайте характеристику діяльності ESRB.
3. Сформулюйте основне завдання створення проекту ЄСЗД.

Ситуаційне завдання 2.

«Бюджетна політика ЄС на 2007-2013 рр.»

Один з наріжних каменів сучасної бюджетної політики ЄС був закладений в 1988 р., коли були встановлені межі видатків по кожному з напрямків. Конкретні суми в рамках напрямків або бюджетних сфер обговорюються й ухвалюються на щорічних бюджетних раундах, коли країни ухвалюють загальні напрямки, обговорення щорічних бюджетів проходить набагато легше. В лютому 2004 р. Комісія запропонувала п'ять нових напрямків (headings), які більш тісно відносяться до виконання Лісабонської стратегії й інтенсифікації економіки пропозиції. При ретельному аналізі стає очевидним, що дані сфери практично збігаються зі старими. Триває трансформація форми, а не змісту. Ресурси на с/г у новому європейському бюджеті залишаються найбільшою статтею видатків до 2013р.

Дві ключові зміни, які були запропоновані Комісією в новому бюджеті, це пропозиції скоріше формальні, чим реальні. По-перше, у новому бюджеті

ЄС робиться акцент на просування росту й конкурентоспроможності. Досягнення цієї мети зв'язується з Лісабонською стратегією.

Видатки в рамках цієї статті видатків будуть включати гроші на НДДКР, розвиток транс'європейської транспортної мережі, енергетичного сектору й телекомунікації.

По-друге, Комісія запропонувала нову статтю видатків «громадянство, воля, безпека й право». По даній статті Комісія запропонувала потроїти бюджет на період 2007–2013 рр., проте мова йде про упорядкування різних програм, які раніше були включені у видатки «право» і внутрішні справи, до них додані програми по підтримці культури й громадянства.

Більшу частину грошей ЄС одержує від своїх членів. Розмір внесків залежить від того, як вони розвиваються і який розмір їх економік. Однак розподіл грошей не пов'язаний з цими чинниками, оскільки видатки здійснюються за певними напрямками.

Тому країни, в яких більше фермерів і бідних регіонів, одержують непропорційно більше ресурсів з бюджету ЄС. Ті ж країни, в яких мало неблагополучних регіонів і малий с/г сектор (Британія, Німеччина, Голландія й Швеція) платять в бюджет ЄС більше, чим отримують звідти. Для вирішення цієї проблеми Комісія запропонувала узагальнений механізм коректування для всіх країн, які є більшими нетто платниками. Однак ця формула поки не прийнята членами ЄС.

Ще одна складна проблема – це питання фінансування видатків ЄС. Союз одержує гроші із трьох джерел: мита на с/г продукти, мита на імпорт інших товарів, а також частина доходів держав, одержуваних від ПДВ. Перша два джерела відомі, як «традиційні власні ресурси» та становлять невелику частину бюджету ЄС (близько 12,5 %). Доходи від ПДВ становлять близько 25 % доходів бюджету ЄС. Інші 60 % – це трансферти від національних урядів, обсяг яких розраховує ЄС, як залишок між запланованими видатками й доходами з інших джерел. Скільки конкретно повинна заплатити кожна країна залежить від розміру економіки. У такому розкладі інститути ЄС прагнуть

більшу частину грошей одержувати з «власних ресурсів», тобто податків, які призначені тільки для збору коштів для ЄС.

До 2013 р. видатки ЄС на с/г, на регіональну політику й боротьбу з бідністю (cohesion policies) складуть 0,75 % ВНД країн ЄС у порівнянні з 0,79 % в 2006 р. Незважаючи на акцент на конкурентоспроможності й економічному зростанні, можна відзначити невідповідність цілей і коштів. Комісія запропонувала подвоїти видатки на ці цілі, щоб досягти рівня 225 млрд. в 2013 р. Але це становить усього 0,2 % ВНД країн ЄС, у той час як с/г субсидії складуть 0,34 %. У Лісабонській стратегії зазначено, що видатки на НДДКР повинні збільшитися з 2 % ВВП ЄС до 3 % ВВП ЄС до 2010 р. Передбачене збільшення в бюджеті явно не відповідає виконанню даної мети. Схоже, що ЄС у черговий раз відкладе на потім необхідну реформу своєї бюджетної політики.

Виходить, ЄС загрожує чергові вісім років стагнації, коли Союз не в змозі буде впоратися з викликами, що стоять перед ним. Як би не розвивалися події, ясно одне, що часи «старого доброго» ЄС-15, який був магнітом для інших і багато в чому зразком для наслідування інших регіонам пішли в минуле.

Питання:

1. Які ключові зміни були запропоновані Комісією в новому бюджеті?
2. Проаналізуйте планову структуру видатків бюджету ЄС. На які статті припадає найбільше коштів?
3. Оцініть роль видатків на НДДКР в бюджеті ЄС та доцільність їх збільшення.

Ситуаційне завдання 3.

«Роль культурної політики Європейського Союзу у процесі європейського будівництва»

Ідея «об'єднання Європи» від самого початку передбачала і взаємовплив культур але культура розглядалася як «додаток» до проблем економічних, політичних, оборонних тощо. Проте нинішній етап євроінтеграції ґрунтується на ідеї, що культура не просто ще одна сфера, охоплена інтеграційним процесом, а найважливіший чинник розв'язання економічних і політичних проблем та навіть можлива альтернатива у виборі варіантів майбутнього європейського розвитку.

Донедавна найвищим шаблоном формування культурної політики був державний. У цивілізованому демократичному світі основними цілями культурної політики держави є: забезпечення умов для вільного творчого розвитку; ефективні гарантії свободи слова й друку; вільний доступ усіх громадян до культурних надбань; підтримка національних культур та особливо культур меншин; захист історичної й культурної спадщини, а також особлива (протекціоністська) політика держави щодо власної національної культури, якщо вона не перешкоджає згаданим фундаментальним цілям. Культурна політика наддержавних утворень, як-то Євросоюзу, багато в чому ґрунтуючись на тих самих принципах, що й культурна політика окремих держав, усе-таки істотно різниться. Європейська політика у сфері культури яка має справу зі значно більшим культурним розмаїттям, повинна зосереджуватися насамперед на координаційних аспектах на основі пошуку найприйнятніших для всіх національних культур форм співпраці та єдиних інтегративних підходів.

У ЄС немає єдиного громадянства, мови й однорідної культури. Зокрема, такий важливий параметр сучасної держави, як її кордони, постійно зазнає змін. Більше того, є перспектива, що вони радикально змінюватимуться й у майбутньому.

Це наводить на думку, що форма Євросоюзу ніколи не буде остаточною. Розбудова загально-європейської ідентичності передбачає й певну національну інтеграцію. Адже, крім спільної території, культурних традицій і релігії, як критеріїв єдності, вирізняють спільну мову й самоназву. Розуміння ролі культури й потреби культурної інтеграції (або, згідно з прийнятою в Європі термінологією, «культурного виміру євробудівництва») зростає водночас із зміщенням пріоритетів суспільного розвитку з економічних на соціально-культурні.

Одна з причин такого зміщення лежить у прагматичній площині: в Європі культуру стали розглядати як ефективний засіб розв'язання інших, «позакультурних», проблем – технологічних, соціальних, політичних. Інша причина протилежна першій: культура на очах стає панівною політичною релігією. Нарешті дедалі більше політиків, що стикаються з труднощами в розв'язанні економічних, митних і фінансових проблем євроінтеграції, доходять висновку: нині Єдина Європа може й повинна будуватися на спільній для всіх її учасників культурній політиці.

У Європейському співтоваристві вже чимало зроблено для створення єдиного загальноєвропейського культурного ринку.

Так, єдиний загальноєвропейський ринок – це міжнародна кооперація й поділ праці, це ринок «робочої сили», це зняття митних бар'єрів у культурних обмінах, це єдина податкова система тощо. Єдиний загальноєвропейський ринок культури сприяє, зокрема, й таким процесам: замість безлічі малопотужних національних кінематографій – загальноєвропейський кінематограф, що оперативно інтегрує й перерозподіляє кіноресурси (фільм кожної країни не втрачає своєї «національної прописки», але робиться надбанням усієї Європи завдяки обов'язковому дубляжу європейськими мовами або титрам англійською).

Проблеми від'їзду багатьох митців за кордон у Єдиній Європі не існує. Змішані міжнаціональні театральні групи або симфонічні оркестри, художні зв'язки ставлять, скажімо, француза в становище водночас і французького, і

загальноєвропейського діяча культури. Це і є матеріалізація «єдиного культурного простору».

Культурна європейська інтеграція – це й кроки до єдиних загальноєвропейських бібліотечних, архівних, музейних фондів. Загальноєвропейські електронні каталоги багаторазово розширюють та інтенсифікують континентальний обіг культурних цінностей, роблять скарби Європи доступнішими для всіх європейців.

Програми культурної інтеграції Європи передбачають створення уніфікованих загальноєвропейських підручників з історії, географії, літератури й мистецтва, посібники з природничих наук.

При цьому кожна країна має змогу доповнювати навчальні програми й посібники на власний розсуд. Це надає широкі можливості для інтеграції національної і європейської свідомості, розширює систему цінностей, які засвоюються молоддю. ⁴² Жодна європейська країна, звісно, не відмовляється від власної національної культурної політики. Питання про якийсь загальноєвропейський регулювальний орган з питань культури навіть не порушується. Але робляться кроки для здійснення постійного моніторингу всіх культурних починань у Єдиній Європі.

Сформовані наукові й інформаційні центри європейської культури, які створюють умови для координації національних європейських культурних політик. При цьому виникнення уніфікованої загальноєвропейської культурної політики в недалекому майбутньому не передбачається. У Європі відбуваються й зворотні процеси посилення культурного регіоналізму та урізноманітнення культурних стратегій, збільшення кількості «моделей» організації культури. Критикується намір деяких національних столиць стати «столицею загальноєвропейської культури».

Культурна політика Євросоюзу має подвійну мету: захист різноманітності багатств і турботу про їхнє взаємне пізнання, розвиток і сприйняття. ЄС трактує культурні питання як сферу національної суверенності й тому не

прагне ані уніфікації, ані впровадження спільного законодавства, що регулює культурну політику.

ЄС долучається лише до культурних проєктів, які перевищують можливості й компетенцію різних держав.

Отже, попри всю свою різноманітність європейські культури мають дуже багато спільного, бо ґрунтуються на схожих світоглядних засадах.

Питання:

1. Як на вашу думку буде вирішуватися питання державної мови в єдиній європейській культурі?

2. На противагу наведених позитивних наслідків єдиної європейської культури наведіть приклади негативних наслідків від впровадження єдиної європейської культури.

3. Висловіть свою думку щодо доцільності введення єдиної європейської культури.

Тема 4 Політика ЄС щодо своїх громадян

Ситуаційне завдання 1. «Європейський союз проти «Майкрософт»

Європейською комісією ЄС проти компанії «Майкрософт» відповідно до антимонопольного законодавства за зловживання домінуючим положенням на ринку збуджена справа «Європейський союз проти «Майкрософт». Справа почалася в 1993 р. з позову фірми «Новел» проти компанії «Майкрософт», яка заявила, що «Майкрософт» видавлює конкурентів з ринку методами, що суперечать антимонопольному законодавству. У першу чергу це стосувалося ліцензійної політики, яка вимагала відрахувань за кожний комп'ютер, проданий постачальниками операційних систем фірми «Майкрософт», незалежно від того, чи була Microsoft Windows встановлена на комп'ютері. В 1994 р. «Майкрософт» дійшла згоди з позивачем, вносячи зміни у свою ліцензійну практику. В 1998 р. позов підтримала компанія «Сан»,

посилаючись на не документованість деяких інтерфейсів Windows NT. Незабаром комісія Європейського союзу почала розслідування того, яким чином технології потокового відео інтегровані в Windows.

В кінцевому підсумку по даній справі в 2003 р. Європейський суд зобов'язав «Майкрософт» опублікувати інформацію, що стосується її серверних продуктів, необхідну для того, щоб конкуруючі мережні продукти могли повноцінно взаємодіяти з настільною й серверною версіями Windows, і випустити версію Microsoft Windows, що не включає в якості обов'язкового компонента програвач медіа-файлів Windows Media Player. У березні 2004 р. Європейський союз зобов'язав «Майкрософт» виплатити €497 млн. (\$794 млн. або £381 млн.), а також установив строк в 120 днів на розкриття інформації про сервер і 90 днів на підготовку версії Windows без Windows Media Player.

У липні 2004 р. «Майкрософт» повністю виплатила призначену суму. Фірма «Майкрософт» випустила на ринок сумісні версії своїх операційних систем без медіа-програвача під погодженою назвою Windows XP.

У відповідь на вимогу надати інформацію про сервер, «Майкрософт» опублікувала не специфікації, а вихідний код Windows Server 2003 Service Pack 1 для членів Робочої групи по протоколах сервера у день закінчення встановленого строку. «Майкрософт» також подала апеляцію, по якій Європейський суд провів тижневі слухання.

У червні 2006 р. «Майкрософт» заявила, що вона почала постачати Європейський союз необхідною інформацією, однак, за визначенням ЄС, занадто пізно. 12 липня 2006 р. Європейський союз оштрафував «Майкрософт» додатково на €280,5 млн. (\$448,58 млн.), €1,5 млн. (\$2,39 млн.) за кожний день із 16 грудня 2005 р. по 20 червня 2006 р. ЄС пригрозив підвищити штраф до €3 млн. (\$4,81 млн.) у день до 31 липня 2006 р., якщо «Майкрософт» не укладеться в цей строк. 17 вересня 2007 р. апеляція «Майкрософт» проти комісії Європейського союзу була відхилена.

Сума штрафу €497 млн. був підтверджена, як і вимоги, що стосуються взаємодії із сервером і вбудованого медіа-програвача. На додаток,

«Майкрософт» повинна оплатити 80% судових витрат Європейського союзу, а Європейський союз – 20% судових витрат «Майкрософт».

Проте, апеляційний суд відхилив вимогу Комісії про те, щоб наглядач надалі мав необмежений доступ до даних про внутрішню організацію компанії.

22 жовтня 2007 р. «Майкрософт» оголосила, що вона погодиться з рішенням суду й не буде подавати повторну апеляцію у встановлені 2 місяця від дня рішення. «Майкрософт» оголосила, що вона зажадає 0,4 % виторгу (замість 5,95 %) в якості відрахувань за ліцензування тільки від комерційних постачальників сумісного програмного забезпечення й обіцяла не брати відрахувань з індивідуальних розроблювачів відкритого програмного забезпечення. Інформація, необхідна для забезпечення сумісності доступна за одноразову плату в розмірі €10000 (\$15992).

27 лютого 2008 р. ЄС оштрафував «Майкрософт» додатково на €899 млн. (\$1,44 млрд.) за відмову підкоритися антимонопольному рішенням від березня 2004 р.

Цей штраф став самим більшим за всі 50 років антимонопольної політики ЄС і залишався рекордним до 2009 р., коли Європейська комісія оштрафувала компанію «Інтел» на €1,06 млрд. (\$1,45 млрд.) за антиконкурентні дії на ринку. Останньому рішенням передував штраф € 280,5 млн. за непокору рішенням суду за період з 21 червня 2006 р. по 21 жовтня 2007 р. 9 травня 2008 р. «Майкрософт» подала апеляцію в Європейський суд першої інстанції, вимагаючи скасування штрафу €899 млн., офіційно заявивши, що вона мала намір почати «конструктивні зусилля, щоб добитися ясності від суду».

У щорічному звіті за 2008 р. компанія «Майкрософт» заявила, що «Втручання Комісії в розробку продуктів може обмежити нашу здатність до впровадження інновацій в Windows або інші продукти в майбутньому, зменшить привабливість платформи Windows для розроблювачів і збільшить вартість розробки наших продуктів.

Доступність ліцензій на протоколи й формати файлів можуть дозволити конкурентам розробляти програмні продукти, що краще імітують функціональність наших власних продуктів, що приведе до падіння продажів наших продуктів».

У травні 2008 р. ЄС оголосив, що він збирається розслідувати підтримку формату Opendocument в Microsoft Office.

У січні 2009 р. Європейська комісія оголосила, що вона проведе розслідування, що стосується включенню браузера Internet Explorer до складу операційної системи Microsoft Windows, відзначивши, що «Прив'язка фірмою «Майкрософт» браузера Internet Explorer до Windows завдає шкоди конкуренції між браузерами, підриває інновацію продуктів і в остаточному підсумку зменшує вибір споживача». У відповідь «Майкрософт» оголосила, що не буде включати Internet Explorer в Windows 7E, версію Windows 7, призначену для продажу в Європі.

16 грудня 2009 р. ЄС дозволив вибір конкуруючих браузерів за умови, що «Майкрософт» забезпечить «вікно вибору», що дозволяє користувачеві вибрати один з 12 популярних браузерів, розташованих у випадковому порядку.

Питання:

1. Чому почався скандал між Європейським Союзом і «Майкрософт»?
2. Як ви вважаєте, чи правильно поведився ЄС із «Майкрософт»?
3. Як ви думаєте, що потрібно було вживати «Майкрософт» для своєї успішної роботи?
4. Які наслідки мають для «Майкрософт» дії ЄС?

Ситуаційне завдання 2. «Уроки «Enron» для Європи»

Всього за три місяці до свого краху зразок сучасного американського бізнесу компанія «Enron» була сьомою компанією в країні за рівнем прибутку, але в грудні 2001 р. цей гігант з майже 60 мільярдами доларів капіталізації була банкрутом.

Швидкість її краху здивувала всіх. 4 500 працівників компанії за мить втратили роботу, ще тисячі втратили свої заощадження та пенсії. Однак стрімкий і безповоротний крах «Ernon» – показовий приклад не стільки для американського бізнесу, скільки для європейського.

За думкою відомого економіста Джефа Шумпетера, австрійця за походженням, «подібні невдачі компанії революційно впливають на економіку, є внутрішнім поштовхом до розвитку. Замість того, щоб підтримувати компанії, що помирають, вкладати в них гроші, які можна ефективно використати для розвитку економіки, уряд тільки ускладнює свої економічні проблеми. Ці компанії перетворюються на вампірів, які смочуть кров із здорових і працюючих компаній, отже й з економіки в цілому».

Уряди багатьох країн роблять спроби зберегти будь-якою ціною історичні галузі, які колись складали її національну гордість.

В листопаді 2001 р. французька комп'ютерна компанія «Bull» отримувала готівку за виданим їй урядом чеком на 90 млн. дол. З початку 60-х ХХ ст. уряд Франції інвестував в цю компанію майже 7 млрд. дол., намагаючись затвердити Францію в якості рівноправного гравця на ринку комп'ютерної техніки. Однак з 1988 р. ця компанія лише протягом одного року змогла досягти прибутковості.

Ту саму проблему ілюструє історія компанії «Moulinex». З середини 80-х рр. компанія пройшла через кілька реструктуризацій на державні гроші. Канцлер Німеччини наприкінці 1999 р. надав 130 млн. дол. у вигляді державної допомоги франкфуртській будівельній групі «Philipp Holzmann», яка завдала збитків всій будівельній галузі Німеччини, яка й без того відчувала надлишок незадіяних потужностей.

Замість таких вливань треба було б використати кошти для підтримки галузей економіки, що розвиваються. Багато керівників європейських компаній сподіваються, що поступово уряди будуть змушені обрати саме таку тактику, інакше в них просто закінчатся гроші. З боку Єврокомісії теж запроваджуються певні дії, урядам країн ЄС все важче отримувати дозволи на

подібні державні субсидії компаніям, що розорюються. Але спроби все ще робляться. І кожного разу, коли ці спроби стають вдалими, Європа втрачає ще один шанс на оздоровлення своєї економіки.

Питання:

1. Поясніть, чому державні субсидії нерентабельним французьким підприємствам завдають шкоди економіці ЄС.

2. Які соціальні та політичні наслідки для економіки конкретної країни розорення великих національних компаній?

3. Чи є в політиці ЄС заходи, що дозволяють пом'якшити соціальні наслідки розорення неприбуткових національних гігантів?

Тема 5 Горизонтальні політики ЄС

Ситуаційне завдання 1. «Глобалізація та європейські виробники електропобутових товарів»

В 80–90-ті рр. ХХ ст. спостерігалася значна глобалізація світової економіки. Але не всі галузі економіки рівною мірою приймали участь у процесі глобалізації. В промисловому секторі європейської економіки деякі галузі, наприклад, машинобудування, як і раніше залишається галуззю, яка складається з великої кількості різних за розміром компаній. В секторі послуг також присутнє збереження великої кількості національних особливостей. Виникають питання, чи обов'язково впливає глобалізація на всі галузі, як компанії мають реагувати на такий вплив, чи потрібно компаніям зберігати національні стратегії або розробляти глобальні?

Допоможе відповісти на деякі питання дослідження, яке було проведене на прикладі європейської галузі електропобутових товарів.

Дослідники поділили всі компанії-виробники на ринку електропобутових товарів на три групи:

1. Національні гравці (виробничі потужності знаходяться в своїй країні, 90% продукції продається на місцевому ринку).

2. Експортери (виробничі потужності знаходяться в своїй країні, але більше 30 % продукції продається на закордонних ринках – Bosch-Siemens, AEG, Merloni).

3. Глобальні гравці (фірми, які виробляють та реалізують продукцію у різних країнах – Electrolux, Philips, Whirlpool).

Поведінка споживачів в різних європейських країнах відрізняється одна від одної. Наприклад, французи надають перевагу пральним машинам з вертикальним завантаженням, а британці з фронтальним, німці обирають машини з високою швидкістю віджимання, а італійці – з низькою.

Утворення єдиного європейського ринку сприяє формуванню єдиного «пан'європейського» стилю життя. Уніфікація технічних вимог і стандартів дозволяє виробникам досягати більшої стандартизації товарів, що в свою чергу сприяє формуванню більш однорідних смаків і вимог споживачів.

Роздрібна торгівля представлена в різних європейських країнах своїми гравцями, але створення єдиного ринку призводить до консолідації роздрібних компаній, їх збільшення.

В результаті цілої низки злиттів або утворення стратегічних альянсів формуються «пан'європейські» роздрібні мережі. Це дозволяє їм не тільки купувати товари у виробників у всьому світі, але й істотно оптимізувати запаси, покращувати обслуговування споживачів. Сучасні гнучкі технології виробництва дозволяють компаніям випускати різні моделі товарів на одній базовій платформі, які відповідають місцевим уподобанням, без істотного збільшення витрат виробництва.

Зміни в конкурентному середовищі галузі (концентрація або міжнародні злиття компаній, потреба в наявності більш складної інформації про стан ринку, зміни в технології і управлінні виробництвом) призвели до

необхідності пріоритетного використання компаніями цієї галузі глобальних або хоча б регіональних (наприклад, пан'європейської) стратегій. Дослідники вважають, що в майбутньому галузь буде контролюватися п'ятьма – шістьма гігантами, а всі малі та середні компанії будуть так чи інакше пов'язані з ними – ліцензійними угодами, франшизами, спільними підприємствами, стратегічними альянсами і т. п.

Питання:

1. Приймаючи до уваги загальну ситуацію в галузі, складіть прогноз розвитку для трьох груп компаній, які були наведені в ситуації.
2. Як впливають процеси інтеграції і консолідації на різні типи компаній, які представлені в галузі?

Ситуаційне завдання 2.

«Євротунель: розвиток транс'європейських мереж»

Створення транс'європейських мереж є стратегічним завданням ЄС. В умовах лібералізації європейських ринків, збільшення комерційної мобільності факторів виробництва фізична підтримка міжнародного співробітництва підприємств стає важливою умовою європейської інтеграції. Історично інфраструктура відіграла важливу роль в економічному розвитку Європи. В ганзейський період (13–16 ст.) основними транспортними шляхами, що пов'язували міста, були ріки. В 16–18 ст., які вважалися золотим сторіччям в розвитку континенту, вдосконалення інфраструктури йшло за рахунок розвитку мореплавства.

Науково-технічний прогрес з винаходженням парового двигуна здійснив революцію в транспорті і активізував розвиток світового виробництва. В період інформаційної революції (починаючи з 70-х рр. 20 ст.) розвиток телекомунікацій став основним двигуном промислового розвитку.

Сьогодні розвиток транс'європейських мереж відбувається в трьох широких секторах, які в сукупності утворюють інфраструктуру інтеграційної регіональної економіки:

- 1) транспорт;
- 2) телекомунікації;
- 3) енергетика.

В Договорі про ЄС (ст. 129,б) розвиток транс'європейських мереж передбачає: використання ринкових механізмів для їх розробки та фінансування; фізичну інтеграцію мереж; сумісність самостійно діючих комунікацій для забезпечення майбутньої інтеграції; забезпечення широкого доступу до транс'європейських мереж користувачів всіх країн регіонального економічного об'єднання, щоб досягти їх економічного та соціального єднання. Прикладом транс'європейської мережі може бути Євротунель.

Ідеї створення тунелю під Ла-Маншем опрацьовувалися ще в ХІХ ст.

Однак навіть в 90-ті рр. ХХ ст., коли почалося його будівництво, той факт, що період окупності оцінювався в 22 роки, відвернув від участі в проекті багато американських банків. З самого початку проект фінансувався виключно приватним капіталом, як комерційне підприємство. Всього в фінансуванні будівництва приймали участь 225 банків.

Витрати на будівництво вдвічі перевищили заплановані, тому коли оператор тунелю компанія Євротунель отримала його в свої руки, її дії були обмежені великою сумою боргу: в 1994 р. борг складав 8 млрд. фунтів. Щоб його сплатити, компанія мала сплачувати відсотки по 5 млн. на день. Попередньо планувалося, що проект вийде на точку беззбитковості до 1998р., а потім почнеться сплата боргу.

Але наприкінці 1995 р. компанія була практично банкрутом і продовжувала існувати завдяки сприянню банків-кредиторів. Кілька разів проводилася реструктуризація боргу, найбільш песимістичний сценарій передбачав його виплату лише у 2052 р.

Акціонери, бачили, як падає вартість їх вкладень, і тому вимагали вручання уряду й призупинення торгівлі акціями.

Питання:

1. Зараз, обертаючись назад, багато людей вважає, що проект був неекономічним з самого початку, багато банків видали позики під тиском влади.

2. Чи правильним було рішення фінансувати такий великий проект виключно за допомогою приватного капіталу?

3. Який інший шлях фінансування такого проекту Ви вважаєте можливим?

Ситуаційне завдання 3.

«Електронна комерція в ЄС»

Електронна комерція стрімко завойовує популярність не тільки в США, але в Європі. Для розуміння електронного бізнесу важливо чітко визначити модель бізнесу, яка лежить в його основі.

Всі організації, що працюють на сучасному ринку, можна поділити на:

1. Традиційні (brick-and-mortar), які діють на реальному, фізичному ринку і не звертаються до електронної комерції або до електронного бізнесу, якщо їх до цього не примушують певні обставини, зокрема більш жорстка конкуренція; використання нових технологій конкурентами, споживачами, партнерами; бажання вийти на новий сегмент споживачів, які користуються Інтернетом; прагнення збільшити обсяг продажу теперішнім клієнтам, використовуючи цей новий канал; прагнення збільшити витрати і т. п.

2. Так звані «Click-and-mortar» компанії, які частину своєї діяльності здійснюють через Інтернет. Під час розглядання діяльності таких компаній дуже важливо визначити, що їм дає використання електронного маркетингу – зменшення витрат, розширення споживчої бази і т. п. Компанії цієї групи

можна поділити на декілька категорій залежно від причин і цілей використання електронного бізнесу:

- компанії, які прагнуть отримати додатковий прибуток від продажу фізичних (жорстких) або цифрових (м'яких) товарів та послуг;
- компанії, які прагнуть зменшити витрати;
- компанії, які прагнуть створити або посилити свої торгівельні марки.

3. «Click-only» компанії, які існують лише в Інтернет та використовують виключно електронні моделі організації бізнесу.

Електронна комерція в Європі відстає від аналогічного бізнесу в США на 1–2 роки. Система електронної комерції в Європі відрізняється від американської. По–перше, технічні та культурні системи, що використовуються, більше розрізнені та різноманітні, ніж в США; в Європі більше мовних відмінностей, різні системи платежів, навіть схеми використання кредитних карт. Але, після виходу на цей ринок європейці використовують вже більш передові технології.

Незважаючи на всі вигоди, електронна комерція в ЄС поки слабо розвинута. Більшість сайтів компаній виконують чисто інформаційні або маркетингові функції. Стурбованість темпами розвитку електронного бізнесу в Європі призвела до розробки документа «Європейські ініціативи з розвитку електронної комерції».

Програма складається з кроків по укладанню домовленостей як між країнами ЄС, так і в глобальному масштабі з питань безпеки інформації, що передається, захисту інтелектуальної власності, прозорості оподаткування і т. п. Другим завданням програми є створення спеціальних центрів розповсюдження передового досвіду в цій області. Важливим кроком в цьому напрямку є забезпечення доступу до всесвітньої мережі підприємствам малого та середнього бізнесу.

Підписаний в рамках цієї програми 100 підприємствами, торгівельними організаціями і місцевими органами влади меморандум передбачає створення стандартної архітектури інформаційних мереж, нормативів маркетингу

товарів та інформації, обмін законодавчими документами, що регулюють дану галузь, системами платежів.

Питання:

1. Які типи компаній найбільш ефективно можуть діяти в умовах сучасного європейського ринку: чисто електронні або ті, що поєднують роботу як на фізичному, так і електронному ринку. Наведіть аргументи.

2. Якими, на ваш погляд, є необхідні передумови для розвитку електронного бізнесу в Європі?

Тема 6 Зовнішня політика ЄС

Ситуаційне завдання 1. «Американський концерн AT&T – лідер світового ринку телекомунікацій»

Сама телекомунікаційна галузь насправді глобальний ринок, тому регіональні ринки, такі як ринок ЄС, хоча й мають свої місцеві особливості, але не впливають на проведення компаніями глобальних стратегій. Поява оптико-волоконного зв'язку, використання швидших мікропроцесорів та цифрових систем зв'язку істотно змінили галузь.

Американський концерн AT&T – лідер світового ринку телекомунікацій, надає послуги, які забезпечують зв'язок, а також виробляє мережеве обладнання і комп'ютерні системи як індивідуальним користувачам, так і організаціям. AT&T за всіма характеристиками є багатонаціональною корпорацією, яка представлена в 200 країнах світу. AT&T, як й інші європейські телекомунікаційні компанії, прагнуть проводити глобальну стратегію, яка забезпечує якісне та ефективне надання товарів та послуг споживачам. Стратегія партнерських відносин AT&T базується на необхідності швидко вивчити та використати нові технології, життєва необхідні для успішної роботи в діловому середовищі, що швидко змінюється.

Причому, багато нововведень в галузі знаходяться за межами традиційної компетенції корпорації. AT&T розробила стратегію, яка поєднує внутрішню систему науково-дослідницьких розробок, зовнішню систему партнерських відносин, інтенсивних інвестицій в цільові ринки і спільних підприємств з місцевими посередниками і дистриб'юторами.

Декілька стратегічних альянсів, в яких AT&T приймає участь з метою вдосконалення своєї компетенції в нових технологіях. Серед партнерів AT&T була також і фірма Olivetti, але спільне підприємство було невдалим.

Причиною невдачі була нездатність партнерів подолати культурні й організаційні відмінності. За умовами угоди AT&T відповідала за технологію, а Olivetti – за маркетинг. Але технологічні новинки вводилися з відставанням в основному через партнерство AT&T з Philips, який конкурував з Olivetti. Однак навіть ця невдача багато чому навчила AT&T. Компанія отримала досвід взаємодії з великою європейською державною корпорацією, досвід управління якої взаємопов'язаними партнерськими угодами з учасниками одного й того самого ринку.

Історія AT&T дозволяє зробити декілька важливих висновків відносно розробки європейської стратегії:

– Європейський ринок представляє собою одну з сфер діяльності багатьох великих компаній. Досвід і знання, отримані на інших ринках, можуть допомогти компанії укріпити своє положення й на ринку ЄС. У зв'язку з послабленням державного контролю цієї галузі AT&T може разом з європейськими компаніями використати можливості європейського ринку телекомунікацій.

– Спільні підприємства і стратегічні альянси можуть укріпити положення компанії за декількома параметрами. Партнерства AT&T дають приклади альянсів, що спрямовані на освоєння нової технології, отримання доступу на нові ринки, спільного використання партнерами нових можливостей даного ринку.

– Встановлення нових зав'язків в рамках однієї галузі можуть привести до конфлікту з іншими партнерами даної компанії. Тому під час вирішення питання про новий стратегічний альянс слід розглянути його можливий вплив на існуючі партнерські відносини компанії.

– На ринках зі швидкими технологічними змінами одна корпорація не може бути спеціалістом у всіх напрямках розвитку бізнесу. Тому важливо встановлення партнерських відносин з фірмами, які займаються суміжними технологіями, щоб спільне використання знань, технології і ринку укріпили конкуренто-спроможність партнерів.

Отже, АТ&Т продовжує шукати нові можливості партнерських відносин в Європі.

Питання:

1. Як складна мережа спільних підприємств та стратегічних партнерів дозволяє компанії АТ&Т збільшити свою конкуренто—спроможність на європейському ринку?

2. Які особливості розробки європейської стратегії компанії АТ&Т?

Ситуаційне завдання 2.

«Лібералізація європейського автомобільного ринку»

Автомобільній галузі в Європі завжди вдавалося отримати захист держави у вигляді національних квот імпорту, добровільних обмежень експорту. Протекціонізм європейського автомобілебудування пояснювався ще й тим, що в цій галузі зосереджена велика кількість робочих місць, що для великих європейських країн має велике значення для загальної економічної ситуації. Працівники цих підприємств добре організовані і здатні на політичні дії на свій захист. Лібералізація цієї галузі повинна була викликати опір Франції й Італії, оскільки їх виробники страждають більше за всіх.

Дослідження показують, що в 90-ті рр. XX ст. європейські автобудівники, як в сегменті масових автомобілів, так й у сегменті спеціалізованих, поступалися іноземним конкурентам у продуктивності та якості. Не зважаючи на це, в липні 1991 р. Єврокомісія і японське Міністерство зовнішньої торгівлі оголосило про угоду, яка заміняла двосторонні домовленості Японії з країнами-членами ЄС. Хоча єдина угода зберігає деякі заборонені зони, вона була більш ліберальною, ніж попередні двосторонні домовленості.

Ця угода, наприклад, в чотири рази збільшила кількість японських автомобілів, які дозволено ввозити до Італії, і подвоїла квоту імпорту до Франції. Лібералізацію звичайно пояснюють змінами, які відбуваються в уподобаннях діючих осіб ринку – або державних органів і політиків, що приймають рішення, або громадських організацій, які відображують настрої населення країни чи даної галузі. Жодна з цих причин не може пояснити зміну в зовнішньоторговельній політиці ЄС щодо автомобільної галузі у 90-х рр. XX ст.

Всі європейські виробники, за винятком Daimler–Benz, BMW та Porsche, підтримували політику суворого контролю імпорту з Японії. Немає свідoctва й про зміни поглядів європейських політиків на це питання.

Питання для обговорення:

1. Існує думка, що лібералізація автомобільної галузі у 90-х рр. XX ст. пояснюється самим процесом європейської інтеграції. Які аргументи можна навести на її підтримку?

2. Проаналізуйте причини лібералізації в автомобільній галузі Європи.

Ситуаційне завдання 3.

«ЄС та китайський текстиль»

В січні 2005 р. вийшов термін Домовленості щодо текстилю і тканин, прийнятого у 1995 р. (одночасно із створенням СОТ) США, Канадою,

Євросоюзом та Норвегією, щоб обмежити квотами текстильний експорт з країн, що розвиваються, зокрема з Китаю.

Ця домовленість була задумана як перехід від старої Домовленості щодо тканин, прийнятої розвинутими країнами в 1974 р. для захисту своїх виробників від бурхливого зростання текстильного експорту країн, що розвиваються, до повністю лібералізованого і вільного від будь-яких обмежень світового ринку текстилю.

З початку 2005 р. з Марселя, Генуї та інших великих портів по Євросоюзу потекли фури, навантажені китайським одягом. Навіть з націнками одяг продавався за невиданими в Європі цінами – майже задарма. Недивно, що він швидко знайшов свого покупця. Європейці, що втомилися від зростання цін і падіння рівня життя, з ентузіазмом поновлювали свій гардероб.

Європейські текстильники неодноразово зверталися до Єврокомісії з проханням стримати безконтрольний потік китайських товарів, які наповнили Європу, і запровадити квоти. Підстави для цього були досить серйозними.

З початку року експорт китайського текстилю до країн ЄС збільшився на 400 %, в результаті ціни на європейських ринках помітно впали, а місцеві виробники почали розорюватися.

Однак запровадження квот прямо суперечило ліберальному духу нової Єврокомісії, яка була створена для проведення ліберальних економічних реформ в ЄС, й політиці жорстких реформ, які вона має намір проводити в ЄС. Й без того недобра економічна ситуація в «старих» країнах ЄС значно погіршилася через дешевий китайський експорт. Місцеві виробники, щоб якось утриматися на поверхні, стали різко скорочувати витрати: звільняти робітників, скорочувати зарплатню та збільшувати робочий день. Безробіття в текстильній та взуттєвій галузях ЄС різко підскочило.

В ЄС, насправді, в запасі залишався єдиний засіб втримання китайського експорту. Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. Євросоюз та США підписали свої власні домовленості з Китаєм щодо експорту товарів з цієї країни, які були прийняті як умова для прийняття Китаю до СОТ.

За цими домовленостями Євросоюз і США мають право квотувати будь-які з 91 найменувань товарів ще протягом трьох років після закінчення строку основної домовленості, якщо, на їх думку, поява на ринку цих товарів створить які-небудь проблеми для місцевих виробників. Нижня межа квот складає 7,5 %, тобто китайці мають право щороку збільшувати експорт своїх товарів якнайменше на 7,5 % від існуючого рівня. Американці запровадили квоти на більшу частину текстилю значно раніше.

Вірно оцінивши ситуацію, в Єврокомісії вирішили, що настав час піти назустріч місцевому бізнесу й споживачам. На початку червня 2005 р. Євросоюзу вдалося домовитися з Китаєм про обмеження текстильного імпорту з цієї країни до 2008 р.: це обмеження зростання експорту десяти найменувань текстилю (з 35 існуючих) на 10 % на рік, тобто навіть в цьому обмеженому просторі ринок не зміг втриматися на рівні 7,5 %. Але свято закінчилося дуже швидко. Китайці радикально зменшили ціни на одяг місцевих виробників. Речі, вироблені у Франції або Італії, здавалися тепер дуже дорогими. Вони припинили продаватися або уходили за безцінок. Малим компаніям було найгірше – більшість просто не могла зрозуміти, чому китайські товари наводнили ринок. На думку ідеологів європейських реформ, ЄС треба просто визнати, що в цій галузі його економіка абсолютно неконкурентоспроможна порівняно з китайськими виробниками.

Проте європейські промисловики вважають, що й після 2008 р. в них залишаються інструменти для боротьби з потоком китайських товарів. Наприклад, звернення до СОТ зі скаргою на китайський демпінг та схожі прийоми. До європейських текстильників приєдналися виробники взуття. Вони не тільки звернулися до Єврокомісії з вимогою вжити заходів проти зростання китайського експорту взуття, який з початку року зріс на 700 %, але й провели велику демонстрацію в Брюсселі. Побоюючись революції, за дорученням Єврокомісії була подана відповідна скарга до СОТ.

Питання:

1. Що спонукало Євросоюз на запровадження квот на імпорт?
2. Що очікує європейських виробників одягу та взуття з приходом на євrorинок дешевих китайських товарів?
3. Який вихід з ситуації, що склалася, можна запропонувати?
4. Чи завжди є доречним проведення реформ з лібералізації економіки будь-якою ціною?

Тема 7 Розширення Європейського Союзу та перспективи вступу до ЄС

Ситуаційне завдання 1.

«Політика Євросоюзу в галузі аграрних субсидій»

ЄС прийняв Єдину сільськогосподарську політику (або ЄСП), згідно з якою країнам-членам Євросоюзу заборонено купувати продовольство за межами ЄС дешево, щоб зберегти високу вартість продовольчого кошика й забезпечити захист європейських виробників від конкурентів ззовні. Крім того, сільськогосподарський бюджет ЄСП збирається з податкових відрахувань усіх країн і становить майже половину бюджету ЄС.

Окрема тема в сільськогосподарській політиці Євросоюзу – це аграрні субсидії. Особливість цієї політики полягає в тому, що Євросоюз з метою «підвищення конкурентоспроможності» розподіляє ці гроші насамперед країнам з найбільш інтенсивним і розвиненим сільським господарством, тобто насамперед Німеччині, Франції, Голландії й Іспанії. Інші одержують набагато менше.

Зокрема, латиський фермер одержує дотацій у шість разів менше, ніж його голландський колега. Підраховано, що навіть у Фінляндії, де рівень життя й субсидії фермерам вище, чим у Прибалтиці, після вступу в ЄС збанкрутувало більше п'яти тисяч фермерських господарств.

Можна припустити, що з такою аграрною політикою країнам, що приєдналися в 2007 р. (Болгарії та Румунії), з їх відсталим сільським господарством розраховувати на євросубсидії не доводиться зовсім. Правда, фермерів зі Східної Європи, що розорилися, приймуть як дешеву робочу силу на Заході: ця можливість їм піднесена як «завоювання» від вступу в Євросоюз.

З Литви за останні роки в Європу на заробітки тимчасово або на постійній основі виїхало близько 500 тис. чол. – це п'ята частина працездатного населення країни.

Питання:

1. Як Ви вважаєте, чому можливе введення аграрних субсидій є не ефективним?
2. Назвіть позитивні та негативні сторони ЕСП.

Ситуаційне завдання 2.

«ЄС проти норвезької сьомги»

Єврокомісія обмежила імпорт до ЄС сьомги, яка була штучно вирощена. Єврокомісія прийняла це рішення, щоб захистити шотландські та ірландські рибні господарства. Більше за всіх від рішення Євросоюзу постраждала Норвегія, яка є світовим лідером з експорту цього товару: від продаж в Європі вона отримувала більш ніж 700 млн. євро.

В результаті введення квот у 2005 р. норвежці зможуть поставити до ЄС лише 350 тис. т. сьомги – це на 30 тис. т. менше, ніж минулого року. Крім того, була введена мінімальна ціна (3 євро за 1 кг випотрошеної риби) – дешевше зовнішні виробники не зможуть продавати сьомгу до країн ЄС.

В 2004 р. середня ціна, за якою норвезька сьомга імпортувалася до ЄС, складала 2,7 євро за кілограм, тобто конкурентоспроможність норвезької сьомги на ринку країн ЄС зменшиться.

Разом з тим норвезькі виробники сьомги в ефективність подібних заходів не вірять: вони лише призведуть до маніпуляцій з мінімальною ціною постачань.

Крім того, введені обмеження призведуть до зростання постачань до Євросоюзу переробленої риби і скорочення постачань сировини для фабрик ЄС. «Це буде серйознім викликом для самої європейської рибної промисловості», — заявив голова найбільшого норвезького експортера риби Leroy Seafood Уле Ерік Лерей. З ним згодний голова датського союзу виробників та експортерів риби Петер Бамбергер: «Тільки в Данії постраждає десять тисяч чоловік. Це катастрофа для нашої рибопереробної галузі».

Питання:

1. Яка стаття Договору про ЄС регулює галузь рибальства країн—членів?
2. Чи було правильним, на Вашу думку, рішення про обмеження імпорту норвезької сьомги до ЄС? Поясніть.

Ситуаційне завдання 3.

«Демографічні проблеми сучасної Європи»

Країни ЄС намагаються з'ясувати причини падіння рівня народжуваності, а також знайти можливості для зміни цієї тенденції.

Спроби надихнути людей на репродуктивні подвиги не завжди вдавалися, навіть у часи фашизму. Муссоліні, наприклад, увів податок на холостяків, оголосивши «битву за народжуваність». Гітлер давав нагороди багатодітним матерям, що сприяли, на його думку, величі німецької раси. У наші дні ніхто не засуджує холостяків, не видає медалей за багатодітність. Уряди країн Європи намагаються знайти своє вирішення проблеми.

Падіння народжуваності викликає тривогу, оскільки за демографічною кризою впливає економічна. Чим менше молодих працівників, які платять за охорону здоров'я й пенсії, тем важче державі збалансувати свій бюджет.

До 2050 р. на кожного європейця у віці від 65 років і вище буде доводитися не чотири, а дві людини працездатного віку. Європа намагається виступати в якості противаги США, але американське населення росте набагато швидше. Якщо прогнози виправдаються, то США, де сьогодні живе на 160 мільйонів людей менше, чим у країнах ЄС, до 2050 р. зрівняються з Євросоюзом.

Ріст імміграції, теоретично, може виявитися виходом для Європи, однак, враховуючи сьогоднішній суспільний клімат, багато вважають це політично небезпечним. Є ще один шлях: збільшити репродуктивний показник працездатного населення, втягуючи в нього більше людей і віддаючи пенсійний вік.

Правда, останнє чи навряд сподобається виборцям. Залишається створювати стимули для збільшення народжуваності. Багато європейських країн уже запроваджують у життя демографічну політику, в деяких з них більш яскраво виражене прагнення збільшити народжуваність.

Швеція робить більший упор на рівноправності чоловіків і жінок, ніж на бажанні збільшити рівень народжуваності й надає у випадку народження дитини комплексну підтримку у вигляді більш високих виплат матерям, вільного робочого графіка для обох батьків і допомоги по догляду за дитиною. Франція пишається своєю загальновизнаною демографічною політикою, націленою на збільшення рівня народжуваності.

Зокрема, державу стимулює родини з дітьми податковими пільгами й соціальними виплатами. Інші країни також виношують ідеї прямих виплат, що стимулюють народжуваність.

У Польщі, населення якої за останні шість років скоротилося на півмільйона людей, недавно схвалений закон, згідно з яким жінкам будуть платити за кожен народжену дитину.

В одному з міст Італії, населення якого до 2050 р. може скоротитися на третину, місцева влада запропонувала родинам виплати в сумі 10 000 євро за кожне немовля.

Рівень народжуваності у Швеції й Франції може бути вищим, чим у більшості інших європейських країн. У той же час, незважаючи на турботу про матерів і дітей, шведи й французи поки не досягли показника 2,1 дитину на жінку, який необхідний для підтримки стабільного рівня чисельності населення.

Недавні дослідження, проведені в Німеччині, вказують на те, що жінки в дійсності прагнуть мати по одній дитині, у той час як нормою часто вважається двоє дітей у родині. Крім того, з'ясувалося, що деякі щасливі, залишаючись бездітними.

Отже, поки неясно, наскільки ефективним є матеріальне стимулювання народжуваності. Відповідно одному з досліджень, збільшення соціальних виплат на чверть приводить до незначного росту числа немовлят – можливо, на 0,6 %.

Крім того, ще треба оцінити, наскільки діючими є щедрі виплати жінкам у період відпустки по догляду за дитиною й державні програми підтримки материнства й дитинства.

Питання:

1. У чому полягають проблеми демографії в ЄС? До яких наслідків це може привести?
2. Які кроки вживають країни ЄС для поліпшення демографічної ситуації?
3. Які дії уряду країн ЄС необхідні для збільшення кількості працездатного населення?

3 МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Теоретичні питання до самостійної роботи:

1. Основні етапи, які пройшов Європейський Союз (ЄС) у своєму розвитку з часу його заснування: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок (єдиний внутрішній ринок) економічний та валютний союз.

2. Перша колона – Європейське Співтовариство (Договори про створення ЄОУС, ЄЕС, Євратом). Друга колона – Спільна політика з питань безпеки та зовнішніх відносин (СПБЗ). Третя колона – співробітництво у сфері охорони порядку та правосуддя у кримінальних справах (СОППК).

3. Етапи формування європейського внутрішнього ринку, визначення чотирьох основоположних принципів спільного ринку.

4. Органи ЄС: Європейський Парламент, Рада ЄС (Рада Міністрів ЄС), Європейська Комісія, Європейський Суд, Європейська Рахункова палата.

5. Інститути з дорадчим статусом: Економічний і Соціальний комітет; Комітет регіонів; Економічний і фінансовий комітет; Комітет із зайнятості; Консультативний комітет; Координаційний Комітет із співробітництва між органами поліції і юстиції.

6. Допоміжні органи і інститути ЄС: Європол, Європейський інвестиційний банк, Агенції. Склад, функції, повноваження, сфери дії органів та інститутів ЄС.

7. Способи та принципи формування бюджету ЄС, статті доходів і видатків бюджету ЄС та їх структурне співвідношення.

8. Засади спільної політики щодо дослідної діяльності, положення про науково-дослідну діяльність в основоположних договорах Спільноти та про Євратом.

9. Стратегічні настанови у сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку та зв'язок із стратегією підвищення конкурентоспроможності.

10. Інноваційна політика ЄС на сучасному етапі його розвитку, нові пріоритети та загальні аспекти змін в інноваційній сфері.

11. Успіхи Спільноти у поступовому вирішенні проблем співробітництва в енергетиці, транспорті, рибальстві та інших сферах суспільного життя.

12. Порядок формування спільної політики ЄС стосовно захисту прав споживачів товарів і послуг.

13. Маркування продукції, як одним із важливих методів досягнення більшої споживчої прозорості й забезпечення врівноваженої роботи на внутрішньому ринку ЄС.

14. Регіональні диспропорції всередині країн-членів ЄС, як об'єктивна причина здійснення регіональної структурної політики.

15. Програми дій ЄС стосовно довкілля. Захист флори та фауни в Європі.

16. Європейський Союз у світовій торгівлі: особливості участі у міжнародному обміні країн ЄС.

17. Зовнішні відносини Європейського Союзу, як впровадження торговельної політики та політики Спільноти щодо допомоги з розвитку.

18. Спільні економічні й політичні інтереси Європейського Союзу Сполучених Штатів Америки в рамках міжнародних організацій: Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) та Північно-Атлантичного альянсу (НАТО).

19. Пріоритетні напрями діяльності органів державної влади України з метою реалізації євроінтеграційної стратегії. Сучасний стан відносин Україна – ЄС.

20. Пріоритети євроінтеграційної політики України та особливості її реалізації як у попередні роки, так і на нинішньому етапі.

Виробничо-практичне видання

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до практичних занять та самостійної роботи
з навчальної дисципліни

«ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ»

*(для студентів бакалавріату всіх форм навчання спеціальності
281 – Публічне управління та адміністрування)*

Укладач **КАЛАШНІКОВА** Христина Ігорівна

Відповідальний за випуск *М. К. Гнатенко*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

План 2019, поз. 283М

Підп. до друку 05.12.2019. Формат 60 × 84/16.

Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 3,0.

Тираж 50 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017.