

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
УНІВЕРСИТЕТ ЛОНДОН МЕТРОПОЛІТАН (ВЕЛИКОБРИТАНІЯ)
Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції

А. О. БОЯР

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТА КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ЄДИНОГО РИНКУ ЄС

Підручник

За загальною редакцією:
М. Бойцуна, І. Грицяка,
Я. Мудрого, О. Рудіка,
Л. Прокопенко та В. Стрельцова

Рекомендовано
Міністерством освіти та науки
України як навчальний посібник
для державних службовців у галузі
європейської інтеграції

Київ – 2008



УДК 061.1ЄС:339.5

ББК 67.9 (4 УКР)

Б 86

Затверджено Міністерством освіти і науки України

(лист № 1.4/18-Г-1914 від 17.07 2008 р.)

Рекомендовано до друку Вченою радою

Національної академії державного управління при Президентові України

(протокол № 146/5-10 від 29 травня 2008 р.)

Рецензенти:

Чужиков В.І. – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана; **Марко Бойцун** – доктор історичних та політологічних наук, професор Університету Лондон Метрополітан (Великобританія); **Павліха Н.В.** – доктор економічних наук, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки; **Коцан Н.Н.** – доктор географічних наук, професор, завідувач кафедри країнознавства і міжнародних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки; **Кончин В.І.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, заступник завідувача кафедри Київського інституту бізнесу та технологій.

Навчально-методична експертиза:

Сиротенко Н.Г. – провідний методист проблемної лабораторії дистанційного навчання Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (НТУ ХПИ); **Кухаренко В.М.** – кандидат фізико-математичних наук, завідувач проблемної лабораторії дистанційного навчання НТУ ХПИ.

Бояр А.О.

Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС: Регулювання зовнішньої торгівлі та конкуренції в умовах єдиного ринку ЄС / «Commercial and Economic Relations between Ukraine and EU: Regulation of the External Trade and Competition under Conditions of the EU Single Market». Підручник / За загальною ред.: М. Бойцуна, І. Грицяка, Я. Мудрого, О. Рудіка, Л. Прокопенко та В. Стрельцова. – К.: Міленіум, 2008. – 384 с.

ISBN

Серія «Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» призначена для державних службовців України, які мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації стратегії нашої держави щодо інтеграції до європейських структур. У цьому підручнику розглядаються питання формування та розвитку єдиного ринку Європейської Спільноти, правила конкуренції в ЄС та зовнішньоторговельна політика ЄС. Книга формує необхідні передумови для вивчення й аналізу торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС і моделювання альтернативних стратегій їх розвитку. Зміст, методика і характер викладу матеріалу підручника сформовані у тісній співпраці з вітчизняними експертами з питань європейської інтеграції, а також фахівцями країн-членів ЄС, зокрема Великобританії, Ірландії та Польщі, провідними вітчизняними науковцями та методистами.

Автор:

АНДРІЙ ОЛЕКСІЙОВИЧ БОЯР, кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки, магістр економіки Університету Аляски у Фербенксі (США).

© Бояр А. О., 2008

© London Metropolitan University, 2008

© «Міленіум», 2008

ПЕРЕДМОВА

Видання підготовлено та видано в рамках проекту «Спеціалізовані програми з питань європейської інтеграції для підвищення кваліфікації державних службовців України II–IV категорій» за підтримки Міністерства закордонних справ Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії й Посольства Великої Британії в Україні (Strategic Programme Fund Reuniting Europe Programme).

Навчальні матеріали до модулів розроблялися згідно із державними освітніми стандартами на основі оцінки навчальних потреб з питань європейської інтеграції серед державних службовців II–IV категорії за результатами серії зустрічей, інтерв'ю та фокус-груп, проведених експертами Проекту з представниками профільних органів державної влади протягом січня-березня 2006 р. Мета проекту – заповнити освітньо-кваліфікаційні прогалини серед державних службовців та мають практичне спрямування на виконання функціональних обов'язків відповідних органів державної влади у сфері європейської інтеграції. Керівники проекту від імені всього авторського та редакційного колективу складають окрему подяку керівникам, фахівцям та експертам урядових, наукових та освітніх установ України, які допомагали в його реалізації: В. Бураченко, Н.В. Рябцевій, І.Ю. Діру, В. Серветному, З.В. Макарусі, Г.Д. Хоменку, Т.А. Качці, В. Кондрачуку, К.В. Тимошенку, О. Зеркаль, Л.В. Антонюк, А. Кислю, І.О. Білорус, К. Максим, В.М. Саю, А.Ф. Павленку, В.В. Говорусі, С.М. Серьогіну, Д.Ю. Маркову, Я.Я. Болюбашу, А. Іщенко, Ю. Василенку, А.Д. Ятченко, Л.М. Кіхтенко, С.С. Куликовій, В. Трюхану. Окремо хотіли б відзначити внесок у створення навчальних матеріалів проекту двох експертів Університету Лондон Метрополітан, щирих прихильників європейської інтеграції України, професора права ЄС Др. Джилл Шепард та професора міжнародних відносин Др. Пітера Говена.

Цей посібник є першою частиною навчального посібника до модуля «Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС», що входить до серії Бібліотека державного службовця у галузі

європейської інтеграції. Він спрямовує увагу читача на формування та розвиток єдиного ринку Європейської Спільноти, правила конкуренції в ЄС та зовнішнь-торговельну політику ЄС. Разом ці частини встановлюють знаневі передумови для вивчення торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС і моделювання альтернативних стратегій їх розвитку, які розглядаються в другому посібнику до цього модуля.

Частини 1 і 2 («Формування та розвиток єдиного ринку Європейської Спільноти» та «Правила конкуренції в ЄС») знайомлять читача з передумовами формування, сучасним станом, проблемами і перспективами розвитку єдиного ринку ЄС, механізмами та напрямками регулювання конкуренції на ринку Спільноти. Єдиний ринок (поряд із зоною вільної торгівлі, митним союзом, економічним союзом) є однією з форм міжнародної економічної інтеграції. Найбільшого прогресу у формуванні єдиного ринку досягнуто на сьогодні на теренах Європейської Спільноти, що створює для України унікальні можливості для використання переваг сусідства з цим потужним інтеграційним об'єднанням.

Розвиток більш тісної форми економічної інтеграції між Україною та ЄС дасть нашій державі значно більше здобутків, ніж країнам-членам Спільноти. Це пов'язано з тим, що взаємовідносини між двома сторонами носять асиметричний характер, тобто частка України у зовнішньому товарообігу та інвестиціях ЄС є в десятки разів меншою, ніж частка ЄС у відповідних показниках України. На сьогодні наша держава знаходиться на етапі партнерських відносин з ЄС і ведення переговорного процесу щодо формування зони вільної торгівлі між двома сторонами.

Наступним кроком реалізації євроінтеграційного курсу України повинен бути пошук більш інтенсивної форми інтеграції, якою може стати митний союз, єдиний ринок чи економічний і валютний союз (повноправне членство) з ЄС. Очевидно, що ефективний розвиток таких форм інтеграції вимагає максимальної компетенції першопрохідників у цій сфері – державних службовців України. Розвинути саме такі знання і навички покликаний цей посібник.

З метою мінімізації негативного зовнішнього впливу на функціонування єдиного ринку Спільнота реалізує єдину торговельну політику по відношенню до третіх країн. Дослідженню саме цього напрямку спільної економічної політики ЄС присвячена третя частина посібника – «Торговельне право і торговельна політика Європейського Союзу». Сукупність законодавчих і нормативно-право-

вих актів ЄС у сфері зовнішньої торгівлі становить торговельне право Спільноти. За винятком окремих випадків інституціям ЄС належать виключні компетенції у сфері формування і реалізації зовнішньоторговельної політики країн-членів Спільноти.

Регулювання зовнішньої торгівлі ЄС здійснюється за допомогою традиційних інструментів і засобів. Однак існуюча система міжнародних договорів Спільноти передбачає цілий ряд торговельно-економічних режимів у відносинах з третіми країнами, що дає можливість цим країнам створювати кращі умови доступу до ринку ЄС шляхом взаємних поступок, що знаходять відображення у відповідних двосторонніх договорах. Не секрет, що в укладенні відповідних двосторонніх договорів беруть безпосередню участь керівні органи усіх територіальних рівнів. Тому подальша євроінтеграційна доля України залежить саме від цільової аудиторії цього посібника, тобто від вас, шановні читачі...

ВСТУП

Посібник «Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС: Регулювання зовнішньої торгівлі та конкуренції в умовах єдиного ринку ЄС» **спрямований на:**

- ❖ підвищення фахової підготовки державних службовців з питань європейської інтеграції відповідно до геополітичних реалій та інших вимог сьогодення, що сприятиме більш ефективній реалізації курсу України на інтеграцію до європейських структур;
- ❖ засвоєння системних знань щодо основних принципів і напрямів формування єдиного ринку ЄС, підтримки конкуренції на внутрішньому ринку Спільноти, його зовнішньоторговельної політики, механізмів прийняття рішень, інституційного і правового забезпечення реалізації єдиних політик у зазначених сферах з метою їх імплементації у загальнонаціональну і регіональні стратегії європейської інтеграції;
- ❖ розвиток сучасного рівня мислення (аналітичного, критичного, творчого) на основі системно засвоєних знань з проблем торговельно-економічної політики ЄС з метою формування у державних службовців умінь більш реально оцінювати проблеми і можливості європейської інтеграції України, шляхи нарощення і реалізації її євроінтеграційного потенціалу та формування у них здібностей вирішувати поточні євроінтеграційні проблеми нашої держави у зазначеній сфері, зокрема створення зони вільної торгівлі з ЄС.

Після опрацювання курсу слухачі будуть здатні:

- ❖ знаходити, розуміти і застосовувати статистичну та аналітично-правову інформацію про ринкову, конкурентну і зовнішньоторговельну політику ЄС, готувати на основі цієї інформації аналітичні довідки, пропозиції, доповіді щодо

політики європейської інтеграції України, шляхів та механізмів її реалізації з урахуванням позитивів і негативів практичного досвіду держав-членів ЄС;

- ❖ оцінювати ефективність діючих форм та методів державного управління в ринковій і торговельній сферах у контексті реалізації зовнішньополітичного курсу України на інтеграцію до ЄС;
- ❖ надавати консультації і кваліфіковані поради представникам бізнес-структур, іншим працівникам органів державної влади і місцевого самоврядування щодо особливостей функціонування ринку ЄС, торговельних відносин з країнами Спільноти;
- ❖ формувати необхідні умови для адаптації сфер ринкового і торговельно-економічного регулювання України до норм і стандартів ЄС у цих сферах та здійснювати таку адаптацію.

Комплекс навчальних матеріалів до модуля містить:

- ❖ серію навчальних посібників;
- ❖ робочий зошит слухача та методичні рекомендації слухачам для використання навчальних матеріалів модуля у їх самостійній навчальній діяльності;
- ❖ методичні рекомендації для викладання модуля;
- ❖ компакт-диск з електронною бібліотекою.

Посібник «Регулювання зовнішньої торгівлі та конкуренції в умовах єдиного ринку ЄС» разом з іншими посібниками та додатковими навчальними матеріалами до модуля може використовуватись як навчально-методичний ресурс для забезпечення таких навчальних програм з питань європейської інтеграції:

- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є фахівцями у галузі зовнішньоторговельної політики;
- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами з внутрішньої політики та стратегії;
- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами з юридичних питань;
- ❖ вступна програма для державних службовців, які не є фахівцями у галузі європейської інтеграції.

Умовні позначення:

	Визначення		Незнайомий термін, що не має визначення (пояснення)
	Зверніть увагу		Питання для рефлексії
	Посилання		Приклад
	Довідка		Підсумкове твердження
	Запам'ятай		Висновки

ЧАСТИНА 1

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЄДИНОГО РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СПІЛЬНОТИ

ВСТУП ДО ЧАСТИНИ 1

У цій частині розкриваються теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції, виділяються типові її форми (етапи), однією з яких є єдиний ринок (розділ 1.1). Розділи 1.2, 1.3 і 1.4 присвячені безпосередньо проблемам формування і функціонування єдиного ринку ЄС. У них, зокрема, розкриваються джерела права, базові принципи, інституції та агентства внутрішнього ринку, етапи його формування і особливості сучасного розвитку.

При написанні цієї частини автор намагався системно підійти до подання матеріалу, чітко його структурувати за функціонально-компонентними (чотири свободи єдиного ринку), ієрархічними (ієрархія законодавчих актів, розподіл повноважень між інституціями), історичними (етапи формування єдиного ринку) та територіальними (розподіл комунітарних і національних повноважень) ознаками.

Автор свідомо дотримувався, в першу чергу, першоджерел інформації (текстів законодавчих актів ЄС, аналітичних матеріалів Комісії, статистичних даних Європейського управління статистики тощо). Використовувалися праці правознавців, науковців та аналітиків з країн-членів Спільноти, інших держав, вітчизняний доробок у цій сфері, а також усний досвід запрошених до участі у проєкті зарубіжних і українських експертів. Посилання на усі використані джерела наводяться по ходу викладу матеріалу. Переважна більшість із цитованих джерел наявні в електронному форматі на компакт-диску, що супроводжує комплект навчальних матеріалів.

Частина спрямована на формування у читачів базових знань та комплексного розуміння процесу економічної інтеграції в Європі, вміння аналізувати проблемні ситуації, пов'язані зі свободою руху товарів, послуг, осіб чи капіталу, підбирати базові законодавчі акти з певних питань єдиного ринку, визначати, які з інституцій та агентств внутрішнього ринку мають відношення до врегулювання того чи іншого питання, якими є їх повноваження, оцінювати позитивні й негативні сторони інтеграції з єдиним ринком ЄС, виходячи з національних інтересів України. На досягнення цих цілей спрямовані й практичні завдання, що містяться у робочому зошиті слухача.

Навчальні цілі:

- ❖ на основі світової практики і досвіду ЄС характеризувати основні форми міжнародної економічної інтеграції;
- ❖ використовуючи знання правових та організаційних засад єдиного ринку ЄС, виділяти правові, адміністративні, технічні труднощі, з якими доведеться стикатися суб'єктам українського ринку (підприємствам, працівникам, державним координаційним структурам) у процесі реалізації євроінтеграційного курсу України;
- ❖ за результатами аналізу досягнень, проблем і пріоритетних напрямів розвитку єдиного ринку Спільноти виділяти спільні інтереси України та ЄС, оцінювати перспективи і можливості реалізації переваг поглибленої співпраці (інтеграції) нашої держави з потужним об'єднаним ринковим середовищем її західних сусідів.

Ключові слова і словосполучення:

Єдиний (спільний) ринок, країни-члени, інтеграція, свобода руху (вільне переміщення), Договір про заснування Європейської Спільноти, лібералізація, товари, послуги, працівники (особи), капітал, Європейський Союз (Спільнота, ЄС), Економічний і монетарний союз, інституції ЄС (Рада, Комісія, Парламент, Суд).

Використані скорочення:

- ВВП** – валовий внутрішній продукт; *англ. Gross Domestic Product (GDP).*
- Євратом** – Європейська Спільнота з атомної енергії; *англ. European Atomic Energy Community (Euratom).*
- ЄЕС** – Європейська Економічна Спільнота; *англ. European Economic Community (EEC).*

- ЄЄА** – Єдиний європейський акт; *англ. Single European Act.*
- ЄС** – Європейський Союз; *англ. European Union (EU).*
- ЄСВС** – Європейська Спільнота з вугілля та сталі; *англ. European Coal and Steel Community (ECSC).*
- ЄСЦБ** – Європейська система центральних банків; *англ. European System of Central Banks (ESCB).*
- ЄЦБ** – Європейський центральний банк; *англ. European Central Bank (ECB).*
- СОТ** – Світова організація торгівлі; *англ. World Trade Organization (WTO).*
- СОМ** – (*Communication*) – повідомлення (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях повідомлень, що приймаються інституціями ЄС).
- ЕС** – (*European Community*) – Європейська Спільнота (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях нормативно-правових актів ЄС).
- ГАТТ** – (*General Agreement on Tariffs and Trade*) – Генеральна угода з тарифів і торгівлі, одна з угод Світової організації торгівлі.
- ТАРИС** – (*Integrated Tariff of the Community*) – Інтегрований митний тариф Європейської Спільноти.

РОЗДІЛ 1.1. ЄДИНИЙ (СПІЛЬНИЙ) РИНОК ЯК ОДНА З ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Процеси міжнародної економічної інтеграції стали характерною ознакою розвитку людства у другій половині ХХ ст. У їх основі лежать об'єктивні економічні явища, характерні для цього періоду, а саме поглиблення міжнародного поділу праці та посилення взаємозалежності національних економік. Міжнародна економічна інтеграція є одним із проявів інтернаціоналізації світового господарства і одним з видів міжнародної інтеграції в цілому. Поряд з економічною інтеграцією виділяють міжнародну політичну інтеграцію, науково-технічну та інформаційну інтеграцію тощо.




Міжнародна економічна інтеграція – це узгоджений розвиток, зближення і взаємне доповнення національних економік, що здійснюються шляхом реалізації заходів договірної й автономного характеру, з метою підвищення ефективності функціонування національних економічних систем і більш повного задоволення потреб їх суб'єктів.

Невід'ємними складовими міжнародної економічної інтеграції є економічне співробітництво, спільні економічні інтереси, часткова або повна уніфікація економічних систем, ліквідація бар'єрів у торгівлі й переміщенні факторів виробництва, створення спільного ринку, співробітництво в інших суміжних з економічною сферах. Могутніми факторами міжнародної економічної інтеграції є зростання міжнародних інвестиційних потоків, розвиток спільного підприємництва, формування транснаціональних виробничих, фінансових, інформаційних мереж тощо.

Залежно від масштабу міжнародної економічної інтеграції можна виділяти світову і регіональну економічну інтеграцію. Світова економічна інтеграція проявляється в інтернаціоналізації, зближенні національних економік країн світу в цілому, лібералізації світової торгівлі, світових інвестиційних і міграційних режимів. Існує думка, що від світової інтеграції виграють усі країни, як багаті, так і бідні, а економічна допомога й інші види сприяння розвитку базуються на «найкращих намірах», які тим

не менше можуть іноді призводити до непередбачених негативних наслідків¹.

Регіональна економічна інтеграція являє собою зближення двох або більше національних економічних систем країн певного регіону. Для останньої характерний більш глибокий та інтенсивніший рівень співпраці країн, що інтегруються.

 Залежно від глибини зближення національних економік виділяють *п'ять форм міжнародної регіональної економічної інтеграції*: зона вільної торгівлі, митний союз, єдиний ринок, економічний союз та повна економічна інтеграція (рис. 1.1).

Форма інтеграції \ Основна ознака	Зниження (відміна) мит та кількісних обмежень	Впровадження єдиного зовнішнього митного тарифу	Забезпечення вільного переміщення факторів виробництва	Формування механізму координації та уніфікації різних сфер національних економічних політик	Передача усіх національних повноважень в економічній та інших сферах до наднаціональних органів влади
Зона преференційної (вільної) торгівлі					
Митний союз					
Єдиний ринок					
Економічний союз					
Повна економічна інтеграція					

Рис. 1.1. Форми міжнародної економічної інтеграції²

Предтечею розвитку інтеграційних процесів між суверенними економічними системами можна вважати формування преференцій-

¹ Бхагвати Дж. В захисту глобалізації / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Іноземцева. – М.: Ладомир, 2005. – 448 с.

² Адаптовано з: 1) Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 125 та 2) Луцишин П. В., Федонюк С. В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – С. 8.

ного режиму в торгівлі (*зони преференційної торгівлі*). Преференційна торгівля передбачає зниження митних бар'єрів та/чи кількісних обмежень у торгівлі певними товарами. Слід відзначити, що преференції такого типу не завжди є симетричними і взаємними.

Зона вільної торгівлі передбачає повну ліквідацію митних бар'єрів та/чи кількісних обмежень у торгівлі певними товарами. Причому міжнародні угоди, що встановлюють режим вільної торгівлі, завжди є взаємними, однак вони бувають асиметричними, можуть передбачати перехідні періоди у скасуванні митних чи кількісних обмежень у торгівлі та поряд з питаннями лібералізації товаропотоків можуть торкатися ряду інших сфер торговельно-економічної співпраці. Угоди, що поряд із впровадженням режиму вільної торгівлі певними товарами лібералізують інші сфери економічних відносин, прийнято називати *поглиблені зони вільної торгівлі, або зони вільної торгівлі плюс*. При формуванні зон преференційної та вільної торгівлі кожна з країн-учасниць зберігає повну автономію в торговельній політиці щодо третіх країн.



Наприклад, Північно-американська зона вільної торгівлі (НАФТА), що охоплює США, Канаду і Мексику.
Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), що включає Норвегію, Ісландію, Швейцарію та Ліхтенштейн.

Митний союз являє собою інтеграційне об'єднання, у якому скасування тарифних і кількісних обмежень у торгівлі між країнами-учасницями доповнюється встановленням спільних зовнішніх тарифів відносно третіх країн. Наслідками створення митного союзу є тенденція до формування спільного ринку товарів та перший поштовх³ до вирівнювання цін на аналогічні товари в країнах-членах при одночасному об'єднанні й уніфікації торговельної політики по відношенню до зовнішніх партнерів.



Наприклад, митні союзи між ЄС і Туреччиною, ЄС і Андоррою чи ЄС і Сан-Марино.

³ Тенденція до повного вирівнювання цін може виникати лише при усуненні бар'єрів у русі не лише товарів, а й послуг та факторів виробництва (праці, капіталу, технологій), тобто з формуванням наступної форми міжнародної економічної інтеграції – єдиного ринку.

Формування **єдиного ринку** означає не лише ліквідацію митно-тарифних та кількісних обмежень у взаємній торгівлі товарами між країнами-членами і визначення спільного митного тарифу по відношенню до третіх країн, але й забезпечення вільної торгівлі послугами та вільного пересування в межах інтеграційного об'єднання факторів виробництва – капіталу, робочої сили і технологій.

Вільне пересування робочої сили передбачає зняття обмежень на вибір місця проживання, працевлаштування, свободу заснування та здійснення економічної діяльності, надання послуг тощо. Вільне пересування капіталу та технологій пов'язане зі свободою валютно-фінансових операцій за єдиними на усій території ринку правилами, гармонізацією законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, безперешкодною торгівлею (обміном) правами інтелектуальної (промислової) власності (правами на винахід, торговельну марку, раціоналізаторську пропозицію (ноу-хау), комерційну таємницю, авторськими та суміжними з авторськими правами тощо).

Запровадження свобод вільного пересування факторів виробництва пов'язане також із серйозними труднощами, зокрема щодо гармонізації законодавства у сферах зайнятості, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти, безпеки, банківської та страхової діяльності, охорони прав інтелектуальної власності тощо.



Прикладом найбільш вдалої та успішної регіональної інтеграції у формі єдиного ринку є, безумовно, єдиний ринок Європейського Союзу⁴.

Вважається, що мета формування єдиного ринку ЄС, прямо сформульована у Договорі про заснування Європейської економічної Спільноти 1957 р., була досягнута до 1 січня 1993 р. Проте навіть у цьому інтеграційному угрупованні за періодичними оцінками Європейської Комісії існує цілий ряд труднощів і проблем, пов'язаних з подальшою його розбудовою⁵, що свідчить про складність процесу формування єдиного міжнаціонального регіонального ринку.

⁴ При подальшому викладі матеріалу синонімічно з терміном «Європейський Союз» використовуватимуться терміни «Європейська Спільнота», «Спільнота» і, звичайно, скорочення ЄС.

⁵ Див. розділ 1.4.



Іншим прикладом формування єдиного ринку є Європейський економічний простір (ЄЕП), угода про створення якого набула чинності у 1994 р. і передбачає формування економічних відносин між країнами-членами ЄС, з одного боку, і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном, з іншого боку, на принципах єдиного ринку⁶.

Для більш чіткого категоріального підходу варто приділити увагу значенню термінів «спільний ринок», «єдиний ринок» та «внутрішній ринок»⁷. Деякі автори наголошують на різниці між цими категоріями, яка, на їх думку, полягає у різних якісних рівнях (етапах) інтеграції ринку, які вони характеризують, починаючи з менш інтенсивного рівня інтеграції (спільний ринок) до повної ринкової інтеграції (внутрішній ринок)⁸. Можливо, у певному контексті така диференціація має сенс, проте у нашому випадку, як і в контексті Договору про заснування Європейської Спільноти⁹, за змістовим наповненням усі три категорії апелюють до одного й того ж об'єкта – інтегрованого ринку усіх країн-членів ЄС, а в запропонованому тексті віддамо перевагу категорії «єдиний ринок». У випадках, коли вживатимуться категорії «спільний ринок» або «внутрішній ринок», їх слід розуміти синонімічно.

Економічний союз являє собою інтеграційне угруповання, для якого характерні ознаки усіх попередньо перерахованих форм міжнародної економічної інтеграції та додається інша вага ознака – формується механізм координації та гармонізації різних сфер національної економічної політики, зокрема й зовнішньоекономічної, валютної та грошово-кредитної політик. Це стає можливим лише завдяки делегуванню суттєвих економічних компетенцій з національного до наднаціонального рівня – спеціально створеним спільним інституціям. На цьому рівні економічної інтеграції може

⁶ Детальніше про ЄЕП йтиметься у параграфі 3.5.3.

⁷ З англійської відповідно «common market», «single market» та «internal market».

⁸ Муссіс Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика. 2. Спільний ринок / Пер. з англ. під ред. Шниркова О.І., Дайнеко В.В. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВЦ «Київський університет», 1999. – С. 5.

⁹ Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – P. 3.

впроваджуватись єдина валюта (створюватись валютний союз) та проводиться уніфікована (єдина) для країн-членів економічного союзу монетарна, фінансова видаткова і фінансова акумуляційна (податкова), екологічна, соціальна, аграрна політика тощо.



Чи відомі Вам приклади формування інтеграційного об'єднання, якому були б притаманні риси економічного союзу? Які країни чи регіони світу можуть у перспективі створити економічний союз?

Повна економічна інтеграція є найвищим ступенем економічної інтеграції і полягає у тому, що фактично усі національні повноваження в економічній сфері переходять до наднаціональних інституцій, які перетворюються у наднаціональні органи влади. Крім того, до наднаціональних органів переходять повноваження у сферах зовнішньої та внутрішньої політики, безпеки і оборони. Фактично, у разі повної економічної інтеграції можна говорити про втрату національного суверенітету держав-членів і формування єдиної федеративної держави.

Однак слід відзначити, що виділені форми міжнародної економічної інтеграції на практиці тісно взаємопов'язані і досить часто поєднують у собі ознаки кількох (найчастіше суміжних) форм. Відповідно в теорії сучасних міжнародних економічних відносин усе частіше зустрічаються такі нові категоріальні словосполучення, як «поглиблена зона вільної торгівлі», «спільний економічний простір» тощо.



Отже, світова практика і досвід дозволяють виділити п'ять форм міжнародної економічної інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, єдиний ринок, економічний союз та повна економічна інтеграція. Усіх їх можна трактувати і як етапи економічної інтеграції, оскільки вони відрізняються лише ступенем (глибиною) економічного зближення (у поданій послідовності в порядку зростання). Ознаки усіх зазначених форм, крім останньої, притаманні лише одному міжнаціональному інтеграційному економічному угрупованню – Європейському Союзові.

Про історію, досягнення та проблеми єдиного ринку Європейського Союзу йтиметься в наступних розділах.

РОЗДІЛ 1.2. ПРАВОВІ Й ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ТА БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ ЄС

Єдиний ринок є одним з великих досягнень нашого часу. Цей економічний простір, де товари, послуги, капітал і робоча сила можуть вільно переміщатись, створює підґрунтя для процвітання Європейського Союзу у XXI столітті.

Магнус Лемель, Генеральний директор з питань підприємництва, 1999 р.

1.2.1. ДЖЕРЕЛА ПРАВА, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ



Традиційно *джерелами права ЄС у цілому і джерелами права внутрішнього ринку Спільноти зокрема вважаються:*

- *акти первинного права;*
- *акти вторинного права (нормативно-правові акти інституцій ЄС);*
- *рішення Суду ЄС;*
- *міжнародні договори Спільноти і держав-членів.*

До **актів первинного права** відносяться Договір про заснування Європейської Спільноти¹⁰, Договір про заснування Європейської Спільноти з атомної енергії (Євратому) та Договір про Європейський Союз. Про положення актів первинного права, що стосуються цілей та принципів формування єдиного ринку, детально йтиметься у параграфі 1.2.1.



Чи вірним буде твердження, що акти первинного права і засновницькі договори європейських Спільнот – це одне і те ж?

¹⁰ Первинно відомий як Договір про заснування Європейської економічної Спільноти, або Римський договір 1957 р., з подальшими модифікаціями, внесеними Єдиним європейським актом (1986 р.), Маастрихтським договором (1992 р.), Амстердамським договором (1997 р.) та Ніццьким договором (2001 р.). Надалі – Договір.

В **актах вторинного законодавства** знаходять відображення детальні правила застосування статей договорів Спільнот й окремі процедурні питання. Це більш складна підсистема норм, які розробляють і приймають інституції ЄС на основі норм первинного права і які застосовуються в межах їх юрисдикції відповідно до цілей та принципів ЄС¹¹. Саме норми вторинного права забезпечують реальне функціонування ЄС та його інституцій. За обсягом прийнятих документів воно значно численніше первинного права, а за статусом – вище національних законодавств. Вторинне законодавство, крім того, є правом прямої дії стосовно національного права.



Ст. 249 Договору встановлює три види нормативно-правових актів, що приймаються Європейським Парламентом спільно з Радою, а також Радою і Комісією самостійно і є обов'язковими для виконання: *постанови, директиви і рішення*.

Постанова є актом загального характеру, обов'язковим у всіх своїх складових частинах і має пряму дію в усіх державах-членах. Ці ознаки постанови дозволяють їй відігравати роль механізму уніфікації права держав-членів. Рада може приймати постанови й інші нормативно-правові акти самостійно або спільно з Європейським Парламентом. Постанови, що видаються Комісією, відіграють допоміжну роль по відношенню до постанов Ради.

Директива є обов'язковою для держав-членів, яким вона адресована, в тому, що торкається мети і результатів; при цьому держави-члени вільні у виборі форм, засобів і методів досягнення поставленої мети. За допомогою директив досягається гармонізація правових норм держав-членів ЄС. Директиви можуть видаватися і Радою, і Комісією.

Нарешті, *рішення* є актами індивідуального характеру. Вони обов'язкові у всіх своїх складових частинах тільки для тих суб'єктів (держав-членів або приватних осіб Спільноти), яким адресовані.



Проведіть паралелі між актами вторинного законодавства ЄС і національними законодавчими актами держави. Чи існує, на Вашу думку, відмінність між постановами Ради і Комісії? Яка?

¹¹ Інколи до вторинного законодавства відносять і рішення Суду ЄС.

У процесі та з метою формування єдиного ринку ЄС інституціями було прийнято тисячі актів вторинного законодавства. Лише протягом семи років з часу підписання Єдиного європейського акту (ЄЕА) (1986 р.) інституції Спільноти прийняли понад 1000 законодавчих актів¹².



Прикладами таких актів можуть бути Постанова Ради 1612/68 щодо свободи руху працівників у межах Спільноти або Постанова Ради 2913/92 про запровадження Митного кодексу Спільноти, Постанова Комісії 738/94, що встановлює правила імплементації Постанови Ради 520/94 стосовно процедури адміністрації кількісних квот Спільноти, Директива Європейського Парламенту і Ради 2005/36/ЄС щодо визнання професійних кваліфікацій або Директива Ради 92/83/ЄЕС щодо гармонізації структур акцизних зборів на спирт та спиртні напої, Рішення Ради 2005/600/ЄС щодо принципів здійснення політики зайнятості державами-членами, Рішення Європейського Парламенту і Ради 210/97/ЄС стосовно програми дій щодо митниць Спільноти («Митниця 2000») тощо¹³.

Інституції ЄС також уповноважені видавати *рекомендації, повідомлення і висновки*, що не мають обов'язкової юридичної сили.



Наприклад, Рекомендація Ради 89/49/ЄЕС стосовно громадян держав-членів, які здобули диплом про освіту в третій країні, Рекомендація Ради 2005/601/ЄС щодо загальних принципів здійснення економічної політики державами-членами і Спільнотою (на період 2005–2008 рр.), Повідомлення Комісії до Європейського Парламенту та Ради СОМ (1999) 624 – Стратегія Європейського внутрішнього ринку та ін.

Рішення Суду Європейської Спільноти і Суду першої інстанції займають особливе місце в системі джерел права ЄС. Рішення Суду

¹² Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 9.

¹³ Нормативно-правові акти доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

ЄС можуть стосуватись розв'язання суперечок між суб'єктами права ЄС (держави-члени, інституції ЄС, фізичні чи юридичні особи), трактування конституційних чи нормативно-правових актів ЄС (так звані *опінії* або *висновки Суду*) або ж скасування останніх.

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

Прикладів прецедентного використання рішень Суду ЄС дуже багато. Наприклад, у параграфі 1.3.2 згадуються справи, що дозволили врегулювати питання щодо єдиного трактування заходів, які мають еквівалентний до митних зборів чи кількісних обмежень ефект у торгівлі між державами-членами Спільноти.

Ст. 300 (ч. 7) Договору встановлює, що **міжнародні угоди**, укладені при дотриманні умов Договору, обов'язкові для інституцій Спільноти і держав-членів.



Міжнародні угоди Спільноти є складовою частиною права Спільноти і користуються пріоритетом по відношенню до актів вторинного законодавства ЄС.

Міжнародна договірна база Спільноти відіграла і продовжує відігравати вагомe значення у формуванні єдиного ринку ЄС. Зокрема, Спільнота дотримується взятих на себе в рамках СОТ зобов'язань щодо торговельно-економічних відносин з третіми країнами. На основі двосторонніх договорів формуються основні засади торговельних відносин ЄС з іншими країнами світу¹⁴.



Отже, правову базу формування та розвитку єдиного ринку ЄС становлять акти первинного законодавства (засновницькі договори), вторинне законодавство (нормативно-правові акти інституцій ЄС), рішення Суду ЄС та міжнародні договори Спільноти і держав-членів.

¹⁴ Про міжнародну договірну базу ЄС у торговельно-економічній сфері йтиметься у параграфі 3.2.2.

1.2.2. ОСНОВНІ ІНСТИТУЦІЇ, СПЕЦІАЛІЗОВАНІ АГЕНЦІЇ ТА УСТАНОВИ ЄДИНОГО РИНКУ



Серед різноманітних структур, заснованих Договором чи відповідно до Договору, лише п'ять належать до **інституцій Спільноти**: *Європейський Парламент, Рада, Комісія, Суд ЄС та Рахункова палата*¹⁵.

Інституції Спільноти відрізняються від інших установ Спільноти тим, що перші можуть приймати зобов'язальні рішення і їхні члени обираються або національно (Рада і Парламент), або урядами держав-членів чи Радою. Інші ж установи здійснюють свою діяльність в окремих сферах, а їхні рішення виконують або дорадчу функцію, або не носять загального зобов'язального характеру¹⁶. До формування єдиного ринку пряме і безпосереднє відношення мають усі інституції Спільноти, лише Рахункова палата має дещо опосередковане відношення до формування будь-якої з політик ЄС.

Статус юридичної особи і відповідний обсяг повноважень мають лише сама Спільнота¹⁷, Європейський інвестиційний банк, Агентство з постачання, Європейський центральний банк та кілька інших структур¹⁸.

Договір про заснування Європейської Спільноти прописує правила формування інституцій Спільноти (див. довідку), наділяє їх конкретними повноваженнями, врегульовує процедури прийняття рішень, передбачає ухвалення певних нормативно-правових актів у різних сферах спільної політики, зокрема щодо формування єдиного ринку.

¹⁵ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 148 (Частина 5 Договору).

¹⁶ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 51.

¹⁷ Ст. 281 і 282 Договору.

¹⁸ Joint Cases 43/59, etc. Lachmuller v Commission [1960]. Справи доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu>.



Європейська Рада (*The European Council*) – рада керівників держав і урядів (президентів/прем'єр-міністрів) усіх країн-членів ЄС, а також Голови Європейської Комісії. Це найвищий орган, який формує політику ЄС, і тому його засідання називають саммітами. Прийняті Радою рішення надають основний поштовх розвитку політик ЄС, визначаючи їх напрям та загальні принципи. Європейська Рада (не плутати з Радою ЄС), або самміт ЄС, формально не належить до інституцій Союзу, однак лишається «останньою інстанцією» ухвалення багатьох рішень й уособлює міждержавну складову Європейського Союзу.

Європейська Рада була інституційована Єдиним європейським актом з 1 липня 1987 р. Основне призначення Європейської Ради – динамізувати європейське будівництво на найвищому рівні, вирішувати питання, що наштовхуються на перешкоди і блокування, та визначати в загальному вигляді основні принципи й напрямки діяльності, спільні засади зовнішньої політики та політики безпеки країн Євросоюзу. Європейська Рада може приймати рішення так само, як Рада ЄС¹⁹.

Засідання (самміти) Європейської Ради проводяться близько 4 разів на рік. Головує на них лідер держави-члена, що головує у Раді ЄС.



До складу **Ради Європейського Союзу** (Council of the European Union) входять міністри певного секторального спрямування по одному від кожної держави-члена. Спеціалізація представлених міністерств залежить від характеру питань, заради яких скликано засідання Ради. Діє 9 різних конфігурацій Ради (сільське господарство, промисловість, транспорт, навколишнє середовище і т. д.). Країни-члени головують у Раді по черзі протягом піврічного періоду. З більшості питань Рада приймає рішення кваліфікованою більшістю (для ЄС-25 це 232 з 321 – 72,3%).

¹⁹ Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Пер. з фр. Г. Козлов, С. Середа. – К.: Основи, 1995. – С. 40.



Європейський Парламент складається з 786 депутатів (ЄС-27), які обираються на 5 років прямим голосуванням. Пленарні засідання Парламенту проводяться у Страсбурзі, додаткові – у Брюсселі. Наступні парламентські вибори заплановано на 2009 р.

Починаючи з 1 травня 2004 р. до складу **Європейської Комісії** входять по одному комісару від кожної держави-члена. Комісари призначаються на п'ятирічний період угодою між державами-членами та схвалюються Європейським Парламентом. Комісари є політично незалежними. У структурі Комісії діє 37 генеральних директоратів і служб (з питань внутрішнього ринку і послуг, конкуренції, торгівлі, сільського господарства та ін.). Нині діючу Комісію було сформовано у 1999 р., і її очолює Голова М. Баррозу. Розташована в Брюсселі.

До **Суду ЄС** входить по одному судді від кожної держави-члена, кожному з яких асистують по 8 генеральних адвокатів. Усі вони призначаються угодою між урядами держав-членів на 6 років з правом продовження цього терміну на один чи два трирічних періоди. Розташований Суд ЄС у Люксембурзі.

У 1989 р. було створено **Суд першої інстанції**, який асистує Суду ЄС. До нього входить по одному судді від кожної держави-члена.

Європейський суд аудиторів (Рахункова палата), European Court of Auditors – інституція ЄС; перевіряє законність і правильність прибутків і видатків Європейського Союзу згідно з бюджетом, а також оцінює управління фінансами. Включає по одному представнику від кожної держави-члена, яких призначає на шість років Рада ЄС, порадившись із Європейським Парламентом.

Найвищою політичною установою на європейському просторі є **Рада ЄС** або, згідно з первинним текстом Договору, **Рада Міністрів ЄС**.



Рада ЄС є політичною інституцією, що забезпечує узгодження національних інтересів країн-членів із досягненням цілей Спільноти. Вона приймає рішення (з подання Комісії) і доручає їх виконання Комісії.

Важливим є той факт, що Рада захищає національні інтереси країн, які в ній представлені, але діє як орган Євросоюзу, керуючись у своїй діяльності принципами та нормами його права.

Згідно зі ст. 202 Договору до повноважень Ради належить забезпечення та координація основних напрямків розвитку спільної економічної політики держав-членів шляхом прийняття певних рішень, а також доручення завдань Комісії. Однак, зважаючи на повноваження, закріплені в статтях Договору, в ряді випадків до прийняття рішень Рада зобов'язана проводити консультації з Економіко-соціальним комітетом і Комітетом регіонів. Згідно з основними цілями Ради під час її засідань країни-члени уповноважені шляхом прийняття рішень забезпечити належну базу для співробітництва держав²⁰.



Чи відомі Вам певні зміни у підходах до формування складу інституцій ЄС та процедури прийняття ними рішень, пов'язані з розширенням Спільноти? До яких наслідків це може призвести?²¹

Основними функціями *Європейського Парламенту* довгий час залишались тільки консультативна та контрольна, які згодом були доповнені повноваженнями, що дозволяють Європарламенту брати участь у законодавчій процедурі та в процесі формування бюджету разом з іншими органами Євросоюзу. Фактично за системою повноважень Європарламент поступово наближається до національних парламентів. Нині серед них можна виділити п'ять основних функцій, зовні схожі на повноваження національних парламентів.



Функції Європейського Парламенту:


- політичний контроль за діяльністю Комісії;
- затвердження законодавчих актів Комісії;
- реалізація певного обсягу власної законодавчої ініціативи;
- розгляд та затвердження бюджету Євросоюзу;
- участь у формуванні зовнішньої політики ЄС.

²⁰ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 74.

²¹ Відповіді на ці питання можна знайти у працях, присвячених праву та інституціям ЄС. Наприклад, у книгах: Грицяк І. А. Право та інституції Європейського Союзу. – К.: К.І.С., 2004. – 260 с.; Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу: Навч. посіб. – К.: Таксон, 2005. – 278 с.; Fontaine Pascal. Europe in 12 lessons. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 62 p.

За своїми повноваженнями і статусом на сьогодні Парламент стоїть на рівні Ради та Комісії²².


Європейська Комісія відіграє провідну роль у рамках Євросоюзу як орган, що здійснює виконання і контроль за діяльністю цього об'єднання.

	<p>Європейська Комісія керує усіма справами Спільноти, виступаючи, таким чином, виконавчим органом ЄС. На відміну від Ради, вона уособлює загальносоюзну владу та охороняє інтереси Євросоюзу.</p>
---	---

Комісія наділена широкими повноваженнями і виконує *ряд функцій*:

- ❖ законодавчу (підготовка для затвердження Радою та прийняття забезпечувальних нормативно-правових актів);
- ❖ виконавчу (виконання рішень Ради та Парламенту, відповідальність за проведення секторальних політик ЄС);
- ❖ контролюючу (спостереження за дотриманням законодавчих норм і угод ЄС);
- ❖ караючу (застосування санкцій).

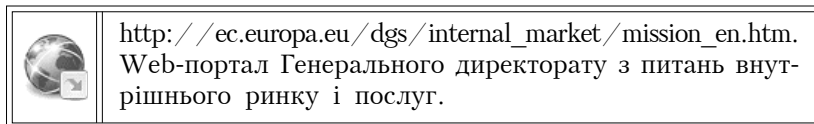
Безпосередню відповідальність за досягнення цілей спільного ринку несе саме Європейська Комісія, зокрема декілька її генеральних директоратів.

	<p>Питання формування внутрішнього ринку ЄС в цілому та забезпечення свободи надання послуг, руху капіталу і засновницької діяльності знаходиться у компетенції Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг.</p>
--	--

У рамках та на додаток до своїх основних напрямів діяльності *Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку та послуг* також несе відповідальність за політику Спільноти у таких сферах, як фінансові послуги, поштові послуги, електронна торгівля, засоби масової інформації, державні закупівлі, визнання про-

²² Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 72.

фесійних кваліфікацій, авторське право і суміжні права, патенти та промислова власність, корпоративне право та урядування, бухгалтерський облік та аудит, комерційні комунікації та недобросовісна конкуренція, а також контрактне право²³.



Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку та послуг своєю місією вбачає виконання таких завдань:

- ❖ розробляти законопроекти, покликані усувати перешкоди для поглиблення єдиного ринку, тобто розвивати чотири базові свободи внутрішнього ринку – свободу руху товарів, послуг, громадян та капіталу;
- ❖ забезпечити повне використання переваг єдиного ринку шляхом контролю за дотриманням норм права внутрішнього ринку ЄС;
- ❖ інформувати громадян та бізнес-структури про права, які вони набувають в умовах функціонування єдиного ринку.

Структура Генерального директорату носить типовий для генеральних директоратів Європейської Комісії характер. Очолює його Генеральний директор²⁴, якому асистують Заступник директора, два асистенти та Радник. Контроль за відповідністю діяльності цього підрозділу Комісії правовим нормам, цілям Спільноти та власним компетенціям здійснює Відповідальний за внутрішній аудит. Робота Генерального директорату здійснюється у тісній співпраці з Комісаром Європейської Комісії з питань внутрішнього ринку. До складу Генерального директорату входить 8 профільних директоратів, що відповідають за різні функціональні напрями діяльності (рис. 1.2).

Крім Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг, регулюванням окремих сфер єдиного ринку займається ряд інших генеральних директоратів Комісії. Зокрема, питання вільного переміщення та проживання громадян, візової політики

²³ Web-портал Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/mission_en.htm.

²⁴ Станом на 1.07.2006 цю посаду обіймав Т. Стол (Thierry Stoll).

підпадають під юрисдикцію Генерального директорату з питань правосуддя, свободи та безпеки; вільне пересування працівників – прерогатива Генерального директорату з питань зайнятості, соціальних справ та рівних можливостей; вільний рух товарів відноситься до компетенцій Генерального директорату з питань підприємництва.

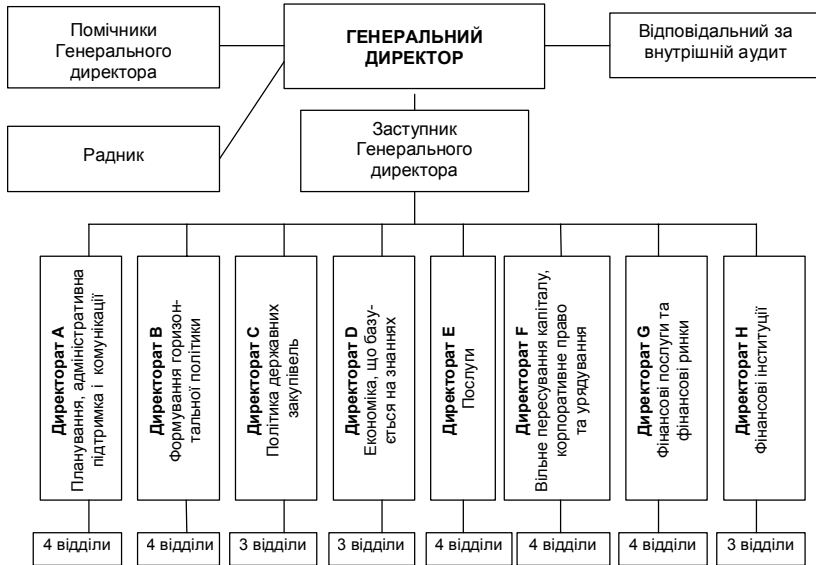



Рис. 1.2. Структура Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг²⁵

Генеральні директорати з питань оподаткування та митного союзу; інформаційного суспільства, транспорту та енергетики; охорони навколишнього середовища; здоров'я і прав споживачів також безпосередньо втягнуті у просування вперед єдиного ринку Спільноти у питаннях, що відносяться до їх компетенцій.



Порівняйте організаційну структуру діяльності Європейської Комісії та національних органів виконавчої влади. Проведіть термінологічні паралелі.

²⁵ Складено за інформацією, представленою на сайті Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/services_en.htm.

Вагоме місце в системі інституцій ЄС займає *Суд ЄС*.



Суд ЄС – це найвища конституційна судова установа, що забезпечує дотримання права та тлумачення норм договорів Спільноти.

Суд посідає особливе місце серед основних інституцій Євросоюзу. На відміну від органів, які було розглянуто вище, діяльність Суду не має політичного забарвлення, він є виключно функціональним органом. Про це свідчить, наприклад, той факт, що суддям суворо заборонено займатись будь-якою політичною діяльністю. Функції та повноваження Суду ЄС викладено в ст. 220–245 Договору²⁶. Основним його завданням є роль міжнародного конституційного суду, тобто роль найвищої конституційної установи Спільноти.

Суд ЄС уповноважений розглядати справи щодо обсягу повноважень основних інституцій Євросоюзу. Крім того, він виступає своєрідним гарантом справедливого поділу влади між політичними об'єднаннями або між самими інституціями ЄС та державами-членами. Суд ЄС також може розглядати акти вторинного законодавства ЄС на предмет їх відповідності нормам первинного права Спільноти.

Суд першої інстанції, заснований у 1989 р., покликаний розв'язувати суперечки між юридичними чи фізичними особами та інституціями ЄС, зокрема між інституціями та їх працівниками. Він також може здійснювати підготовку рішень Суду ЄС.



Рахункова палата (Суд аудиторів) здійснює контроль за надходженнями до бюджету Спільноти і стежить за правомірним і плановим використанням бюджетних коштів відповідно до бюджетно-фінансових принципів ЄС.

Рахункова палата має право проводити аудит рахунків будь-якої організації чи установи, що використовує кошти Спільноти, і, в разі потреби, звертатися з позовом до Суду ЄС.

²⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 160–168.



Крім інституцій ЄС, інституційне забезпечення єдиного ринку здійснює *цілий ряд інших вузькоспеціалізованих установ*. Це, зокрема, комітети, різного роду асоціації, агентства, відомства, фонди, створені з метою координації розвитку окремих секторів єдиного ринку.

Вони створюються і фінансуються як з ініціативи інституцій Спільноти (згідно з положеннями Договору), так і формуються незалежно від ЄС з ініціативи окремих європейських держав, господарських суб'єктів чи представників громадськості держав-членів.

Важливі дорадчі функції виконує *Економіко-соціальний комітет ЄС*, а також *Комітет регіонів*. Рада та Комісія зобов'язані проводити обов'язкові консультації з першим при розгляді питань, що мають відношення до внутрішнього ринку Спільноти²⁷. Обидва комітети представляють позиції відповідно різних соціально-економічних верств населення та регіонів і забезпечують повнішу відкритість та демократичність прийняття рішень Радою та Комісією.

Найважливіше значення для розвитку єдиного ринку й економічної інтеграції загалом відіграють Європейська система центральних банків та Європейський центральний банк, Економічний і фінансовий комітет, Комітет економічної політики²⁸, Європейський інвестиційний банк, Європейський інвестиційний фонд, структурні фонди ЄС (Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський фонд скерування та гарантій сільського господарства, Фінансовий інструмент скерування рибного господарства, Фонд згуртування), Європейський центр з розвитку професійного навчання, Європейська освітня фундація, Європейське агентство з оцінки медичних товарів, Управління гармонізації внутрішнього ринку, Європейське агенство з безпеки та охорони здоров'я на робочому місці, Європейське агентство з відбудови, Європейська патентна організація²⁹, асоціації виробників та інші.

²⁷ Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Пер. з фр. Г. Козлов, С. Серета. – К.: Основи, 1995. – С. 70.

²⁸ Про головні установи Економічного і монетарного союзу йтиметься у параграфі 1.3.5.

²⁹ Англійською відповідно: European System of Central Banks and European Central Bank, Economic and Finance Committee, Economic Policy Committee, European Investment Bank, European Investment Fund,

Цікавим прикладом механізму інституційного сприяння удосконаленню єдиного ринку є створена Комісією Мережа розв'язання проблем внутрішнього ринку ЄС (SOLVIT)³⁰. Ця система являє собою інтернет-мережу, покликану допомогти споживачам і бізнесу неформально (без судового втручання) і безкоштовно вирішувати суперечки, пов'язані з неправильним застосуванням норм права внутрішнього ринку ЄС органами державної влади. У рамках цієї мережі функціонують відділення, створені при органах державної влади кожної з держав-членів, та центр, діяльність якого координується Комісією.



Отже, інституційну основу єдиного ринку формують інституції ЄС та ряд інших організацій, створених на міжнародному рівні з метою гармонізації окремих сфер єдиного ринку. Безпосередню відповідальність за реалізацію політики єдиного ринку несе Європейська Комісія в особі Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг.

1.2.3. БАЗОВІ СВОБОДИ ЄДИНОГО РИНКУ: ВІЛЬНИЙ РУХ ТОВАРІВ

Поряд зі свободою руху осіб, послуг і капіталу **вільний рух товарів** став одним з чотирьох наріжних каменів формування єдиного ринку Спільноти. Він ліг в основу формування митного союзу, а в подальші роки формування та розвитку внутрішнього ринку ЄС вільній торгівлі товарами між державами-членами приділялась чи не найбільша увага.

Structural Funds (European Regional Development Fund, European Social Fund, European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, Financial Instrument for Fisheries Guidance, Cohesion Fund), European Centre for the Development of Vocational Training, European Training Foundation, European Agency for the Evaluation of Medicinal Products, Office of the Harmonization in the Internal Market, European Agency for Safety and Health at Work, European Agency for Reconstruction, European Patent Organization.

³⁰ Commission Recommendation of 7 December 2001 on principles for using «SOLVIT» – the Internal Market Problem Solving Network [Official Journal L 331 of 15.12.2001]. Рекомендація доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.



Правову основу вільного руху товарів у межах Спільноти формує Розділ I (ст. 23–31) Договору, який носить таку саму назву³¹, та цілий ряд актів вторинного законодавства ЄС.

Зокрема, ст. 23 Договору встановлює, що Спільнота ґрунтується на митному союзі, що стосується всієї торгівлі товарами і передбачає заборону митних зборів на імпорт та експорт між державами-членами і всіх інших еквівалентних їм платежів, а також прийняття спільного митного тарифу щодо третіх країн.



Що, на Вашу думку, слід розуміти під «вільним переміщенням (рухом) товарів»?

Слід відмітити, що Договір не містить визначення поняття «товар». Його дав Суд ЄС у ряді справ. Зокрема, у справі «Art Treasures»³² Суд розглядав заборону експорту творів мистецтва, встановлену італійським урядом, який аргументував свою позицію тим, що твори мистецтва не є «товаром» у розумінні Договору. Суд прийняв рішення, у якому зазначалось, що «товаром» є продукт, який можна оцінити у грошовому вимірі та який може бути предметом комерційних трансакцій. Керуючись цим визначенням, Суд в інших справах приймав рішення про те, що товарами є також відходи, об'єкти колекціонування, електроенергія тощо.

Згідно з положеннями Договору та нормами прецедентного права ЄС³³ положення про вільний рух товарів у межах Спільноти застосовуються стосовно усіх видів руху товарів, зокрема:


- ❖ щодо руху товарів, які переміщуються для продажу з однієї країни-члена в іншу, незалежно від країни їх походження;

³¹ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 57.

³² Case 7/68, Commission v. Italy [1968] ECR 617. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.


³³ Case 266/81, SIOT v. Ministry of Finance [1982] ECR 2365; Case 362/88, GB-Inno-BM v. Confederation du Commerce Luxembourgeois [1990] ECR I-667; Case 215/87, Schumacher v. Hauptzollamt Frankfurt Am Main [1988] ECRI-2587. Справи доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

- ❖ щодо руху товарів, які переміщуються транзитом через одну державу-член в іншу або за межі Спільноти;
- ❖ щодо реімпорту товарів;
- ❖ щодо паралельного імпорту;
- ❖ щодо переміщення товарів особами.

	<p><i>В основу виконання принципу вільного руху товарів у межах ЄС лягли три ключові умови:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ліквідація митних і рівнозначних їм зборів між країнами-членами; 2) усунення кількісних і рівнозначних їм обмежень у взаємній торгівлі держав-членів; 3) прийняття певних заходів у сфері непрямого оподаткування, що впливає на товарообіг усередині Спільноти.
---	--

Саме їх правове забезпечення і виконання дали змогу сформувати у стислі строки митний союз³⁴ між країнами-членами Спільноти та закласти цим самим базис для формування у подальшому єдиного ринку.

Ліквідація митних зборів між державами-членами Спільноти була передбачена ст. 13 та 14 первинного тексту Римського договору³⁵. У цих статтях зазначалося, що імпорتنі мита та заходи, що мають рівнозначний ефект, повинні бути ліквідовані протягом дванадцятирічного перехідного періоду з 1 січня 1958 р. по 31 грудня 1969 р.³⁶ Протягом цього періоду кожна держава-член мала змогу здійснювати ліквідацію імпорتنих мит поетапно, що значно сприяло досягненню позитивного кінцевого результату.

	<p>Повністю процес ліквідації імпорتنих мит між державами-членами завершився 1 червня 1968 р., тобто за 18 місяців до запланованого кінцевого терміну.</p>
---	--

³⁴ Див. параграф 1.3.2.

³⁵ Статті у сучасній редакції Договору вилучені через виконання завдань, поставлених ними.

³⁶ Муссіс Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика. 1. Митний союз / Пер. з англ. під ред. Шниркова О.І., Дайнеко В.В. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВЦ «Київський університет», 1999. – С. 5.

Це свідчить про те, що особливих проблем у ліквідації митних перешкод у взаємній торгівлі між державами-членами Спільноти не було. Новим країнам-членам, що вступали до Спільноти пізніше, надавався п'ятирічний перехідний період для адаптації до вимог митного союзу.

Консолідований текст Договору замінює колишню статтю 12 статтею 25, що свідчить: «Митні збори на імпорт і експорт або еквівалентні їм платежі скасовуються між державами-членами. Ця заборона поширюється також на митні збори фіскального характеру»³⁷. Формулювання ст. 25 Договору частково включає положення колишньої ст. 16 Римського договору, виключеної з нової редакції.

У той час як з поетапною ліквідацією митних зборів труднощів не виникало, певні суперечливі моменти виникали щодо ліквідації зборів, які мають рівнозначний до митних зборів ефект. Саме прецедентне право Суду ЄС відіграло вирішальну роль у деталізації поняття рівнозначних зборів³⁸.

У ході розгляду подібних справ Суд ЄС виробив формулювання, згідно з яким зборами, що мають рівнозначний митним зборам ефект, визнаються *будь-які збори незалежно від їхнього розміру, призначення і методу стягнення, які накладаються в односторонньому порядку на внутрішні та імпорتنі товари на підставі факту перетину ними національного кордону, не будучи митними зборами у прямому розумінні*³⁹.

Припустимими, на думку Суду, можуть бути лише ті збори, які: є частиною національної податкової системи і в рівній мірі відносяться як до національних, так і до імпорتنих товарів; є компенсацією за послуги, фактично надані суб'єкту економічної діяльності, і стягуються в сумі, адекватній вартості наданої послуги; компенсують витрати на інспекційні заходи, передбачені в право-

³⁷ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 58.

³⁸ Case 7/68, Commission v. Italy [1968] ECR 423; Cases 2 and 3/69, Social Fonds voor de Diamantarbeiders v. SA Ch. Brachfeld & Sons [1969] ECR 211; Case 24/68, Commission v. Italy [1969] ECR 193; Case 18/87, Commission v. Germany [1988] ECR 5427. Справи доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>

³⁹ Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – P. 5.

вих актах Спільноти⁴⁰. У разі визнання того або іншого збору таким, що не відповідає нормам Договору, держава-член зобов'язана відшкодувати позивачу (позивачам) суму збору⁴¹. Виняток з цього правила можливий у випадку, якщо імпортер (експортер), що сплатив збір, включив його в ціну товару при подальшому його продажі⁴².

Наступною необхідною умовою формування митного союзу ЄС стало **усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі** між державами-членами. Протекціоністські заходи, що здійснюються за допомогою митних зборів, можуть бути легко замінені системою квотування або іншими кількісними обмеженнями імпорту й експорту. Ст. 28–30 Договору містять правові норми Спільноти у сфері заборони кількісних обмежень і заходів, які мають рівнозначний ефект, у торгівлі між державами-членами.

В одній зі своїх справ Суд ЄС визначив кількісні обмеження таким чином: *заходи, що ведуть до повного або часткового обмеження, залежно від обставин, імпорту, експорту або транзити*⁴³.

Для більш чіткої кваліфікації заходів, що мають рівнозначний кількісним обмеженням ефект, у 1970 р. Комісія прийняла Директиву 70/50⁴⁴, згідно з якою до таких заходів прирівнюються «усі закріплені в законодавчих й адміністративних актах умови, а також адміністративна практика, які створюють бар'єри для імпорту..., або які роблять імпорт складним і дорогим у порівнянні з продажем продуктів внутрішнього виробництва». Ст. 2 Директиви містить перелік заходів, які можуть розглядатися як такі, що мають рівнозначний кількісним обмеженням ефект.

⁴⁰ Наку А. А., Кучер Б. І. Митне право ЄС та митне право України: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 34.

⁴¹ Case 199/82, Amministrazione delle Finanze dello Stato v. San Giorgio [1983] ECR 3595. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴² Cases C-192-218/95, Societe Comateb v. Directeur General des Douanes et Droits Indirects [1997] ECR I-165. Справи доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴³ Case 2/73, Geddo v. Ente Nazionale Risi [1973] ECR 865. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁴ Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Відношення Суду ЄС до проблеми визначення заходів, що мають рівнозначний до кількісних обмежень ефект, яскраво проявляється у рішенні по справі «*Dassonville*»⁴⁵. Згідно з цим рішенням «усі торговельні правила, що приймаються державою-членом Спільноти, які здатні прямо чи побічно, реально чи потенційно заподіяти збиток торгівлі усередині Спільноти, повинні розглядатися як заходи, що мають рівнозначний кількісним обмеженням ефект»⁴⁶.

Найбільш типовими заходами, які мають рівнозначний до кількісних обмежень ефект, є технічні вимоги до продукції. Справа «*Dassonville*» 1974 р. і справа «*Cassis de Dijon*» 1979 р. створили прецеденти для усунення цієї перешкоди для взаємної торгівлі у Спільноті. Ними було започатковано процеси гармонізації технічних норм і стандартів країн-членів і взаємне визнання таких норм⁴⁷.

Договір допускає декілька підстав для виключення державних заходів, що обмежують і забороняють імпорт, експорт і транзит, з-під заборони ст. 28 і 29. Такими підставами є: відповідність нормам та принципам суспільної моралі, публічного порядку, суспільної безпеки, захисту життя і здоров'я людей, тварин або рослин, захисту національного художнього, історичного або археологічного надбання, захисту промислової і комерційної власності⁴⁸.



Порівняйте проблеми, що поставали перед ЄЕС під час формування вільної торгівлі між країнами-членами, і проблеми, з якими стикнеться наша держава в разі формування зони вільної торгівлі Україна – ЄС. Чи можлива така ж повна ліквідація перешкод для вільної торгівлі між Україною і Спільнотою? Чому?

Крім заборони митних і кількісних обмежень і рівнозначних їм заходів у торгівлі між країнами-членами Спільноти, Договір ставить за мету **запровадження заходів у сфері непрямого**

⁴⁵ Case 8/74, Procureur du Roi v. Dassonville [1974] ECR 837. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁶ Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – P. 20.

⁴⁷ Про регулювання технічних норм і стандартів у ЄС йтиметься у наступному параграфі.

⁴⁸ Тачинська Й., Ільченко О. Право внутрішнього ринку ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 33.

оподаткування, які, безумовно, здійснюють (можуть здійснювати) суттєвий вплив на взаємну торгівлю. Ст. 90 Договору констатує, що жодна держава-член не має права прямо чи опосередковано обкладати продукцію інших держав-членів внутрішніми податками будь-якого характеру в розмірах, що перевищують розмір прямого чи опосередкованого оподаткування аналогічної вітчизняної продукції. Крім того, жодна держава-член не може обкладати продукцію інших держав-членів внутрішніми податками з метою непрямого захисту іншої продукції. Значення статті зводиться до недопущення податкової дискримінації у внутрішньому товарообігу держав-членів.

Прикладами допустимих згідно з Римським договором непрямих податків є податки з обороту та акцизні збори (ст. 92).

Реалізація положень Договору передбачає також поступову гармонізацію всіх непрямих податків відповідно до ст. 93. Вона почалася з гармонізації правил стосовно податків з обороту та акцизних зборів, оскільки саме ці податки тягнуть за собою безліч формальностей при перетині товарами державних кордонів. Пізніше, з розвитком бюджетного законодавства ЄС та формуванням єдиного ринку приймалися інші акти вторинного законодавства, спрямовані на гармонізацію податкової політики Спільноти. Остаточно система акцизів Спільноти була встановлена в 1993 р.⁴⁹



Ст. 39–60 Договору⁵⁰ створюють правову основу для реалізації трьох інших свобод єдиного ринку ЄС: *свободи руху осіб, послуг і капіталу*.

Саме цими статтями Договору акцентується увага на засадничі принципи формування єдиного ринку, розширення сфери вільного товарообміну на сферу послуг, а також на сферу вільного переміщення факторів виробництва (робочої сили, капіталу, технологій, інтелектуальної власності тощо).

⁴⁹ Council Directive 92/12/EEC [OJ L 076,23.03.1992]; Council Directive 92/108/EEC [OJ L 390, 31.12.1992]. Директиви доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁵⁰ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 64–73.



Отже, свобода торгівлі товарами в межах Спільноти стала першим і наріжним каменем формування єдиного ринку ЄС. Реалізація цієї свободи стала можливою завдяки прийняттю ефективних заходів з усунення тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі товарами між державами-членами ЄС та гармонізації системи непрямого оподаткування.

1.2.4. ТЕХНІЧНІ НОРМИ ТА СТАНДАРТИ В ЄС

Технічні норми та стандарти формують важливу умову функціонування єдиного ринку Спільноти. Вони приймаються консенсусно усіма державами-членами і встановлюють основоположні вимоги та критерії оцінки товарів, послуг та процесів. Таким чином, за допомогою стандартів забезпечується відповідність товарів та послуг їх призначенню, їх сумісність зі здоров'ям і безпекою людей та навколишнього середовища.

Практика показує, що технічні норми та стандарти розробляються на різних рівнях: глобальному, регіональному та національному. Світові стандарти погоджуються і затверджуються на рівні Міжнародної організації зі стандартизації (позначення ISO – International Organization for Standardization). Директива Ради ЄС 98/34/ЄС⁵¹ визначає європейські стандарти як технічні вимоги до товарів, затверджені європейськими організаціями стандартизації⁵² (позначення EN ISO – європейська норма (European Norm), що відповідає вимогам ISO). Національні стандарти затверджуються національними органами стандартизації країн.

Слід розмежувати поняття «європейські стандарти» та «гармонізовані стандарти». Під гармонізованими стандартами розуміють

⁵¹ Directive 98/34/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical standards and regulations. Amended by Directive 98/48/EC [OJ L 204 of 21/07/98], [OJ L 217 of 05/08/98]. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁵² Європейський комітет стандартизації (CEN), Європейський комітет електротехнічної стандартизації (Cenelec), Європейський інститут телекомунікаційних стандартів (ETSI).

європейські стандарти, погоджені з Європейською Комісією і схвалені останньою після погодження з усіма державами-членами ЄС.



Усунення перешкод для руху товарів, пов'язаних з існуванням різних технічних норм і стандартів у державах-членах, забезпечується у Спільноті двома способами:

- 1) шляхом гармонізації національних стандартів через прийняття та імплементацію єдиних норм комунітарного права у цій сфері;
- 2) шляхом впровадження принципу взаємного визнання.

Первинний імпульс до **гармонізації національних норм і стандартів у Спільноті** дали Директива Комісії 70/50 та справа «Dassonville»⁵³. Вони трактували їх як технічні перешкоди для торгівлі між країнами-членами Спільноти, які повинні бути усунені відповідно до ст. 28 Договору. Проте до середини 1980-х років процеси гармонізації відбувалися вкрай повільно. Причинами цього стали, по-перше, технічна складність процесу, обумовлена необхідністю формувати єдині для усіх детальні норми для кожної категорії товарів і, по-друге, прийняття відповідних директив Ради повинно було відбуватись одногосно. Проте ці труднощі були вирішені шляхом прийняття 7 травня 1985 р. *Резолюції Ради про Новий підхід до технічної гармонізації і стандартизації*⁵⁴.

У цій резолюції вперше були прописані стратегія і методика гармонізації технічних норм країн-членів. Базовими принципами Нового підходу стали⁵⁵:

- ❖ гармонізація національних законодавств щодо технічних стандартів обмежується встановленням *необхідних вимог (essential requirements)* до продукції, відповідність яким є достатньою підставою допуску цієї продукції на єдиний ринок Спільноти;

⁵³ Див. параграф 1.2.3.

⁵⁴ Council Resolution of 7 May 1985 on a New Approach to technical harmonisation and standardisation [OJ C 136 of 04/06/85]. Резолюція доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁵⁵ Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – Р. 7. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/newapproach.htm>.

- ❖ відповідність продукції вимогам директив забезпечується дотриманням її технічних характеристик, прописаних у гармонізованих стандартах;
- ❖ впровадження гармонізованих чи інших стандартів залишається добровільним, і виробник завжди може дотримуватись інших стандартів, що відповідають необхідним вимогам;
- ❖ продукція, виготовлена у відповідності до гармонізованих стандартів, користується перевагами, які надаються продукції, що відповідає необхідним вимогам.

Новий підхід передбачає гармонізацію необхідних вимог шляхом їх впровадження через директиви. Проте він застосовується не до усіх категорій товарів. Зокрема, принципи Нового підходу не застосовуються до продуктів харчування, продукції хімічної та фармацевтичної промисловості, транспортних засобів і тракторів⁵⁶. Гармонізація стандартів у цих секторах економіки відбувається відповідно до законодавчих актів, прийнятих інституціями Спільноти ще до 1985 р.



На основі Резолюції Ради від 7 травня 1985 р. на сьогодні прийнято понад 25 директив із гармонізації, які відносяться до безпеки споживчих товарів. Вони стосуються таких категорій товарів, як будівельні матеріали, іграшки, косметика, електротехніка, прилади та обладнання, упаковки, вибухонебезпечні речовини тощо⁵⁷.

У деяких випадках директиви Нового підходу можуть застосовуватись паралельно з іншими директивами ЄС, зокрема разом з Директивою щодо загальної безпеки товарів⁵⁸, Директивою щодо


⁵⁶ Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – P. 8. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/newapproach.htm>.

⁵⁷ Повний перелік директив з усіма їх реквізитами міститься у: Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – P. 12-13. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/newapproach.htm>.

⁵⁸ Council Directive 92/59/EEC of 29 June 1992 on general product safety, OJ L 228 of 11/08/92. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

нешкідливості товарів⁵⁹ та іншими, якщо останні містять положення, не охоплені директивами Нового підходу.

Діючі системи оцінки відповідності виробів і їх якості складаються з двох підсистем: обов'язкової та добровільної⁶⁰. *Підсистема обов'язкової оцінки* стосується усіх товарів, що постачаються на спільний ринок виробниками країн-членів чи третіх країн. Вона покликана піклуватися про те, щоб в обігу перебували лише безпечні для людини та навколишнього середовища вироби.

	Символом відповідності виробу нормам, зазначеним у директивах ЄС, є маркування <i>CE (Certified for Europe)</i> (рис. 1.3).
---	---

Наявність такого символу на продукції (імпортній чи внутрішнього виробництва) означає, що виробник провів необхідну процедуру оцінки цього товару і може вільно реалізовувати його на ринку ЄС. Знак розміщується безпосередньо на виробі, упаковці чи на супровідній документації.



Рис. 1.3. Маркування продукції про відповідність необхідним вимогам Спільноти (маркування CE)

Загальні правила єдиного маркування CE затверджені Рішенням Ради ЄС 93/465/ЕЕС від 22 липня 1993 р.⁶¹ У директивах,

⁵⁹ Council Directive 85/374/EEC on product liability. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁶⁰ Луцишин П. В., Федонюк С. В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – С. 89.

⁶¹ Council Decision 93/465/EEC of 22 July 1993 concerning the modules for the various phases of the conformity assessment procedures and the rules for the affixing and use of the CE conformity marking, which are intended to be used in the technical harmonisation directives [OJ L 220 of 30/08/93 (OJ L 282 of 17/11/93)]. Рішення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

прийнятих до цього Рішення, фразу «знак СЕ» було замінено на «маркування СЕ» (зміни внесені Директивою 93/68/ЕЕС)⁶².



Чи доводилось Вам зустрічати подібне маркування на виробках (іграшках, електротехніці тощо), які продаються в Україні? З чим це пов'язано? Що дає підстави наносити маркування СЕ на цю продукцію її виробником?

Ініціатором процедури сертифікації продукції для ринку Спільноти може виступати сам виробник або уповноважена ним особа (представник). Оцінка відповідності товару необхідним вимогам, прописаним у директивах Нового підходу, може здійснюватися самими виробниками, третіми сторонами (уповноваженими органами⁶³) або і тими, і іншими (окремі етапи).

У директивах Нового підходу прописуються алгоритми оцінки відповідності, зазначаються сторони, які можуть проводити таку оцінку на різних етапах, особливості процедури оцінки, можуть передбачатись альтернативні процедури тощо. У будь-якому разі особа, яка проводить оцінку відповідності виробу, зобов'язана дотриматись процедури, виписаної у відповідній директиві, а виробник, чия продукція сертифікується, має підготувати відповідну технічну документацію та отримати Декларацію Європейської Спільноти про відповідність. Декларація ЄС про відповідність є основним документом, за яким виробник отримує право наносити маркування СЕ на відповідну продукцію.

Треті сторони, які можуть проводити експертну оцінку відповідності товару вимогам директив ЄС, призначаються національними органами стандартизації держав-членів після отримання

⁶² Council Directive 93/68/EEC of 22 July 1993 amending Directives 87/404/EEC (simple pressure vessels), 88/378/EEC (safety of toys), 89/106/EEC (construction products), 89/336/EEC (electromagnetic compatibility), 89/392/EEC (machinery), 89/686/EEC (personal protective equipment), 90/384/EEC (non automatic weighing instruments), 90/385/EEC (active implantable medicinal devices), 90/396/EEC (appliances burning gaseous fuels), 91/263/EEC (telecommunications terminal equipment), 92/42/EEC (new hot-water boilers fired with liquid or gaseous fuels) and 73/23/EEC (electrical equipment designed for use within certain voltage limits) [OJ L 220 of 30/08/1993 P. 0001-0022]. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁶³ Англійською – «*notified bodies*».

відповідного звернення від виробника чи уповноваженого ним представника. Оцінка уповноваженими органами вимагається, як правило, для товарів, що можуть становити підвищений рівень ризику для здоров'я населення чи середовища. Тому важливо, щоб дії уповноважених органів відзначалися високим рівнем компетенції, невідчужуваністю та професіоналізмом. Держави-члени зобов'язані повідомляти Європейську Комісію про органи, які вони уповноважили на проведення оцінки відповідності. Наприкінці 2002 р. Комісію було повідомлено про близько 1000 таких органів⁶⁴.

Оцінка відповідності проводиться у кілька етапів (*модулів*⁶⁵), які можуть виключати один одного. Кожен з модулів переслідує певні цілі і передбачає певну кількість різних процедур, що використовуються стосовно широкого кола товарів, які сертифікуються (табл. 1.1). Одні модулі стосуються фази розробки (дизайну) товару, інші – фази виробництва, ще інші – обох цих фаз (рис. 1.4). Кожна директива Нового підходу передбачає обов'язкове проходження тих чи інших модулів і можливі альтернативні процедури в рамках окремих з них.

Таблиця 1.1

Основні модулі оцінки відповідності нормам і стандартам ЄС⁶⁶

Модуль	Назва модуля	Короткий зміст модуля
A	Внутрішній контроль виробництва	Охоплює внутрішнє проектування і контроль виробництва. Цей модуль не вимагає залучення уповноваженого органу
B	Експертиза на відповідність типу продукції Спільноти	Охоплює фазу проектування. Проводиться уповноваженим органом, яким видається сертифікат з висновками експертизи. За цим модулем обов'язково йде модуль оцінки фази виробництва

⁶⁴ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Enhancing the implementation of the new Approach directives», Brussels, 7.5.2003, COM (2003) 240 final, p. 6. Повідомлення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁶⁵ Термін «модуль» (module) офіційно вживається у правовій мові Спільноти.

⁶⁶ Складено за: Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – P. 32. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/newapproach.htm>.

Мо- дуль	Назва модуля	Короткий зміст модуля
C	Відповідність продукції даному типу	Охоплює фазу виробництва і йде за модулем B . Здійснюється оцінка відповідності продукції типу, описаному в сертифікаті, виданому відповідно до модуля B . Залучення уповноваженого органу відбувається не обов'язково
D	Перевірка якості виробництва	Охоплює фазу виробництва і йде за модулем B . Відбувається згідно зі стандартом якості EN ISO 9002 із залученням уповноваженого органу, відповідального за затвердження і контроль системи якості виробництва, кінцевої інспекції та перевірки продукції, встановленої виробником
E	Перевірка якості виробу	Охоплює фазу виробництва і йде за модулем B . Відбувається згідно зі стандартом якості EN ISO 9003 із залученням уповноваженого органу, відповідального за затвердження і контроль системи якості кінцевої інспекції та перевірки продукції, встановленої виробником
F	Перевірка виробу	Охоплює фазу виробництва і йде за модулем B . Уповноважений орган контролює відповідність продукції типу, описаному в сертифікаті, виданому відповідно до модуля B , і видає сертифікат відповідності
G	Перевірка товарної одиниці	Охоплює фази проектування та виробництва. Кожен окремих товар екзамується уповноваженим органом, який видає сертифікат відповідності
H	Охоплює фази проектування та виробництва	Відбувається згідно зі стандартом якості EN ISO 9001 із залученням уповноваженого органу, відповідального за затвердження і контроль системи якості проектування, виробництва, кінцевої інспекції та перевірки продукції, встановленої виробником

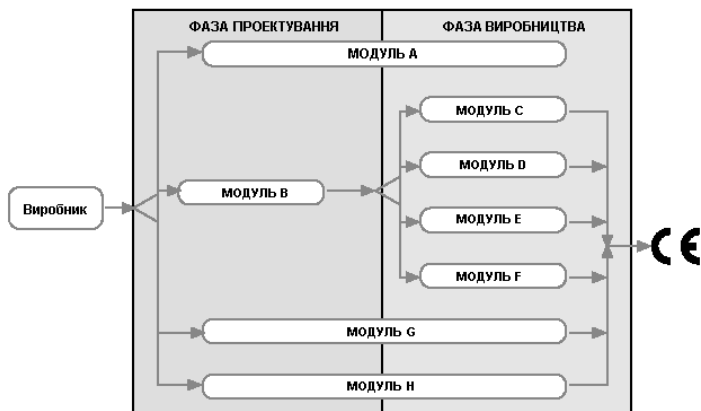


Рис. 1.4. Узагальнена схема процедури оцінки на відповідність технічним нормам і стандартам ЄС⁶⁷

⁶⁷ Складено за: Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – P. 32. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/newapproach.htm>.

Проте Новий підхід піддається певній критиці через притаманні йому недоліки. Це, зокрема, недостатнє врегулювання певних стандартів (наприклад, щодо акустичних іграшок, велосипедів), низький рівень залучення організацій захисту прав споживачів у процеси прийняття гармонізованих стандартів, добровільний характер дії, повільність процесу прийняття та перегляду стандартів, низький імідж маркування СЕ серед споживачів і ризик зловживання з боку підприємств тощо⁶⁸.

На сьогодні діє також Директива Ради 98/34/ЕС⁶⁹, згідно з якою держави – члени Спільноти зобов'язані повідомляти Комісію та інші держави-члени про нові технічні норми і стандарти, які вони планують впроваджувати. Якщо протягом трьох місяців від останніх не надійшло зауважень, держава-член може впроваджувати ці нововведення. Ця директива встановлює також процедуру співпраці та обміну інформацією між комунітарними і національними відомствами зі стандартизації.

Функціонування *підсистеми добровільної сертифікації* забезпечує Європейська організація сертифікації та досліджень (ЄОСД), якою створено KEURMARK – Європейську систему оцінки відповідності виробу до європейських норм. Ця організація була заснована спільно Європейською Комісією, Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та європейськими організаціями стандартизації у квітні 1990 р. Вона є незалежною і неприбутковою організацією. ЄОСД не проводить самостійних тестувань або сертифікації товарів та послуг. ЄОСД діє як координаційний центр оцінки відповідності у Європі. Її метою є сприяння розбудові єдиного ринку ЄС та сприяння ліквідації технічних бар'єрів у торгівлі згідно із принципами СОТ.

Завдання, які виконує ця організація, полягають у сприянні розвитку процесів взаємного визнання, моніторинг ринку на предмет відповідності товарів і послуг заявленим технічним специфікаціям, сприяння більш ефективному використанню існуючої інфра-

⁶⁸ Маніє Ф., Чувпило О. О. Технічні правила і стандарти в ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – С. 26–27.

⁶⁹ Directive 98/34/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical standards and regulations. Amended by Directive 98/48/EC [OJ L 204 of 21/07/98], [OJ L 217 of 05/08/98]. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

структури оцінки відповідності, служіння інтересам споживачів тощо.

KEYMARK – це добровільний сертифікат, розроблений Європейським комітетом стандартизації (CEN) і Європейським комітетом електротехнічної стандартизації (Cenelec) у відповідь на Резолюцію Ради ЄС 1992 р., у якій європейським органам стандартизації пропонувалось дослідити можливість створення гармонізованого знаку відповідності європейським стандартам⁷⁰.

Знак **KEYMARK** засвідчує відповідність товару стандартам CEN/Cenelec, тобто надає споживачам інформацію про те, що цей товар відповідає вимогам безпеки, визначеним у європейських стандартах.

На сьогодні **KEYMARK** визнано 19 європейськими країнами, у яких ця система діє на рівні з національними системами сертифікації та стандартизації⁷¹. Будь-який виробник товарів широкого вжитку, що бажає покращити свою позицію на ринку, може подати заявку на отримання **KEYMARK** до національного органу сертифікації країни, який є членом угоди про **KEYMARK**.

Надзвичайно важливе значення для формування єдиного ринку товарів відіграв і відіграє **принцип взаємного визнання**. Вперше він був сформульований у рішенні Суду ЄС у справі *Cassis de Dijon* у 1979 р.⁷² і закріплений у Білій книзі «Завершення формування внутрішнього ринку і взаємне визнання»⁷³. У 1999 р. він був детально роз'яснений у повідомленні Комісії⁷⁴. Принцип вза-

⁷⁰ Маніє Ф., Чувпило О. О. Технічні правила і стандарти в ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – С. 85.

⁷¹ Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Португалія, Словенія, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція.

⁷² Case 120/78, *Cassis de Dijon*, [1979] ECR 649. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁷³ White paper from the Commission to the European Council on the completion of the internal market and mutual recognition (Milan, June 28-29, 1985), COM(85)310 final.

⁷⁴ Communication from the Commission «Mutual recognition in the context of the follow-up of the action plan for the single market» [COM(1999) 299 final – Not published in the Official Journal]. Повідомлення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

емного визнання гарантує вільне пересування товарів (і послуг) без потреби гармонізації законодавства країн-членів.



Суть принципу взаємного визнання полягає у тому, що товари, які законно виготовляються на території однієї держави-члена ЄС, не можуть бути заборонені для продажу на території іншої держави-члена, навіть якщо вони виготовляються за технічними чи якісними характеристиками, що відрізняються від тих, які застосовуються до своїх власних товарів.

Єдиний дозволений виняток – якщо такий товар чи послуга несуть чи можуть нести загрозу здоров'ю споживачів чи навколишньому середовищу.

Питання стандартизації та сертифікації продукції є актуальним для українських суб'єктів ринку. Прогрес у процесах європейської інтеграції України великою мірою залежить від приведення до відповідності національної системи технічного регулювання до міжнародних та європейських стандартів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів⁷⁵. Україна прагне впровадити найближчих п'яти років створити адаптовану до вимог СОТ та ЄС сучасну систему технічного регулювання та захисту прав споживачів, що сприятиме розвитку економіки, підприємництва, забезпеченню добросовісної конкуренції, захисту життя, здоров'я людини, довкілля, прав споживачів, усуненню зайвих технічних бар'єрів у торгівлі⁷⁶.



Отже, технічні норми та стандарти формують важливу передумову функціонування єдиного ринку ЄС. Гармонізація і взаємне визнання технічних норм і стандартів у межах Спільноти дають можливість усунути ще одну перешкоду у взаємній торгівлі товарами та послугами.

⁷⁵ Зелена книга про політику адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та споживчої політики до європейських вимог / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. – К, 2006. – 63 с.

⁷⁶ Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку технічного регулювання та споживчої політики у 2006-2010 роках» від 11.05.2006 р. № 267-р. Доступне через web-сайт Кабінету Міністрів України: <http://www.kmu.gov.ua>.



Одночасно вони створюють перешкоди для доступу товарів, що виробляються у третіх країнах, на єдиний ринок ЄС. За допомогою технічних стандартів забезпечується відповідність товарів та послуг їх призначенню, їх сумісність зі здоров'ям і безпекою людей та навколишнього середовища.

1.2.5. ВІЛЬНИЙ РУХ ОСІБ, ПОСЛУГ ТА КАПІТАЛУ

Довгий час **правове регулювання вільного пересування осіб** у межах Спільноти стосувалося виключно працівників та їх родичів. Перші правові норми такого характеру були присутні вже у Паризькому договорі 1951 р. про заснування ЄСВС. Але положення цього договору, як і положення Договору 1957 р. про заснування Євратому, стосувалися тільки працівників, які виконували роботу у відповідних галузях.

Перші положення про вільне переміщення працівників незалежно від роду професії містяться у Римському договорі 1957 р. про заснування ЄЕС. Однак положень зазначених договорів було недостатньо для повного правового забезпечення реалізації свободи пересування працівників у межах Спільноти, результатом чого стало прийняття ряду актів вторинного законодавства та активне формування прецедентного права у цій сфері. Загалом станом на початок 1990-х років Радою було прийнято дві постанови⁷⁷ і 9 директив⁷⁸, Комісією – десятки актів імплементації, Судом ЄС – сотні рішень⁷⁹, які безпосередньо стосувалися права на вільне переміщення і проживання працівників та членів їх сімей, а також деяких інших категорій громадян Спільноти в межах ЄС.

⁷⁷ Council Regulation (EEC) No 1612/68 of 15 October 1968 on freedom of movement for workers within the Community [OJ Sp.Ed. 1968, No. L 257/2] та Council Regulation (EEC) No 1408/71 of 14 June 1971 on the application of social security schemes to employed persons, to self-employed persons and to members of their families moving within the Community [OJ No. L28/1 1997]. Постанови доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁷⁸ Директиви 64/221/ЄЕС, 68/360/ЄЕС, 72/194/ЄЕС, 73/148/ЄЕС, 75/34/ЄЕС, 75/35/ЄЕС, 90/364/ЄЕС, 90/365/ЄЕС та 93/96/ЄЕС.

⁷⁹ Посилання на них містяться нижче за текстом.



29 квітня 2004 р. Радою та Парламентом було прийнято нову **Директиву 2004/38/ЕС щодо права громадян Союзу та членів їх сімей вільно переміщатись та проживати на території держав-членів**⁸⁰. Ця директива суттєво доповнила існуючі постанови та скасувала (замінила) усі 9 зазначених директив, починаючи з 30 квітня 2006 р.

На виконання Директиви 2004/38/ЕС Комісією 25 квітня 2006 р. було прийнято Постанову 635/2006⁸¹, яка скасувала, у свою чергу, Постанову Комісії 1251/70.

Оскільки мова йде про свободи громадян Спільноти, важливо відзначити, що під категорією «громадянин Спільноти» розуміється громадянин будь-якої держави-члена, який вважається таким згідно із законодавством цієї держави-члена⁸².

Ст. 39 Договору гарантує право вільного пересування працівників у межах Спільноти. Це право конкретизується у Директиві 2004/38/ЕС, згідно з якою усі громадяни ЄС користуються правом в'їзду до іншої країни-члена і виїзду з неї. Єдиною вимогою до громадян, які користуються *правом на проживання (перебування) на території іншої держави-члена протягом терміну до трьох місяців*, є наявність дійсного документа, що засвідчує особу (паспорт, ідентифікаційна картка, права водія тощо).

За жодних обставин з таких громадян не може вимагатися в'їзна чи виїзна віза. У випадках, коли громадянин не має при собі необхідних документів, держава-член, що приймає цього громадянина, повинна створити усі необхідні умови для отримання ним потрібних ідентифікаційних документів.

Члени сімей, котрі не є громадянами країни-члена, користуються такими ж правами, як і громадяни країни-члена, яких вони

⁸⁰ European Parliament and Council Directive 2004/38/EC of 29 April 2004 on the right of citizens of the Union and their family members to move and reside freely within the territory of the Member States [OJ L 158 of 30.04.2004]. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁸¹ Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁸² Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – P. 67.

супроводжують. До осіб, які не є громадянами Спільноти, можуть ставитись вимоги отримання короткострокової візи згідно з Постановою Комісії 539/2001⁸³. Дозволи на проживання надають такі ж самі права, як і короткострокові візи.

Держава-член, що приймає громадянина ЄС, може вимагати від нього зареєструватися протягом розумного і недискримінаційного проміжку часу.

Право проживання на території іншої держави-члена протягом терміну понад 6 місяців надається за дотримання громадянином кількох вимог:

- ❖ бути втягнутим у економічну (професійну) діяльність за наймом чи бути самозайнятим;
- ❖ мати достатні ресурси та медичне страхування для того, щоб не створювати додаткового навантаження на національні соціальні служби країни-члена протягом перебування. Держави-члени можуть не встановлювати конкретної мінімальної необхідної суми, але вони повинні зважати на особисті обставини громадянина;
- ❖ набувати професійної освіти як студент⁸⁴;
- ❖ бути членом сім'ї громадянина Спільноти, який підпадає під одну з вищенаведених категорій.

Нова Директива залишає у дії ст. 1 Постанови 1612/68, згідно з якою кожен громадянин, незалежно від місця проживання, має право займатись економічною діяльністю як працівник і здійснювати її на території іншої держави-члена ЄС.

Дозволи на проживання на території країни-члена скасовуються для усіх громадян ЄС. Проте країни-члени можуть вимагати від них зареєструватись у компетентних структурах протягом періоду, не меншого, ніж три місяці з дати прибуття громадянина до країни. Довідка про реєстрацію видається негайно після пред'явлення ідентифікаційної картки чи дійсного паспорту та заяви громадянина про те, що він відповідає зазначеним умовам або володіє іншими достатніми аргументами, які надаються ним особисто.

⁸³ Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁸⁴ Права вільного переміщення і проживання студентів регулювались Директивою 93/96/ЄЕС, яка з 30 квітня 2006 р. була скасована і замінена Директивою 2004/38/ЄС.



Які, на Вашу думку, умови перебування громадянина однієї держави-члена ЄС на території іншої держави-члена, якщо період проживання перевищує 3 місяці і менший 6 місяців?

Члени сімей громадян Спільноти, які не є громадянами країн-членів, повинні звернутися за отриманням дозволу на проживання. Такі дозволи дійсні протягом щонайменше 5 років з дати їх видачі.

Смерть громадянина ЄС, його відбуття з держави-члена, розірвання (припинення) шлюбу не позбавляє членів їх сімей, які не є громадянами Спільноти, права подальшого проживання у цій державі-члені за винятком окремих випадків, передбачених законодавством ЄС.

Громадянин однієї держави-члена Спільноти набуває *права на постійне проживання* в іншій державі-члені після п'яти років безперервного легального проживання за умови, що рішення про вигнання (звільнення) не було прийняте проти нього протягом цього періоду. Жодні інші умови не можуть бути підставою для позбавлення громадянина такого права. Аналогічне правило застосовується і відносно членів сімей громадян ЄС, які не є громадянами Спільноти, але прожили з першими п'ять років. Право на постійне проживання втрачається лише у випадку, коли громадянин був відсутній у державі-члені, що його приймає, протягом двох років підряд. В окремих, передбачених Директивою 2004/38/ЄС випадках право на постійне проживання може надаватись і до закінчення п'ятирічного періоду безперервного проживання.

Дозволи на постійне проживання діють безстроково і надаються протягом трьох місяців з дати подання заявки на них. Громадяни Спільноти, що отримали право на постійне проживання, та громадяни, що офіційно працюють або самозайняті, користуються такими ж правами, як і громадяни країни-члена, яка їх приймає, у сферах, передбачених Договором (наприклад, соціальний захист). В інших випадках держави-члени не зобов'язані надавати громадянам рівних зі своїми громадянами прав.

Правом на вільне переміщення можуть також користуватись особи, які шукають роботу⁸⁵. Постанова 1612/68 гарантує громадянам будь-якої держави-члена Спільноти право на працевлаштування на тих самих умовах, що й для громадян іншої держави-

⁸⁵ Параграф 36 ст. 39 Договору та статті 1 і 5 Постанови 1612/68.

члена, яка приймає працівника, включаючи недискримінацію при прийомі на роботу, соціальні, податкові та інші пільги.

Особи, які є громадянами третіх держав, не мають права користуватися свободою пересування працівників. Проте таке виключення не має абсолютного характеру. Залежно від фактичної ситуації правовий статус таких осіб належить або до компетенції окремих держав-членів ЄС, або підлягає правовому порядку Спільноти.

Існують також певні *обмеження щодо переміщення і проживання на території іншої держави-члена ЄС*. Вони прописані у ст. 39 Договору, у Директиві 2004/38/ЄС⁸⁶ та рішеннях Суду ЄС.



Зокрема, допускаються обмеження переміщення громадян ЄС з однієї країни в іншу, пов'язані з громадським порядком, здоров'ям та безпекою, а також по відношенню до певних видів роботи на державній службі⁸⁷.

Ці обмеження дозволяють владі держави-члена ЄС відмовити громадянам інших країн-членів Спільноти користуватися правами, наданими Договором та постановами Спільноти, з огляду на національні інтереси.

Обмеження не можуть накладатися на право громадянина держави-члена ЄС в'їжджати на територію іншої держави-члена Спільноти, залишитися там і пересуватися в її межах до того часу, поки присутність цього громадянина не становитиме «реальної та достатньо серйозної загрози для громадського порядку»⁸⁸. В іншому своєму рішенні Суд ЄС встановив, що держава-член ЄС не може відмовити громадянину іншої країни-члена ЄС у праві в'їзду або перебування, якщо поведінка такого типу їхніх власних громадян не викликає потреби застосування репресивних заходів або інших реальних та ефективних заходів, спрямованих на боротьбу з такою поведінкою⁸⁹.

⁸⁶ До 30 квітня 2006 р. діяла Директива 64/221/ЄЕС, яка була скасована Директивою 2004/38/ЄС.

⁸⁷ Параграф 4 ст. 39 Договору.

⁸⁸ Case 36/75, R. Rutili v. Ministere de l'Interieur [1975] ECR 1219; [1976] 1 CMLR 140; пар. 28 та пар. 32. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁸⁹ Case 116/81, Adoui and Cornuaille v Belgium [1982] CMLR 631. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Відповідно до положень Директиви 2004/38/ЄС заходи, які вживаються з огляду на громадський порядок та громадську безпеку, повинні спиратися виключно на індивідуальну поведінку зацікавленої особи. Вживання такого заходу з метою «загального попередження» не повинно допускатись.

У додатках до Директиви 2004/38/ЄС надається перелік хвороб, які можуть виправдовувати відмову у видачі першого дозволу на перебування. Перелік має вичерпний характер і охоплює дві групи хвороб: «хвороби, які можуть становити загрозу громадському здоров'ю» (пов'язані з карантинном, туберкульоз в активній стадії або із тенденцією до розвитку, сифіліс, інші інфекційні хвороби або інфекційні паразитичні хвороби), а також «хвороби та недуги, які можуть становити загрозу громадському порядку та громадській безпеці» (наркотична залежність, а також серйозні розумові відхилення та явні стани психозу, збудження, галюцинації або божевілля).

Цікавим є обмеження щодо *працевлаштування громадян одних держав-членів на державну службу в інших державах-членах ЄС*. Суд ЄС конкретизував визначення «державної служби» з точки зору права Спільноти та визнав належними до цієї сфери тільки посади, пов'язані з безпосередньою або з опосередкованою участю у виконанні державної влади та з функціями, які мають на меті захист державних інтересів або громадських об'єднань⁹⁰. Слід також відзначити, що й у цьому разі обмеження застосовується тільки щодо доступу до роботи. Тобто якщо працівник однієї держави-члена буде прийнятий на певну посаду в рамках державної служби в іншій, то жодні дискримінуючі умови, поставлені працівникові з огляду на його іноземне громадянство, не можуть бути виправдані п. 4 ст. 39 Договору⁹¹.



Порівняйте обмежуючі заходи, що можуть прийматись державами-членами стосовно переміщення товарів і осіб. Чи помітні певні закономірності? Чи варто очікувати допущення аналогічних обмежень щодо руху послуг і капіталу?

⁹⁰ Case 152/73, Giovanni Maria Sotgiu v. Deutsche Bundespost [1974] ECR 153. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁹¹ Case 152/73, Giovanni Maria Sotgiu v. Deutsche Bundespost [1974] ECR 153. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Значно активізували вільне переміщення осіб введення паспорту єдиного європейського зразка⁹², а також підписання Шенгенської угоди⁹³ щодо ліквідації контролю на внутрішніх кордонах Спільноти. Амстердамський договір інтегрував положення Шенгенської угоди у первинне законодавство ЄС.

Важливим кроком до формування єдиного ринку праці ЄС стало створення у 1993 р. «Європейської служби зайнятості» (EURES)⁹⁴, метою якої є полегшення пересування працівників у межах Європейського Союзу та Європейського економічного простору і формування реально діючого європейського ринку зайнятості. Діяльність EURES спирається на взаємодію Комісії та державних служб зайнятості держав-членів ЄС, Норвегії та Ісландії.



Не дивлячись на значні успіхи, досягнуті Спільнотою у створенні необхідних умов для вільного переміщення осіб, проблеми мобільності робочої сили, науковців і студентів, економічної міграції та інші не знімаються з порядку денного сьогодні⁹⁵. Вони тісно пов'язані з проблемами зайнятості, економічного зростання, тобто основними пріоритетами Лісабонської стратегії 2000 р. Особливої актуальності вони набувають у контексті розширення ЄС 2004 та 2007 рр.

Правові положення щодо **свободи надання послуг** у межах Спільноти містяться у розділі 3 (ст. 49–55) Договору⁹⁶, Директиві Європейського Парламенту і Ради 2006/123/ЄС⁹⁷, цілому

⁹² Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 186.

⁹³ The Schengen acquis and its integration into the Union. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l33020.htm>.

⁹⁴ EURES було створено Рішенням Комісії № 93/569/ЄЕС. Доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁹⁵ Детальніше про сучасні проблеми та завдання ЄС у цій сфері йдеться у розділі 1.4.

⁹⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 69-71.

⁹⁷ Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_376/l_37620061227en00360068.

ряді рішень Суду ЄС та інших актах вторинного законодавства Спільноти. Лібералізація цієї сфери на внутрішньому ринку є надзвичайно важливим напрямком формування єдиного ринку ЄС та розвитку економіки країн-членів у цілому. Адже понад 70% ВВП країн-членів Спільноти виробляється у сфері послуг, яка, крім того, створює робочі місця для близько 60% економічно активного населення ЄС.



Ст. 49 (1) Договору констатує, що скасовуються будь-які обмеження на вільне надання послуг у межах Спільноти по відношенню до громадян держав-членів, що користуються своїм правом на заснування та підприємницьку діяльність в іншій державі-члені, ніж тій, громадянину якої надаються послуги.

Звідси випливає, що розділ Договору щодо послуг діє як продовження норм розділу Договору щодо свободи підприємницької діяльності. Різниця між цими двома свободами полягає в тому, що перша передбачає надання послуг на тимчасовій основі, в той час як остання – започаткування економічної діяльності з метою надання послуг на постійній основі⁹⁸.

Перший параграф ст. 50 Договору визначає *поняття послуг* як дій, що, як правило, виконуються за винагороду і не підпадають під положення щодо вільного руху товарів, капіталу та осіб. У ст. 50 (2) Договору наводяться види діяльності, які належать до послуг, зокрема це: діяльність промислового, комерційного характеру, реміснича та професійна діяльність. Чітко розмежувати свободу надання послуг та інші свободи єдиного ринку ЄС на практиці буває надзвичайно важко. Але оскільки в основі кожної з цих свобод лежить скасування обмежень та бар'єрів, то їй потреба в такому розмежуванні досить часто зникає.

Прецедентне право Спільноти дає підстави стверджувати, що вільне надання послуг передбачає туристичні й комунікаційні послуги, будівництво та найм житла, лізинг, весь спектр фінансових послуг, консультаційні, посередницькі, рекламні послуги, а також послуги, що їх надають лікарі, інженери, архітектори, юристи тощо. Проте у багатьох випадках регулювання окремих із зазначених

⁹⁸ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 218.

сфер здійснюється на основі правових норм стосовно інших свобод. Наприклад, свобода надання професійних послуг на постійній основі в іншій країні-члені інтерпретується як свобода підприємницької діяльності, а свобода надання фінансових послуг найчастіше підпадає під дію правових норм свободи руху капіталу⁹⁹.

Не видається складним розмежовувати свободу надання послуг та свободу руху товарів, оскільки послуги, на відміну від товарів, не мають фізичної присутності¹⁰⁰.



Наприклад, електронна книга чи стаття, телевізійна чи радіопрোগрама – це послуги, а книга, виготовлена з паперу, і касета із записом передачі – це товари.

Право вільного надання послуг у сфері транспорту визначається положеннями, викладеними у розділі Договору про транспорт¹⁰¹.

Ст. 50 Договору зазначає, що послуга, як правило, винагороджується, а це означає, що послуга в окремих випадках може надаватися безкоштовно. Тобто йдеться в основному про таку діяльність, яка приносить прибуток або іншу користь, взамін оплачується, зазвичай, з приватних джерел, хоча необов'язково особою, що замовляє послугу¹⁰². Наприклад, навчання в закладах освіти, які фінансуються в основному державою, не є послугою згідно з нормами Договору, а от медичне переривання вагітності, згідно із законодавством держави, в якій ця послуга була надана, повинно вважатись послугою¹⁰³.

Необхідною умовою для того, щоб обмін послугами підпадав під юрисдикцію Спільноти, є існування факту перетину кордону держави-члена. Договір передбачає *3 таких можливих ситуації надання послуг*¹⁰⁴:

⁹⁹ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – Pp. 217-218.

¹⁰⁰ Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – P. 75.

¹⁰¹ Ст. 51 Договору.

¹⁰² Тачинська Й., Ільченко О. Право внутрішнього ринку ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 115.

¹⁰³ Case C-159/90, SPUC [1990]. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹⁰⁴ Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – Pp. 79–84.

1) особа, що надає послуги, може відправитися до країни – члена ЄС, у якій знаходиться особа, якій послуги надаються (споживач) (так звана активна свобода надання послуг);

2) споживач може відправитися до країни, в якій знаходиться особа, що надає послугу (пасивна свобода надання послуг);

3) сама послуга перетинає кордон без необхідності переміщення особи, що надає послугу, чи особи, що нею користується (так звана свобода пересування послуги).

Особливо велике значення приділяється регулюванню процесів щодо так званих *послуг загального економічного інтересу*, яких Директива 2006/123/ЄС не стосується. До цих послуг відносяться телекомунікаційні послуги, послуги з газо- й електропостачання, транспортні та поштові послуги. Спільна політика щодо лібералізації та регулювання цих секторів сфери послуг здійснюється на основі окремих нормативних актів. Серед них: шість директив (2002/21/ЄС, 2002/19/ЄС, 2002/20/ЄС, 2002/22/ЄС, 2002/77/ЄС, 2002/58/ЄС) та одне рішення щодо сфери телекомунікацій, Директива щодо електроенергії (2003/54/ЄС), Газова директива (2003/55/ЄС), Поштова директива (97/67/ЄС), Біла книга щодо послуг загального економічного інтересу (СОМ(2004)374), Повідомлення Комісії щодо державно-приватного партнерства, Біла книга «Європейська транспортна політика до 2010 р.: час приймати рішення»¹⁰⁵.

Важливе значення для розбудови єдиного ринку послуг відіграє на сучасному етапі Біла книга щодо послуг загального інтересу, прийнята Європейською Комісією у травні 2004 р.¹⁰⁶ Вона містить висновки, сформовані Комісією в результаті широкого громадського обговорення у Спільноті відповідної Зеленої книги¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Документи доступні через пошукову систему офіційного веб-порталу ЄС: <http://europa.eu/>.

¹⁰⁶ Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 12 May 2004 entitled «White Paper on services of general interest» [СОМ(2004) 374 final]. Повідомлення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹⁰⁷ Commission Green Paper of 21 May 2003 on services of general interest [СОМ(2003) 270 final – Official Journal C 76 of 25.03.2004]. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l23013.htm>.

Ще донедавна вагомою перешкодою, яка гальмувала просування вперед єдиного ринку послуг у межах ЄС, була відсутність єдиної директиви про послуги. Проект цієї директиви було розроблено Комісією і передано на розгляд Раді та Парламенту ще у січні 2004 р. на основі результатів обговорення згаданої Зеленої книги. Після довготривалого обговорення проекту директиви у Раді й Парламенті та внесення численних поправок 12 грудня 2006 р. *Директиву про послуги на внутрішньому ринку* було врешті-решт прийнято¹⁰⁸. Директива набула чинності з моменту публікації в Офіційному бюлетені Європейського Союзу (27 грудня 2006 р.), і її положення повинні бути впроваджені у національні законодавства держав-членів Спільноти до 28 грудня 2009 р.¹⁰⁹

Зазначена директива узагальнює усі існуючі норми щодо лібералізації сфери послуг у Спільноті та передбачає прийняття заходів, спрямованих на ліквідацію перешкод, що стоять на заваді свободи підприємницької діяльності у сфері послуг, усунення обмежень у торгівлі послугами в рамках Спільноти, формування взаємної довіри і визнання між державами-членами у цій сфері, поліпшення якості й розширення асортименту послуг, зниження цін на них тощо.

Будь-яка економічна діяльність, що виходить за межі держави-члена Спільноти, тягне за собою, як правило, переміщення капіталу (розрахункові платежі, інвестиції, грошові перекази тощо) з однієї країни-члена до іншої. Відповідно **свобода руху капіталу** в межах Внутрішнього ринку є необхідною базою для свобод, про які йшлося вище.

Категорія «рух капіталу» не викликає такого однозначного розуміння, як попередні три свободи, тому потребує окремого визначення.



Під рухом капіталу в Спільноті розуміються самостійні фінансові трансакції, які не мають безпосередніх зв'язків із переміщенням людей, товарів чи послуг¹¹⁰.

¹⁰⁸ Повні реквізити Директиви про послуги наведені вище.

¹⁰⁹ Ст. 44 Директиви 2006/123/ЄС.

¹¹⁰ Тачинська Й., Ільченко О. Право внутрішнього ринку ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 109.

Громадяни Спільноти, а також суб'єкти господарювання, юридично зареєстровані в країнах-членах ЄС, можуть інвестувати та отримувати матеріальні та фінансові ресурси за кордоном. Вони також мають право здійснювати вільний трансфер прибутків.

Країни – члени Європейської Спільноти не одразу прагнули до повністю вільного руху капіталу, оскільки регулювання фінансових потоків національними органами є одним з вагомих інструментів контролю внутрішніх макроекономічних та монетарних процесів. Згідно зі ст. 67 первинного тексту Договору про заснування Європейської Спільноти¹¹¹ заходи щодо вільного руху капіталу в межах Спільноти повинні вживатись лише «настільки, наскільки це є необхідним для функціонування спільного ринку»¹¹².

Першим суттєвим правовим поштовхом для формування єдиної європейської фінансової зони¹¹³ стало прийняття Європейською Комісією 23 травня 1986 р. Повідомлення Раді стосовно програми лібералізації руху капіталу в межах Спільноти¹¹⁴ з подальшим прийняттям Директиви Ради 86/566/ЕЕС¹¹⁵. Вирішальним кроком, що призвів до надання свободи руху капіталу статусу аналогічного зі свободою руху товарів і послуг став Єдиний європейський акт. На основі положень цього документа 24 червня 1988 р. Радою було прийнято *Директиву 88/361/ЕЕС* на виконання ст. 67 Договору про заснування Європейської Спільноти¹¹⁶.

Директива 88/361/ЕЕС запровадила принцип повної лібералізації фінансових потоків між державами-членами Спільноти, а

¹¹¹ Відмінена Маастрихтським договором.

¹¹² Повний текст Римського договору 1957 р. доступний на диску та через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹¹³ Термін, що офіційно вживається Комісією – European financial area (див., наприклад, офіційний портал ЄС: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l24405.htm>).

¹¹⁴ Communication from the Commission to the Council of 23 May 1986 on the programme for the liberalisation of capital movements in the Community [COM(1986) 292 final – not published in the Official Journal]. Повідомлення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹¹⁵ Скасована Директивою Ради 88/361/ЕЕС, про яку йтиметься нижче.

¹¹⁶ Council Directive 88/361/ЕЕС of 24 June 1988 for the implementation of Article 67 of the Treaty. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

також країнами-членами із третіми країнами¹¹⁷ і передбачала термін імплементації у національні законодавства – 1 липня 1990 р.¹¹⁸.

З набранням чинності Договору про Європейський Союз (1 листопада 1993 р.) принцип вільного переміщення капіталу був інкорпорований до Договору про заснування Європейської Спільноти. Зокрема, у Договорі з'явилися статті 56–60¹¹⁹, що безпосередньо стосуються свободи руху капіталу¹²⁰. Вони набрали чинності 1 січня 1994 р.



Згідно з положеннями ст. 56 Договору забороняються будь-які обмеження руху капіталу між країнами-членами ЄС, а також між країнами-членами та третіми країнами.

Ст. 57 передбачає можливість залишити існуючі станом на 31 грудня 1993 р. національні та комунітарні обмеження щодо переміщення капіталу по відношенню до третіх країн.

У ст. 58 визначаються сфери, в яких країни-члени ЄС можуть застосовувати необхідні обмежуючі засоби, що запобігають порушенню законодавства країн (у податковій сфері, щодо нагляду за фінансовими інституціями, процедур декларування даних про переміщення капіталу з метою отримання інформації адміністративного чи статистичного характеру, вжиття заходів, виправданих з точки зору соціальної політики чи державної безпеки), однак з такими застереженнями, що ці заходи не повинні бути засобом безпідставної дискримінації або завуальованого обмеження вільного переміщення капіталів чи платежів.

Ст. 59 передбачає можливість впровадження охоронних заходів, якщо рух капіталу до або з третьої країни створює труднощі у функціонуванні економічного і монетарного союзу, а ст. 60 – можливість застосування Спільнотою або країною-членом ЄС заходів, що обмежують вільний рух капіталу і платежів з чи до третьої країни в разі особливої необхідності.

¹¹⁷ Така двовекторна лібералізація отримала назву «лібералізація erga omnes».

¹¹⁸ Винятки були зроблені для Іспанії, Ірландії, Греції і Португалії, яким було дозволено залишати обмеження діючими до 31 грудня 1992 р., а двом останнім цей термін було продовжено ще на 3 роки.

¹¹⁹ Нова нумерація, введена Амстердамським договором, що набув чинності 1 травня 1999 р.

¹²⁰ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 71–73.

Заборонені ст. 56 Договору обмеження включають як *дискримінаційні, так і недискримінаційні на національній основі обмеження.*



Дискримінаційними прийнято називати обмеження, що стосуються тільки громадян інших країн-членів ЄС, а недискримінаційними – як громадян інших країн-членів, так і власних громадян країни, яка приймає чи може приймати такі обмеження¹²¹.

До дискримінаційних обмежень, які допускаються, відносяться також¹²²:

- ❖ обмеження щодо діяльності інвесторів з інших держав-членів, якщо така інвестиційна діяльність пов'язана, навіть випадково, з виконанням владних повноважень;
- ❖ обмеження на підставі недопущення порушення громадського порядку, громадської безпеки, здоров'я населення;
- ❖ обмеження з метою запобігання порушенню податкового законодавства країн-членів та норм діяльності національних фінансових інституцій.

В усіх інших випадках *обмеження, що приймаються на національному чи наднаціональному рівнях, повинні відповідати таким чотирьом вимогам*: 1) носити недискримінаційний характер; 2) повинні обов'язково бути виправдані загальною потребою; 3) повинні бути повністю адекватними потребам досягнення певної мети; 4) не повинні виходити за межі заходів, необхідних для досягнення цієї мети.

Ці вимоги неодноразово підтверджені рішеннями Суду ЄС і стосуються обмежень усіх чотирьох свобод спільного ринку ЄС¹²³. Обмеження, які прямо чи опосередковано спрямовані на досягнення певних економічних цілей чи містять обґрунтування економічного характеру, категорично не допускаються.

¹²¹ The legal aspects of intra-EU investment // Офіційний web-портал ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l24403.htm>.

¹²² Commission communication on certain legal aspects concerning intra-EU investment [Official Journal C 220 of 19.07.1997]. Повідомлення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹²³ Наприклад, справа «Bosman», C-415/93 чи справа «Gebhard», C-55/94.

Надзвичайно позитивною подією для розвитку свободи руху капіталу і спільного ринку ЄС стало впровадження з 1 січня 1999 р. на території багатьох країн-членів Спільноти єдиної валюти євро та створення спільних централізованих банківсько-фінансових структур. Із здійсненням цих кроків зникає ціла низка перешкод для здійснення фінансових операцій між фізичними та юридичними особами країн-членів ЄС та створюється реальне підґрунтя для функціонування в межах Спільноти Економічного і монетарного союзу¹²⁴.



Отже, свобода торгівлі послугами та руху факторів виробництва, праці та капіталу є необхідними умовами формування єдиного ринку. Правове підґрунтя для розвитку цих свобод на рівні Спільноти забезпечене повною мірою, однак на практиці певні труднощі продовжують існувати¹²⁵. Свобода руху капіталу є наріжним каменем розвитку на теренах Спільноти найбільш інтенсивної з відомих у світі форми регіональної економічної інтеграції – Економічного і монетарного союзу.

1.2.6. СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ст. 43–48 Договору¹²⁶ встановлюють правові рамки **підприємницької діяльності** громадян та юридичних осіб Спільноти.



Ст. 43 Договору забороняє будь-які обмеження свободи підприємницької діяльності громадян держав-членів на території іншої держави-члена Спільноти. Подібна заборона стосується також створення агентств, філій чи дочірніх компаній.

Свобода підприємницької діяльності включає право на самостійну діяльність, а також на створення компаній або фірм¹²⁷, чи

¹²⁴ Про Економічний і монетарний союз див. параграф 1.3.5.

¹²⁵ Див. параграф 1.4.2.

¹²⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 66–69.

¹²⁷ Ст. 43 (1) Договору.

їх відділень. Компанії та фірми, які створені відповідно до закону держави-члена, де така компанія чи фірма створюється, і мають зареєстрований офіс, центральну адміністрацію або головне місце підприємницької діяльності в межах Спільноти, отримують такі ж повноваження, як і особи цієї держави-члена¹²⁸, включаючи право бути стороною в судових справах, що підпадають під юрисдикцію національних судових органів цієї держави¹²⁹.

Під «компаніями» і «фірмами» маються на увазі ті компанії та фірми, що діють на основі цивільного і комерційного права, включаючи кооперативні товариства та інші юридичні особи, які підлягають регулюванню в рамках приватного чи публічного права, за виключенням неприбуткових юридичних осіб¹³⁰.



Важливо відмітити, що зазначені у згаданих статтях Договору свободи надають *не абсолютні права компаніям* (ніяке право не є абсолютним), а права, які обмежуються чи регулюються таким самим чином, що й права юридичних осіб-резидентів країни-члена, у якій здійснюється підприємницька діяльність¹³¹.

З метою забезпечити виконання свободи підприємницької діяльності Договір накладає певні зобов'язання на Раду, Комісію і країни-члени¹³². Щодо країн-членів, то їх основні зобов'язання полягають у скасуванні тих адміністративних процедур і практик, які створюють перешкоди для свободи підприємницької діяльності.

Щодо Ради та Комісії, то тут процедура традиційна – перша діє шляхом прийняття директив, проекти яких пропонуються останньою. Радою, починаючи з 1970-х років, було прийнято *дві законодавчі програми*. Перша передбачала прийняття директив, спрямованих на взаємне визнання дипломів і координацію умов доступу до певних професій. У рамках другої програми було при-

¹²⁸ Ст. 48 (1) Договору.

¹²⁹ Case C-208/00, *Überseering BV and NCC*, [2002] E.C.R. I-9919. Справа доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹³⁰ Ст. 48 (2) Договору.

¹³¹ Mathijssen P.S.R.F. *A Guide to European Union Law*. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 204.

¹³² Ст. 44–48 Договору.

йнято ряд директив, що формували гармонізовані правила для фірм і компаній Спільноти.

У рамках першої програми на кінець 1990-х років було прийнято понад 15 директив. Деякі з них, наприклад Директиви 89/48/ЕЕС, 92/51/ЕЕС і 1999/42/ЕС, мали загальний системний характер. Решта були секторальними і стосувались визнання різних професійних кваліфікацій, а саме: лікарів, медсестер, акушерів, стоматологів, ветеринарних хірургів, фармацевтів, архітекторів та адвокатів.



Проте у 2005 р. більшість із цих директив було скасовано (скасовано починаючи з 20 жовтня 2007 р.) єдиною Директивою 2005/36/ЕС щодо визнання професійних кваліфікацій¹³³.

Вона стосується усіх громадян Спільноти, які мають намір займатися професійною діяльністю за наймом чи самонаймом у іншій країні-члені ЄС, ніж тій, у якій було отримано кваліфікацію. Директива 2005/36/ЕС передбачає три системи визнання:

- 1) Загальна система визнання професійних кваліфікацій¹³⁴, що стосується усіх професій, які не підпадають під особливе регулювання;
- 2) Система автоматичного визнання кваліфікацій, підтверджених професійним досвідом¹³⁵, яка встановлює правила визнання промислових, ремісничих та комерційних професій, передбачених Директивою, на основі підтвердження професійного досвіду;
- 3) Система автоматичного визнання кваліфікацій специфічних професій¹³⁶. Ця система стосується професій, щодо яких існували спеціальні директиви до прийняття єдиної Директиви 2005/36/ЕС (див. вище).

¹³³ Directive 2005/36/EC of the European Parliament and of the Council of 7 September 2005 on the recognition of professional qualifications. Ця Директива скасовує Директиви 77/452/ЕЕС, 77/453/ЕЕС, 78/686/ЕЕС, 78/687/ЕЕС, 78/1026/ЕЕС, 78/1027/ЕЕС, 80/154/ЕЕС, 80/155/ЕЕС, 85/384/ЕЕС, 85/432/ЕЕС, 85/433/ЕЕС, 89/48/ЕЕС, 92/51/ЕЕС, 93/16/ЕЕС та 1999/42/ЕС. Усі зазначені директиви доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹³⁴ Розділ I Директиви 2005/36/ЕС.

¹³⁵ Розділ II Директиви 2005/36/ЕС.

¹³⁶ Розділ III Директиви 2005/36/ЕС.



З чим, на Вашу думку, пов'язане прийняття Радою директив, які скасовують (заміняють) значну кількість попередньо прийнятих у певних сферах директив? Наведені у цій та подальших частинах посібника факти свідчать, що це явище особливо характерне для першої половини нинішнього десятиліття.

У рамках другої програми Радою було прийнято Директиву 73/148¹³⁷, Директиву 2001/86/ЕС¹³⁸, Постанову 2157/2001¹³⁹ тощо. Директива 73/148 обмежує формальні вимоги, що можуть ставитись до осіб (та членів їх родин), які ведуть засновницьку діяльність на території іншої держави-члена Спільноти. Ця директива, а також трактування Судом ЄС ст. 43 Договору схиляють до думки про те, що особи, які здійснюють підприємницьку діяльність на території іншої країни-члена, користуються такими самими соціальними та іншими правами, як працівники-громадяни Спільноти в рамках Постанови 1612/68 та Директиви 2004/38/ЕС¹⁴⁰.

Постанова 2157/2001 створює єдину правову базу для формування і функціонування *європейської компанії*, тобто компанії, яка має відділення, представництва у двох або більше державах-членах, що значно спрощує умови заснування і ведення спільного трансєвропейського бізнесу. Директива 2001/86/ЕС формує правове підґрунтя для залучення працівників європейської компанії до прийняття важливих для майбутнього компанії рішень, встановлює їх місце і роль у компанії.

¹³⁷ Council Directive 73/148/EEC of 21 May 1973 on the abolition of restrictions on movement and residence within the Community for nationals of Member States with regard to establishment and the provision of services, OJ 1973, L172/14. Директива доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹³⁸ Council Directive No 2001/86/EC of 8 October 2001 complementing the Statute for a European Company with regard to the involvement of employees in the European company [Official Journal L 294 of 10.11.2001]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!

¹³⁹ Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European Company [Official Journal L 294 of 10.11.2001]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!

¹⁴⁰ Про вільне переміщення осіб йшлося у попередньому параграфі.

Існують також винятки щодо свободи підприємницької діяльності. Вони передбачені ст. 45 і 46 Договору. Ст. 45, зокрема, констатує, що положення Договору про свободу підприємницької діяльності не застосовуються до видів діяльності, які у певній державі-члені пов'язані, навіть випадково, з виконанням офіційних владних повноважень¹⁴¹.

Ст. 46 Договору передбачає другий випадок можливих обмежень свободи підприємницької діяльності, виходячи з норм національних законодавств щодо охорони громадського порядку, безпеки та здоров'я. Особливості таких обмежень розписані в актах імплементації Європейської Комісії і застосовуються однаково стосовно усіх інших свобод єдиного ринку: свободи руху товарів, осіб, послуг і капіталу.



Таким чином, поряд із правами на безперешкодне переміщення та вільну торгівлю товарами, послугами і факторами виробництва громадяни та юридичні особи держав-членів ЄС повною мірою можуть користуватися правом на свободу підприємницької діяльності в межах Спільноти. Остання включає в себе права започатковувати, вести, розширювати економічну діяльність на території будь-якої держави-члена ЄС у рамках законодавства цієї держави-члена. Існує також цілий ряд директив і постанов Спільноти, якими встановлюються спільні правила започаткування і ведення трансєвропейського бізнесу, визнання професійних кваліфікацій, пов'язаних із цим соціальних аспектів тощо.

¹⁴¹ Суттєва аналогія спостерігається з положеннями ст. 39 (4) Договору, яка зазначає, що свобода працевлаштування працівників не поширюється на зайнятих у державній службі.

РОЗДІЛ 1.3. ІСТОРИЧНИЙ ОГЛЯД ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ НА ТЕРЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СПІЛЬНОТИ

1.3.1. ЗАСНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СПІЛЬНОТ ТА ПЛАНИ СТВОРЕННЯ ЄДИНОГО РИНКУ

Цілі формування єдиного ринкового простору, принаймні на території шести держав-засновниць (Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург), було проголошено у кожному з трьох договорів, якими засновувались Європейські Спільноти, а саме: у Договорі про заснування Європейської Спільноти з вугілля та сталі (Париж, 1951 р.), Договорі про заснування Європейської економічної Спільноти (Рим, 1957 р.) та Договорі про заснування Європейської Спільноти з атомної енергії (Рим, 1957 р.).

Так, договір, який на 50 років заснував Європейську Спільноту з вугілля та сталі (ЄСВС), у своїй першій статті проголошував, що Спільнота засновується на трьох основних принципах: спільного ринку, спільних цілей і спільних інституцій. Паризький договір набув чинності 25 липня 1951 р. після його ратифікації національними парламентами. Договір про ЄСВС заснував інституції, які стали предтечею відповідних сучасних структур Європейського Союзу – Ради Міністрів, Комісії, Суду ЄС.

25 березня 1957 р. в Римі ті ж Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург підписали два договори, які засновували Європейську економічну Спільноту (ЄЕС) і Європейську Спільноту з атомної енергії (Євратом). З точки зору своєї природи і значення Договір про заснування ЄЕС¹⁴² домінував над іншими Європейськими договорами. У преамбулі Договору країни-засновники ЄЕС заявили про своє прагнення закласти основи більш тісного союзу між європейськими народами, ліквідувати бар'єри, які розділяли Європу.

¹⁴² Відомий також як Римський договір 1957 р., або, після набрання чинності Маастрихтським договором (1 листопада 1993 р.), Договір про заснування Європейської Спільноти.



Ст. 2 Договору про заснування ЄЕС у її первинному вигляді проголошувала мету Спільноти: «Спільнота через *утворення спільного ринку* і поступове узгодження економічної політики країн-учасниць повинна забезпечити гармонійний розвиток економічної діяльності на території усїєї Спільноти, постійний і збалансований розвиток, зміцнення стабільності, швидке зростання рівня життя і тісніші стосунки з країнами, що входять до Спільноти»¹⁴³.

У нинішньому тексті Договору (в редакції після Амстердамського та Ніццького договорів) у ст. 2 зазначено: «Спільнота має за свою мету, шляхом створення спільного ринку, економічного і монетарного союзу, а також шляхом реалізації спільної політики та діяльності, основи яких визначено у ст. 3 і 4, сприяти гармонійному і збалансованому розвитку економічної діяльності Спільноти, високому рівню зайнятості та соціальному захисту, рівності між чоловіками та жінками, стійкому й безінфляційному зростанню, досягненню високого рівня конкурентоспроможності та зближенню економічних показників, захисту й поліпшенню стану навколишнього середовища, підвищенню життєвого рівня та якості населення, економічній і соціальній інтеграції та солідарності держав-членів»¹⁴⁴.

Тобто у порівнянні зі старим текстом Договору мета формування єдиного ринку Спільноти не лише не зникає, а значно поглиблюється і деталізується. У ст. 3 і 4 наводиться досить широкий перелік видів та принципів діяльності Спільноти, яка здійснюється нею для досягнення цілей, зазначених у ст. 2. Зокрема, у п. 1в ст. 3 дається перелік основних характеристик єдиного ринку. Це так звані *чотири свободи внутрішнього ринку* Спільноти: свобода руху товарів, осіб, послуг і капіталу. Цим свободам у подальшому тексті Договору присвячуються окремі розділи. Зокрема, розділ I носить назву «Вільний рух товарів», а розділ III – «Вільне пересування осіб, послуг і капіталу».

¹⁴³ Мусис Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика. 2. Спільний ринок / Пер. з англ. під ред. О. І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВЦ «Київський університет», 1999. – С. 3.

¹⁴⁴ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 47.

Правову основу для створення внутрішнього ринку в межах Спільноти встановлює і ст. 14 (колишня ст. 7а) Договору, у якій зазначається, що *внутрішній ринок складатиме територія без внутрішніх кордонів, на якій гарантується вільне пересування осіб, капіталу, товарів і послуг.*

Другий Римський договір засновував Європейську Спільноту з атомної енергії, яка мала створити умови для розвитку потужної атомної індустрії з метою збільшення енергетичного потенціалу Європи і формування єдиного енергетичного ринку.

Ратифікація Римських договорів національними парламентами не становила особливих труднощів, і 1 січня 1958 р. вони набули чинності. Заснування ЄЕС і Євроатому стало вирішальним кроком на шляху реалізації стратегії європейської економічної інтеграції, яка відкривала шлях розбудови єдиного європейського економічного простору через формування, в першу чергу, єдиного ринку.

1.3.2. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК МИТНОГО СОЮЗУ

Надзвичайно вагомим кроком до формування єдиного ринку ЄС стало формування митного союзу країнами-членами Спільноти.



Ст. 23 Договору зазначає, що основою Спільноти є митний союз, що охоплює усю торгівлю товарами і передбачає заборону імпорتنих та експортних митних зборів і будь-яких рівнозначних зборів у торговельних відносинах між державами-членами, а також встановлення єдиного митного тарифу щодо третіх країн¹⁴⁵.

Умови митного союзу розповсюджуються на товари, що походять з країн-членів Спільноти, а також на товари, ввезені з третіх країн і введені у вільний обіг у країнах-членах Спільноти.

Цікавим є той факт, що Договір не дає *визначення митного союзу*. Очевидно, в цю категорію вкладено зміст, що міститься в Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ст. XXIV)¹⁴⁶. Тобто під мит-

¹⁴⁵ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 57.

¹⁴⁶ Усі держави, що підписали Договір, були учасниками договору ГАТТ-1947.

ним союзом слід розуміти заміну декількох митних територій однією митною територією так, щоб а) мита й інші обмежувальні заходи регулювання торгівлі (за винятком деяких необхідних обмежень) були скасовані відносно практично всієї торгівлі між територіями, що формують союз, або принаймні відносно практично всієї торгівлі товарами, які походять з цих територій; і б) одні й ті самі мита й інші заходи щодо регулювання торгівлі застосовувалися б кожним із членів союзу по відношенню до торгівлі з територіями, що не входять у союз.

Проте оскільки кінцевою метою економічної інтеграції згідно з Договором є формування єдиного ринку, то й вимоги до формування митного союзу в рамках Спільноти ставилися значно вищі, ніж зазначено у визначенні ГАТТ. Так, вимоги про заборону митних зборів і рівнозначних зборів у взаємній торгівлі держав-членів, а також про встановлення єдиного митного тарифу для торгівлі з третіми країнами, доповнюються вимогами про заборону кількісних обмежень і будь-яких рівнозначних заходів у товарообігу усередині Спільноти. Крім того, ст. 90 Договору¹⁴⁷ забороняє непрямий захист товарів держав-членів за допомогою заходів внутрішнього оподаткування, а ст. 93 передбачає гармонізацію законодавства у сфері непрямого оподаткування.



Тобто для реального функціонування митного союзу в рамках Європейської Спільноти **необхідним було досягнення двох основних цілей:**

- 1) *усунення будь-яких тарифних, зокрема фіскальних, перешкод у торгівлі між державами-членами;*
- 2) *прийняття і впровадження єдиного зовнішнього митного тарифу Спільноти.*

Досягнення першої мети знайшло відображення у свободі руху товарів між державами-членами Спільноти – одній із чотирьох ключових свобод, які лягли в основу формування єдиного ринку ЄС і про які йшлося вище¹⁴⁸.

Другою необхідною умовою існування митного союзу була наявність **єдиного зовнішнього митного тарифу**. Вимога

¹⁴⁷ Тут і надалі, якщо не зазначено інше, використовується нова нумерація статей (після Амстердамського договору).

¹⁴⁸ Див. параграф 1.2.3.

щодо впровадження єдиного тарифу країн Спільноти для регулювання торговельних відносин із третіми країнами протягом встановленого перехідного періоду містилась у ст. 18–29 (за старою нумерацією) Договору про заснування ЄЕС. За нинішньою нумерацією таке положення міститься у ст. 23 Договору. В основу першого єдиного митного тарифу Спільноти лягла брюссельська номенклатура¹⁴⁹, а ставки митних зборів встановлювалися шляхом обчислення середньоарифметичних ставок, що діяли в державах-засновниках ЄЕС на 1 січня 1957 р. (Німеччина, Італія, Франція, країни Бенілюкс).

Цей єдиний митний тариф Спільноти неодноразово змінювався і діяв аж до 1 січня 1988 р. У вересні 1987 р. Спільнота ратифікувала міжнародну конвенцію про гармонізовану систему опису і кодування товарів. Завдяки гармонізованій системі (*Harmonized System – HS*) однакові товари однаково класифікувалися у тарифах усіх держав, що приєдналися до конвенції. Нову систему опису і кодування товарів було впроваджено Постановою Ради 2658/87 від 23 липня 1987 р.¹⁵⁰, якою передбачалася заміна товарної номенклатури, що використовувалась раніше, на *комбіновану номенклатуру Спільноти*.

На основі комбінованої номенклатури ЄЕС зазначеною постановою було впроваджено *інтегрований митний тариф Європейської Спільноти (TARIC)*. TARIC складений так, щоб для кожної товарної позиції відображати усі вживані в Спільноті заходи відносно імпорту та, іноді, експорту. Тобто, окрім власне імпортних (й експортних) митних зборів, TARIC відображає усі діючі преференційні заходи, а також інші заходи торговельної політики Спільноти.

TARIC складається з близько 10000 товарних позицій і включає в себе положення Гармонізованої системи опису і кодування товарів, положення Комбінованої номенклатури товарів та положення щодо особливих тарифних заходів Спільноти¹⁵¹.

¹⁴⁹ Названа відповідно до міжнародної угоди про номенклатуру для класифікації товарів у митних тарифах, підписаної в Брюсселі у 1950 р.

¹⁵⁰ Council Regulation (EEC) 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff [OJ 7.9.1987 L 256/1, version for 2002 in OJ 2001 L 279]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹⁵¹ Повний список заходів, що містяться в TARIC, подаються в Додатку II до Постанови 2658/87.

Інтегрований тариф публікується щорічно в офіційних виданнях ЄС. Зміни до інтегрованого тарифу вносяться щотижнево і доступні державам-членам у реальному режимі через електронну мережу.

Згідно з угодою ГАТТ слід розуміти і визначення *митної території*, під якою розуміється будь-яка територія, на якій діють свої тарифи та інші правила торгівлі цієї території з іншими територіями, що поширюються на основну частину цієї території. Цікавим є те, що не усі території держав-членів Спільноти є частиною митної території ЄС. Ст. 3 Митного кодексу ЄС¹⁵² виключає деякі території з території митного союзу. Так, до складу митної території ЄС не входять датські Фарерські острови й острів Гренландія, іспанські острови Сеута і Мелілья, німецький анклав на швейцарській території Бюсинген і острів Хельголанд. Не є територією митного союзу французькі заморські території і території з особливим статусом, але як частина території Франції до складу митної території ЄС входить князівство Монако. З митної території Італії вилучаються муніципалітети Лівіньо і Кампіоне д'Італія і територіальні води озера Лугано, але включається територія республіки Сан-Марино¹⁵³.

Територіальні води і повітряний простір ЄС, а також вільні (спеціальні) економічні зони ЄС входять до складу митної території Спільноти.



Отже, створення митного союзу, що завершилось до 1 червня 1968 р., тобто за 18 місяців до запланованого у первинному тексті Договору терміну, стало першим практичним кроком формування єдиного ринку і розвитку подальших форм інтеграції на європейському просторі. Країни-засновники Спільноти відпочатку мали на меті створити не просто митний союз, а єдиний ринковий простір, на якому товари, послуги та фактори виробництва були б предметом безперешкодної торгівлі.

¹⁵² Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹⁵³ Про особливості формування митного союзу між ЄС і країнами, що не є членами Спільноти, див. параграф 3.5.2.

1.3.3. ЄДИНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ АКТ І СТРОКИ ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ

Отже, на кінець 1960-х років Митний союз між країнами-членами Спільноти набув основних ознак сформованої системи. Проте його позитивний вплив на економіку країн-членів був перевершений низкою негативних з економічної точки зору подій, що відбулися у 1970-х роках у світі і мали серйозний вплив на Європу (закінчення Бреттон-Вудської міжнародної валютної системи, нафтові кризи тощо).

Ці події призупинили процес створення єдиного ринку, і на початку 1980-х рр. у Європі коло «європесимістів» почало розширюватись.

Проте перші успіхи економічної інтеграції вже могли на собі відчувати як виробники, так і споживачі Спільноти, зокрема щодо розширення ринків збуту продукції, спільного подолання негативних зовнішньоекономічних впливів, підвищення конкурентоздатності на світовому ринку тощо. Сприяли цьому й політичні фактори. Зокрема, низка дискусій між країнами-членами на Самміті у Фонтенебло у 1984 р., що дало новий імпульс для розбудови Європейської Спільноти; рішення Суду ЄС у справі *Cassis de Dijon*, яке у 1979 р. встановило принцип взаємного визнання національних норм тощо.

На цьому тлі у червні 1985 р. Європейська Комісія під головуванням Жака Делора опубліковує амбітну Білу книгу «Завершення формування внутрішнього ринку»¹⁵⁴.



У Білій книзі «Завершення формування внутрішнього ринку» було визначено 279 законодавчих заходів, необхідних для зняття перешкод у торгівлі всередині Спільноти, та запропоновано програму створення єдиного ринку до 31 грудня 1992 р.

¹⁵⁴ White paper from the Commission to the European Council on the completion of the internal market and mutual recognition (Milan, June 28-29, 1985), COM(85)310 final.



На забезпечення виконання Білої книги у лютому 1986 р. державами-членами¹⁵⁵ було підписано договір, який отримав назву **Єдиний європейський акт** (ЄЄА). Він набрав чинності 1 липня 1987 р.

Оскільки було очевидним, що амбітна програма реформування законодавства, запропонована Європейською Комісією, не може бути реалізована без голосування кваліфікованою більшістю в Раді Міністрів, Єдиним європейським актом до Договору вносились нова ст. 100а (ст. 95 згідно з новою нумерацією¹⁵⁶), яка стосується порядку прийняття законодавчих заходів щодо створення єдиного внутрішнього ринку. Вона розширила можливості голосування кваліфікованою більшістю в Раді Міністрів (за винятком заходів у податковій сфері, щодо свободи пересування і прав та інтересів зайнятого населення), що дозволило уникнути частих затримок при прийнятті одноголосних рішень, як це робилось раніше.

До того ж у ЄЄА було формально закріплено дату 31 грудня 1992 р., запропоновану в Білій книзі, та дано визначення внутрішнього ринку як «території без внутрішніх кордонів, у межах якої забезпечується свобода руху товарів, осіб, послуг та капіталу відповідно до вимог Договору»¹⁵⁷.

1.3.4. ЗАВЕРШЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ ТА НАРОДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ



Прийнято вважати, що **формування єдиного ринку Спільноти було завершено до 1 січня 1993 р.**

Адже до цієї дати було прийнято більшість законодавчих проєктів, визначених у Білій книзі, повністю скасовано перевірку товарів на внутрішніх кордонах, скасовано рутинні перевірки осіб

¹⁵⁵ На той час уже 12: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Ірландія, Данія, Греція, Іспанія та Португалія.

¹⁵⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 89.

¹⁵⁷ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 18.

на внутрішніх кордонах, лібералізовано велику кількість послуг, уведено взаємне визнання дипломів та оцінок, відкрито ринки тощо.

Тим не менше, програма не була повністю завершена: не було вжито законодавчих заходів щодо: повної відміни перевірки осіб на кордонах, статуту європейської компанії, введення європейської торговельної марки, повного відкриття енергетичного ринку, повної лібералізації транспортних послуг, гармонізації непрямих податків тощо. Тобто проблема подальшої розбудови єдиного ринку Спільноти продовжувала існувати.

1993 рік став знаменний також тим, що 1 листопада цього року набрав чинності Договір про Європейський Союз¹⁵⁸, згідно з яким інтеграційні процеси серед країн-членів Спільноти виходять за межі формування спільного ринку і поширюються на сфери зовнішньої політики та політики безпеки, співпрацю в питаннях судочинства й охорони правопорядку, формування економічного і монетарного союзу, включаючи спільну валюту. Таке розширення міждержавної співпраці трансформувало існуючу систему Спільноти у Союз, і Європейська економічна Спільнота отримала більш широку назву – Європейська Спільнота або Європейський Союз.

Народження Європейського Союзу дало змогу перейти до більш рішучих заходів, спрямованих на усунення все ще існуючих перешкод для досягнення цілей єдиного ринку. Ще у грудні 1992 р. Комісія направила до Ради ЄС та Європейського Парламенту Повідомлення про функціонування внутрішнього ринку, в якому визнавалося, що єдиний ринок Спільноти ще далекий від досконалого.



З метою подолання існуючих недоліків у червні 1997 р. Комісією був розроблений *План дій щодо єдиного ринку*¹⁵⁹. Його було затверджено Європейською Радою на Амстердамському самміті у червні 1997 р. На виконання Плану дій Комісією періодично приймаються *стратегії розвитку внутрішнього ринку ЄС*, які встановлюють пріоритетні напрямки розвитку єдиного ринку та часові рамки досягнення певних цілей.

¹⁵⁸ Відомий як Маастрихтський договір, схвалений на самміті Європейської Ради в Маастрихті 9–10 грудня 1991 р. та підписаний у цьому ж місті 7 лютого 1992 р. главами держав-членів.

¹⁵⁹ 1997 single market action plan. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l70002.htm>.

Так, *Стратегія європейського внутрішнього ринку на 2000–2004 рр.*¹⁶⁰ окреслювала чотири основні завдання: покращити якість життя громадян; підвищити ефективність ринків товарів, послуг та капіталу Спільноти; покращити бізнес-середовище єдиного ринку; забезпечити більш ефективне використання досягнень внутрішнього ринку у міжнародному контексті. Для досягнення цих завдань було заплановано виконання 100 заходів законодавчого і незаконодавчого характеру.



Чи не вбачаєте Ви протиріч між задекларованим Спільнотою завершенням формування єдиного ринку до 1 січня 1993 р. та продовженням його активної розбудови? Чому?

З метою зміцнення функціонування внутрішнього ринку та повного використання переваг розширеного Європейського Союзу було розроблено *Стратегію внутрішнього ринку – пріоритети на період 2003–2006 рр.*¹⁶¹ Вона має розглядатися як спільний план, для виконання якого Рада ЄС, Європейський Парламент, Комісія та країни-члени повинні докласти усіх зусиль. Серед основних пріоритетів були виділені такі:

- ❖ *сприяння вільному руху товарів* (включає подальше усунення технічних бар'єрів, що роблять торгівлю між країнами-членами більш дорогою і складною, ніж ведення бізнесу всередині країни);
- ❖ *інтеграція ринків послуг* (все ще лишаються значні відмінності у національних законодавчих нормах, які становлять перешкоду вільному переміщенню послуг);
- ❖ *організація високоякісних європейських мереж* (формування єдиних систем повітряних та залізничних перевезень,

¹⁶⁰ Communication from the Commission to the European Parliament and the Council of 24 November 1999 – Strategy for Europe's Internal Market [COM(1999) 624 final – Not published in the Official Journal]. Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=COMfinal&an_doc=1999&nu_doc=624. Переглянуте Повідомленням Комісії COM(2000) 257. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/en/update/strategy/index.htm.

¹⁶¹ Communication from the Commission to the European Parliament and the Council – Internal Market Strategy – Priorities 2003-2006 [COM(2003) 238 final – Not published in the Official Journal]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!

електро-, газо- та водопостачання, регулювання відведень скидів тощо);

- ❖ *зниження негативного впливу перешкод, пов'язаних із відмінностями у податковому регулюванні* (відмінності в системах нарахування ПДВ, оподаткування операцій між двома компаніями однієї групи, різні ставки податків);
- ❖ *розширення можливостей для проведення закупівель* (низький рівень конкуренції у сфері державних закупівель веде до неефективного використання коштів платників податків, налагодження партнерства між державним і приватним секторами);
- ❖ *поліпшення умов для бізнесу* (усунення диспропорцій в системах обліку й аудиту, охорони прав інтелектуальної власності, конкурентного права);
- ❖ *вирішення демографічних проблем* (старіння населення зумовлює виникнення проблем у пенсійних системах, системах охорони здоров'я, гальмує економічне зростання);
- ❖ *спрощення нормативно-правового середовища* (поліпшення та спрощення нормативно-правового середовища є визначальним для конкурентоспроможності суб'єктів господарства та при гармонізації національних норм до норм європейського законодавства);
- ❖ *виконання та дотримання єдиних правових норм державами-членами* є обов'язковою умовою ефективного формування єдиного ринку;
- ❖ *інформаційна політика* (громадяни та підприємства мають знати свої права і можливості на внутрішньому ринку для того, щоб вони могли використовувати цей ринок з максимальною ефективністю).



Які з перелічених пріоритетів (цілей) розвитку єдиного ринку залишаються актуальними зараз?



Зазначені пріоритетні завдання розбудови єдиного ринку станом на початок 2006 р. не були досягнуті повною мірою через складність пошуку консенсусних рішень по окремих з них, особливо в умовах розширення Спільноти¹⁶².

¹⁶² Про проблеми і, відповідно, пріоритетні завдання розбудови єдиного ринку на сучасному етапі йтиметься у наступному розділі.

1.3.5. ЕКОНОМІЧНИЙ І МОНЕТАРНИЙ СОЮЗ

Економічний і монетарний союз є найвищою відомою людству формою регіональної міжнародної економічної інтеграції, реалізованою на практиці. Безпосереднім реалізатором цієї концепції стали країни-члени Європейської Спільноти.

Розвиток *Економічного і монетарного союзу (ЕМС)* на теренах Європи тісно переплітається з ідеєю формування спільного ринку ЄС та з реалізацією базових свобод спільного ринку, зокрема свободи руху капіталу. Вперше ідея формування ЕМС прозвучала на Гаагському самміті лідерів країн – членів Європейської економічної Спільноти у грудні 1969 р. У 1970 р. було оприлюднено звіт Вернера¹⁶³, який передбачав конвергенцію економік і валютних систем країн-членів Європейських Спільнот. Не дивлячись на запропоновані терміни (до 1980 р.), перші кроки у цьому напрямі були зроблені лише у березні 1979 р., коли було засновано Європейську монетарну (валютну) систему. Вона була покликана знизити коливання обмінних курсів валют країн-членів, проте діяла неефективно, особливо в умовах фінансових криз 1980-х рр.

Підписаний у 1986 р. Єдиний європейський акт надав нового імпульсу розвитку ЕМС. Згідно з цим документом, впровадження чотирьох свобод і завершення формування спільного ринку до 1993 р. не вбачалось можливим без забезпечення стабільних обмінних курсів між валютами держав-членів і конвергенції їх економік. Відповідно, в кінці 1980-х рр. було прийнято цілий ряд законодавчих актів, які передбачали скасування перешкод для руху товарів, послуг і факторів виробництва між державами-членами Спільноти, зокрема й у фінансовій сфері. Саме у цей період бере початок перший етап становлення Економічного і монетарного союзу.



Які, на Вашу думку, причини європейських прагнень інтенсифікації інтеграційних процесів до рівня економічного і монетарного союзу? Чи призводить така форма інтеграції до певних негативних наслідків для країн-членів Спільноти?

¹⁶³ Тодішній Прем'єр-міністр Люксембургу.

На Європейській Раді у Мадриді (26–27 червня 1989 р.) тодішній Головою Європейської Комісії Жаком Делором було запропоновано план розвитку Економічного і монетарного союзу.



Передбачалося **три етапи формування ЕМС:**

1) повна лібералізація фінансових операцій між державами-членами; 2) підготовка до впровадження спільної валюти та 3) впровадження спільної валюти.

На *першому етапі* відбувались лібералізація фінансових відносин і усунення обмежень у русі капіталу між державами-членами¹⁶⁴ (кінець 1980-х рр. – 1 січня 1994 р.).

План Делора пізніше було включено у Договір про Європейський Союз, згідно з яким до Договору про заснування Європейської Спільноти були додані ст. 98–124 про спільну економічну і монетарну політику Спільноти і ст. 56–60 про свободу руху капіталу і платежів. Маастрихтський договір у цілому набрав чинності 1 листопада 1993 р. З цього моменту в ст. 2 Договору з'явилась мета створення Економічного і монетарного союзу (ЕМС). Низка статей про спільну економічну і монетарну політику набрали чинності з початком другого або третього етапів становлення ЕМС¹⁶⁵. Початком *другого етапу становлення* ЕМС прийнято вважати 1 січня 1994 р. – дату, до якої країни-члени повинні були імплементувати положення Договору про вільний рух капіталу і платежів та підготувати власні системи державних фінансів до формування ЕМС¹⁶⁶.

Згідно з положеннями Договору національні валюти країн – членів Спільноти можуть бути замінені єдиною європейською валютою за умови, що економіка держав відповідає ряду вимог¹⁶⁷. Ці вимоги відомі під назвою «Маастрихтські критерії» (табл. 1.2).

Як видно з таблиці, критерії стосуються п'яти основних макроекономічних параметрів: цінової стабільності, бюджетного дефіциту, зовнішнього боргу, національної облікової ставки та парите-

¹⁶⁴ Див. параграф 1.2.3.

¹⁶⁵ Терміни набрання чинності окремих статей Договору про економічну і монетарну політику вказані у ст. 116.

¹⁶⁶ Ст. 116 Договору.

¹⁶⁷ Ст. 121 (1) Договору.

ту обміну валют. У разі невідповідності зазначеним критеріям певної країни-члена та перманентного ігнорування рекомендацій Ради, остання може накладати на державу-порушника санкції, включаючи штрафні¹⁶⁸.

Протягом кількох років після набуття чинності Договору про Європейський Союз проводилась робота з розмежування монетарних компетенцій національних урядів і центральних банків, а також запобігання надмірному дефіциту державного бюджету країн-членів¹⁶⁹. Уряди держав-членів втратили можливість звертатись до своїх центральних банків з пропозицією емісії грошей у разі розбалансування національних бюджетів.

Таблиця 1.2

**Вимоги до держав-членів ЄС,
що мають намір вступити до зони євро
(Маастрихтські критерії)**

№ п/п	Маастрихтські критерії
1	Темпи інфляції не повинні перевищувати більш ніж на 1,5% темпи інфляції трьох держав-членів, інфляція в яких була найнижчою в попередньому році
2	Розрив між бюджетними доходами і витратами (дефіцит бюджету) повинен бути нижчим за 3% ВВП
3	Зовнішній борг має не перевищувати 60% ВВП ¹⁷⁰
4	Довгострокова процентна ставка не повинна перевищувати більш ніж на 2% ставку трьох держав-членів, у яких темпи інфляції були найнижчими у попередньому році
5	Курси обміну валют повинні залишатись у попередньо встановлених межах протягом двох років ¹⁷¹

У січні 1994 р. був заснований Європейський монетарний інститут¹⁷² – предтеча нинішнього Європейського центрального банку. Цим було покладено початок координації монетарної політики, запроваджено моніторинг економік держав-членів.

¹⁶⁸ Ст. 104 Договору.

¹⁶⁹ Ст. 116 (4) Договору.

¹⁷⁰ Проте якщо показники зовнішнього боргу країни є вищими 60 % ВВП, але постійно зменшуються, країна може кваліфікуватись на впровадження євро.

¹⁷¹ Межі встановлено Європейським механізмом регулювання курсів обмінів валют (Exchange-Rate Mechanism) – системою, членами якої є держави-члени, що виявили намір приєднатись до єдиної валюти.

¹⁷² Детальні положення щодо статусу і повноважень Європейського монетарного інституту містяться у ст. 117 Договору.

На Амстердамській Європейській Раді, що відбулась у червні 1997 р., було підписано *Пакт стабільності і зростання*¹⁷³, який запровадив механізм регулювання курсів обмінів валют¹⁷⁴, а також упровадив принцип збалансованості бюджетів країн-членів. Основне призначення механізму регулювання курсів обмінів валют – забезпечити стабільні курси обмінів між європейською валютою та валютою країн-членів, які не вступили до єврозони.

У цьому ж році Європейською Радою було прийнято ще дві важливі резолюції, які мають безпосереднє відношення до формування Економічного і монетарного союзу. Перша стосувалась економічного зростання, а друга – координації економічних політик країн-членів. Друга резолюція містила положення, що «міністри країн-членів єврозони можуть проводити неформальні зустрічі між собою з метою обговорення питань спільних зобов'язань щодо єдиної валюти»¹⁷⁵.

На зустрічі у Брюсселі у травні 1998 р. лідери країн-членів ЄС прийняли рішення про відповідність 11 держав-членів критеріям членства у євзоні. Єдина валюта Європейського Союзу *євро*¹⁷⁶ була введена на фінансових ринках Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччини, Ірландії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Португалії та Іспанії починаючи з 1 січня 1999 р.¹⁷⁷

Вважається, що з цього часу Економічний і монетарний союз переходить у свій *третій етап розвитку*. З цієї дати вступив у свої повноваження Європейський центральний банк¹⁷⁸, який несе

¹⁷³ Офіційний сайт ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s01040.htm>.

¹⁷⁴ European Council Resolution on the new Exchange-Rate Mechanism (Amsterdam, 1997). – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l25024.htm>.

¹⁷⁵ European Council Resolution on Coordination of Economic Policies of the Member States (Luxembourg, 1997). – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/>.

¹⁷⁶ Рішення про надання європейській валюті назви «євро» було прийняте на Європейській Раді в Мадриді 15–16 грудня 1995 р. Було також прийнято рішення про те, що вживане раніше (зокрема, й у Договорі, наприклад, ст. 123 (4)) сполучення «європейська валютна одиниця» (European currency unit – ECU) носить характер визначення, а не назви, тому може залишатись без змін.

¹⁷⁷ Греція стала дванадцятою країною єврозони, починаючи з 1 січня 2001 р.

¹⁷⁸ Про базові інституції ЕМС йдеться у параграфі 1.2.2.

відповідальність за монетарну політику Спільноти, що визначається і здійснюється у євро. Обмінні операції у євро розпочались 4 січня 1999 р. у співвідношенні 1 євро за 1,18 долара США¹⁷⁹.

Проте до 1 січня 2002 р. грошова одиниця євро функціонувала лише в електронному обігу. Готівкові банкноти та монети євро почали циркулювати у 2002 р. і повністю замінили національні валюти держав єврозони до 28 лютого 2002 р.



Головними структурами, що забезпечують функціонування Економічного і монетарного союзу, є *Європейський центральний банк (ЄЦБ), Європейська система центральних банків (ЄСЦБ), Економічний і фінансовий комітет та Комітет економічної політики*¹⁸⁰.

Створення ЄЦБ і ЄСЦБ передбачено ст. 8 Договору. Завдання і повноваження цих установ прописані у ст. 105–115 Договору. Створення Економічного і фінансового комітету та Комітету економічної політики передбачене відповідно статтями 114 (2) та 272 Договору.

ЄЦБ та національні центральні банки держав-членів ЄС разом утворюють ЄСЦБ¹⁸¹, яка була заснована 1 липня 1998 р.¹⁸²

Статут ЄСЦБ викладений у додатковому протоколі до Договору. Основною метою ЄСЦБ є підтримання стабільності цін. До основних завдань цієї структури належать¹⁸³:

- ❖ визначати та здійснювати монетарну політику Спільноти;
- ❖ проводити операції з іноземною валютою;
- ❖ підтримувати та регулювати офіційні валютні резерви держав-членів;
- ❖ сприяти налагодженому функціонуванню системи платежів.

¹⁷⁹ Fontaine Pascal. Europe in 12 lessons. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – P. 37.

¹⁸⁰ Офіційний сайт ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s01000.htm>.


¹⁸¹ Ст. 107 (1) Договору.

¹⁸² Офіційний сайт ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l25018.htm>.

¹⁸³ Ст. 105 (2) Договору.

Керівництво ЄСЦБ покладено на уповноважені приймати рішення органи ЄЦБ, в ролі яких виступають Рада управляючих та Виконавчий комітет. Національні центральні банки повинні діяти відповідно до інструкцій і рішень ЄЦБ. Проте обидві сторони є незалежними одна від одної і можуть самостійно здійснювати контакти з інституціями Спільноти, урядами держав-членів та іншими установами.

Економічний і фінансовий комітет та Комітет економічної політики виконують дорадчі та спостережні функції. Вони надають висновки з профільних питань Раді та Комісії з власної ініціативи або на вимогу останніх, спостерігають за економічною і фінансовою ситуацією держав-членів ЄС тощо. Детальні повноваження та принципи організації роботи обох комітетів затверджені спеціальними рішеннями Ради¹⁸⁴.

	<p>Чи впливає формування ЕМС на ситуацію в Україні? Які наслідки для нашої держави може мати подальше розширення єврозони?</p>
---	--

Основним пріоритетом щодо економічної і монетарної політики Спільноти в останні роки є підготовка до майбутнього розширення єврозони¹⁸⁵. Комісія стежить за рівнем готовності країн-кандидатів на вступ до єврозони, за необхідними технічними і правовими приготуваннями самої Спільноти, встановлює терміни

¹⁸⁴ Council Decision 98/743/EC of 21 December 1998 on the detailed provisions concerning the composition of the Economic and Financial Committee [Official Journal L 358 of 31.12.1998].

Council Decision 1999/8/EC of 31 December 1998 adopting the statutes of the Economic and Financial Committee [Official Journal L 5 of 09.01.1999].

Council Decision 2000/604/EC of 29 September 2000 on the composition and the statutes of the Economic Policy Committee [Official Journal L 257 of 11.10.2000].

Рішення доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

¹⁸⁵ Усі нові країни-члени входять до ЄС з умовою приєднання в майбутньому до зони євро. Словенія першою забезпечила відповідність Мaaстрихтським критеріям і приєдналася до єврозони з 1 січня 2007 р. Кіпр і Мальта вступили до зони з 1 січня 2008 р. Очікується приєднання Естонії та Словаччини (1 січня 2009 р.), Чехії та Угорщини (1 січня 2010 р.). Для Польщі, Латвії, Литви і Швеції терміни вступу остаточно ще не визначені // Повідомлення Комісії (COM(2006) 322). – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>.

вступу окремих кандидатів та вимоги, які вони повинні для цього виконати, стежить за громадською думкою щодо євро тощо¹⁸⁶. Ведеться також робота щодо зміни дизайну монет євро, одна зі сторін яких оформлена з національною специфікою країн-членів і потребує змін у зв'язку зі збільшенням кількості членів.

Значення ЕМС важко перебільшити. Його основні досягнення впливають із завдань, які Спільнота ставила перед собою в Договорі про Європейський Союз. Серед них такі: підтримання стабільних цін, здоровий стан державних фінансів і валюти, стійкий платіжний баланс держави, реалізація спільної економічної політики відповідно до принципу відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією.



Створення ЕМС надзвичайно позитивно вплинуло на розвиток спільного ринку. Зокрема, з точки зору його стабільності й конкурентоздатності та, як наслідок, інвестиційної привабливості, вирівнювання цін, зручності для споживачів послуг, товарів і капіталу тощо.

¹⁸⁶ Повідомлення Комісії COM(2005) 545. Доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

РОЗДІЛ 1.4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЄДИНОГО РИНКУ

Єдиний ринок протягом свого десятирічного існування трансформував Європу до невпізнання. Він створив мільйони нових робочих місць і сотні мільярдів євро додаткового прибутку. Проте наступна декада буде не менш вирішальною.

Фріц Болкештайн,
Комісар з питань внутрішнього ринку, 2002 р.

1.4.1. ЗДОБУТКИ ЄДИНОГО РИНКУ

Формування єдиного ринку країн-членів ЄС тривало з моменту заснування Європейських Спільнот у 1951 та 1957 роках. Де-юре ця мета вважається досягнутою з 1 січня 1993 р. Проте процес усунення перешкод для переміщення товарів і послуг та факторів виробництва не припиняється і нині. Які ж здобутки приніс єдиний ринок Спільноти народам Європи протягом більш як 55-річного періоду свого формування і розвитку?



Переважає більшість здобутків криється не в успіхах абсолютного характеру, а в постійному вдосконаленні, забезпеченні гармонійного розвитку економічної діяльності, поступальному і збалансованому зростанні, підвищенні стабільності та стандартів життя населення країн-членів, досягненні високого рівня конкурентоздатності та зближенні економічних показників.

Тобто у досягненні основної мети, проголошеної у ст. 2. Договору про заснування Європейської Спільноти¹⁸⁷, заради якої і задумувалося створення єдиного ринку та економічного і монетарного союзу.

У більш стислому викладі **до основних здобутків єдиного ринку Спільноти можна віднести**¹⁸⁸:

¹⁸⁷ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 47.

¹⁸⁸ Перелік складено за: Fontaine Pascal. Europe in 12 lessons. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – P. 32;

- ❖ повне або часткове усунення перешкод для вільного переміщення товарів, осіб (працівників), капіталу, послуг, що тягне за собою значні економічні здобутки;



Наприклад, зникнення потреби оформляти митну документацію при перетині внутрішніх кордонів дозволяє зекономити підприємцям близько 5 млрд. євро щорічно (приблизно 0,7% усього об'єму внутрішньої торгівлі товарами)¹⁸⁹.

- ❖ створення набагато більш сприятливого середовища для виробничої кооперації і співпраці;
- ❖ посилення конкуренції на внутрішньому ринку Спільноти, що є позитивним з точки зору ціноутворення, розширення асортименту товарів та послуг, інноваційного розвитку, більш ефективного використання і розподілу ресурсів, створення умов для самозайнятості тощо;



Наприклад, кількість операторів фіксованої голосової телефонії за період з 1998 по 2004 рр. майже подвоїлась (зростання з 635 до 1237)¹⁹⁰.

За період лише з 1993 по 1995 рр. було надано близько 800 нових ліцензій на перевезення пасажирів авіаперевізниками¹⁹¹.

Сайт Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/index_en.htm (дані станом на станом на грудень 2006 р.);

Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 10;

Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 4.

¹⁸⁹ Офіційний web-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/major-study_en.htm#3.

¹⁹⁰ Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – P. 6. Доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu>.

¹⁹¹ Офіційний web-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/major-study_en.htm#3.



У цілому рівень «природного приросту» підприємств на ринку країн-кандидатів і країн-членів ЄС є позитивним. У 2001 р. він коливався між показниками ледве нижчими нуля у Словенії і Румунії до майже 5% у Литві¹⁹².

- ❖ *підсилення темпів зростання економіки країн-членів.* За оцінками Комісії, завдяки функціонуванню єдиного ринку з 1992 по 2002 рр. ВВП ЄС у цілому зріс додатково на 1,8%¹⁹³. Додаткові темпи зростання ВВП за період поточної (до 2012 р.) та наступної (до 2022 р.) декад будуть меншими. Очікується, що вони становитимуть відповідно 0,4% та 0,5%¹⁹⁴;
- ❖ *підвищення добробуту населення.* Протягом першої декади свого існування єдиний ринок дозволив згенерувати додатково близько 900 млрд. євро доходів населення (близько 6000 на кожне домогосподарство ЄС-15);
- ❖ *зміцнення конкурентоздатності ЄС на світовому ринку.* Частка продукції, що виготовляється для експорту за межі Спільноти, змінилися з 6,9% ВВП у 1992 р. до близько 14% ВВП сьогодні;
- ❖ *створення додаткових робочих місць.* Завдяки усуненню перешкод для вільного руху осіб, товарів, послуг та капіталу у ЄС з 1992 по 2001 рр. було створено 2,5 млн. нових робочих місць;
- ❖ *зростання на 30% внутрішньої торгівлі промисловими товарами у ЄС;*



Наприклад, завдяки усуненню технічних бар'єрів у торгівлі. У країнах-членах Спільноти існувало близько 100000 правил і норм технічного характеру щодо

¹⁹² Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2005 / Editor-in-chief G. Schafer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. – P. 236. Збірник доступний через офіційну web-сторінку Євростату: <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>.

¹⁹³ Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 10.

¹⁹⁴ The Macroeconomic Effects of the Single Market Programme after 10 Years. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/10years/workingdoc_en.htm.



виробництва і якості продукції, які суттєво стримували близько 76% (за вартістю) внутрішньої міждержавної торгівлі товарами. Ці бар'єри було подолано шляхом впровадження на рівні ЄС принципу взаємного визнання та (або) впровадження єдиних норм Спільноти¹⁹⁵.

- ❖ зростання внутрішніх інвестицій у 12 разів у період між 1992 та 2000 рр.;
- ❖ стимулювання прямих іноземних інвестицій з третіх країн;
- ❖ більш ефективний розподіл ресурсів (у першу чергу факторів виробництва);
- ❖ зниження цін на окремі товари та послуги (телефонні розмови, автомобілі, обладнання для телекомунікацій, фінансові послуги, транспорт тощо) за рахунок впровадження єдиних економічно ефективних стандартів, підвищення конкуренції і більш ефективного розподілу факторів виробництва;
- ❖ впорядкування і забезпечення прозорості та відкритості *політики державних закупівель*;



Вживання заходів у цій сфері сприяло, наприклад, зниженню цін на таку продукцію, як рейкопрокатні штики (на 20–30%) та обладнання для виробництва і постачання електроенергії (на 30–40%)¹⁹⁶.

- ❖ ліквідацію невідповідностей між національними податковими системами (впровадження спільних правил непрямого оподаткування, нарахування ПДВ, акцизних зборів);
- ❖ більший доступ громадян ЄС до ринків окремих видів продукції як за рахунок зниження цін, так і за рахунок розширення асортименту та підвищення швидкості доведення продукції до покупця;

¹⁹⁵ Офіційний веб-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/major-study_en.htm#3.

¹⁹⁶ Офіційний веб-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/major-study_en.htm#3.



Наприклад, значно скоротився час видачі дозволів на реалізацію на ринку фармацевтичної продукції. Це відбулося за рахунок створення Європейського агентства з оцінки медичних товарів та централізації дозвільної процедури. Зараз така процедура займає до 1 року для усіх країн-членів, у той час як до 1995 р. вона займала до 5 років для однієї країни-члена¹⁹⁷.

- ❖ *значно нижчі темпи інфляційних процесів.* Темпи інфляції (середні річні темпи змін гармонізованих індексів споживчих цін) у період з 1990-х років зменшувались, досягнувши мінімального значення (1,7%) у 1999 р. Наступні два роки інфляція зростає майже до 2,5%, починаючи з 2003 р, залишається на рівні 2% (рис. 1.5). Щорічне зростання цін

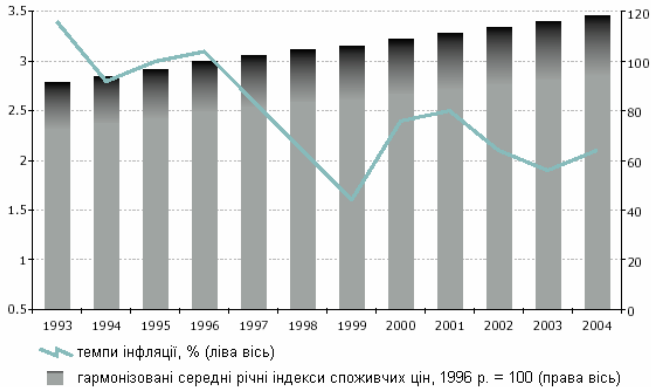


Рис. 1.5. Гармонізовані індекси споживчих цін у ЄС-25¹⁹⁸

¹⁹⁷ Офіційний web-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/major-study_en.htm#3.

¹⁹⁸ Гармонізовані індекси споживчих цін розраховуються для здійснення міжнародних порівнянь інфляції споживчих цін. У ЄС ці показники використовуються, наприклад, Європейським центральним банком для моніторингу темпів інфляції на території Економічного і монетарного союзу та для оцінки конвергенції інфляції відповідно до вимог ст. 121 Договору.

Рисунок побудовано за: Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2005 / Editor-in-chief G. Schafer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. – Р. 162. Збірник доступний через офіційну web-сторінку Евростату: <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>.

на рівні менше 2% трактується Європейським центральним банком як цінова стабільність;

❖ *створення підґрунтя для економічної конвергенції.*

Очевидно, що перелічені успіхи єдиного ринку не є вичерпними, а також одні з них є прямими передумовами для формування інших. Зрозуміло, що зазначені здобутки не завжди рівномірно розподілені між державами-членами. Серед старих країн-членів ЄС-15 відносно більш вдало скористалися перевагами єдиного ринку первинно менш розвинені країни (Ірландія, Греція, Португалія, Іспанія).



А які здобутки, на Вашу думку, принесло чи потенційно може принести Україні формування на величезному просторі на захід від неї єдиного ринку? Чи є у цьому певні негативні наслідки?

Країни-члени, що приєдналися до Спільноти у 2004 та 2007 роках, перебувають у процесі адаптації до умов функціонування на значно більшому за масштабами відкритому ринковому середовищі. А це тягне за собою, поряд зі здобутками, такі недоліки, як функціонування в умовах більш жорсткої конкуренції, зростання цін на товари, послуги та фактори виробництва, необхідність зміни пріоритетів національної економічної політики тощо. Більш повно ці країни відчують переваги єдиного ринку в довгостроковому періоді.



Зазначені успіхи єдиного ринку були досягнуті без зниження стандартів життя і безпеки споживачів та працівників. Навпаки, у багатьох сферах вони зросли. Громадяни ЄС користуються як ніколи раніше великою особистісною свободою і мають більший вибір.

1.4.2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄДИНОГО РИНКУ

Завершення формування єдиного ринку Спільноти не означає, що єдиний ринок функціонує без проблем. Як і будь-яка система, що перебуває у динаміці і розвитку, єдиний ринок стикається з рядом труднощів і перешкод у своєму функціонуванні. Зі зростанням амбіційності цілей Спільноти перед ЄС постають усе

нові й нові завдання. Одним з найбільш важливих залишається поглиблення і розширення єдиного ринку¹⁹⁹.



Так, якщо єдиний ринок товарів функціонує досить ефективно і з найменшими труднощами²⁰⁰, то повна реалізація свободи руху послуг, осіб і капіталу вимагає подальших кроків, пов'язаних, зокрема, з виконанням і удосконаленням прийнятих у цих сферах правових норм.

Найбільші труднощі сьогодні виникають із формуванням **єдиного ринку послуг**. Особлива увага до цього сектору економіки прикута також з інших причин. Саме у сфері послуг були створені майже усі нові робочі місця Спільноти протягом 1997–2002 рр., і цей потенціал, вважається, ще далеко не вичерпаний. Частка послуг у сукупному ВВП країн-членів ЄС становить сьогодні понад 70%, проте послуги становлять лише 20% усієї внутрішньої торгівлі Спільноти.

За оцінками Комісії, завершення формування єдиного ринку послуг сприятиме зростанню ВВП Спільноти на 0,6% та дасть змогу додатково створити ще близько 600000 робочих місць (зростання на 0,3%)²⁰¹.

Чітко окреслює існуючі сьогодні проблеми формування єдиного ринку послуг Спільноти Директива 2006/123/ЄС²⁰² про послуги на внутрішньому ринку²⁰³. *Серед основних завдань директиви* такі:

1) поліпшення підґрунтя для економічного зростання та підвищення зайнятості;

¹⁹⁹ Вказівка №12 Рекомендації Ради 2005/601/ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOhtml.do?uri=OJ:L:2005:205:SOM:en:HTML>.

²⁰⁰ Див. параграф 1.2.3.

²⁰¹ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme» [COM(2005) 330 final]. – Р. 8. – Режим доступу: http://europa.eu.int/prelex/liste_resultats.cfm?CL=en&ReqId=0&DocType=COM&DocYear=2005&DocNum=330.

²⁰² Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_376/l_37620061227en00360068.

²⁰³ Директива 2006/123/ЄС прийнята 12 грудня 2006 р. і повинна бути впроваджена у національне законодавство держав – членів ЄС до 28 грудня 2009 р.

2) досягнення реального внутрішнього ринку послуг Спільноти шляхом усунення правових і адміністративних бар'єрів для розвитку діяльності по наданню послуг;

3) посилення прав споживачів послуг;

4) встановлення правових зобов'язань, спрямованих на налагодження ефективної адміністративної співпраці між державами-членами.

Директива 2006/123/ЕС стосується послуг, які надаються особами, що заснували свою діяльність на теренах Спільноти. Положення проекту не застосовуються до цілого ряду видів діяльності, що регулюються окремими нормативно-правовими актами. Серед них, зокрема, неекономічні послуги загального інтересу, фінансові послуги, послуги електронної комунікації, транспортні й поштові послуги, послуги тимчасових служб зайнятості, послуги у сфері охорони здоров'я, аудіовізуальні та ігрові послуги, послуги, пов'язані з громадським урядуванням, окремі соціальні послуги (догляд за дітьми, соціального ритулку та допомоги), послуги особистої безпеки.

З метою усунення адміністративних і правових перешкод для надання послуг у рамках цієї ж директиви планується *створення єдиних пунктів контакту*, де суб'єкт із надання послуг буде зобов'язаний (матиме змогу) виконати усі необхідні для його діяльності формальності; обов'язкове надання можливостей виконання цих формальностей електронним способом. Передбачається створення єдиних умов і процедур дозвільних схем, заборона деяких обмежуючих правових норм в окремих країнах-членах, оцінка інших правових норм на предмет їх відповідності положенням директиви.

Національні уряди держав-членів залишатимуть за собою право вводити певні обмеження на надання на їх території послуг суб'єктами з інших держав-членів у разі, якщо їх діяльність може нести загрозу нормам громадського порядку і безпеки, здоров'ю громадян чи навколишньому середовищу. Проте обмеження такого типу традиційно допускаються законодавством Спільноти і щодо інших свобод.

На зміцнення взаємної довіри і допомоги спрямовані такі намічені заходи, як *створення мережі співпраці*, що базується на чіткому і зрозумілому розподілі обов'язків між країнами-членами стосовно контролю за діяльністю осіб, що надають послуги. Передбачається впровадження механізму взаємних попереджень; ініціатив, спрямованих на підвищення якості послуг (наприклад,

системи добровільної сертифікації якості, підписання угод між національними торговими палатами чи професійними асоціаціями), заохочення прийняття професійними асоціаціями кодексів поведінки, спрямованих на посилення підприємницької діяльності в інших країнах-членах.

Проблеми лібералізації ринку послуг ЄС мають не тільки екстериторіальний характер.



Важливе місце сьогодні посідає *лібералізація сфери послуг* з точки зору відкриття її для конкуренції.

Вирішення проблеми низького рівня лібералізації багатьох секторів сфери послуг розглядається в контексті досягнення цілей Лісабонської стратегії²⁰⁴: підвищення конкуренції на ринку ЄС, конкурентоздатності економіки ЄС у світі, зайнятості, добробуту населення Спільноти. У першу чергу лібералізація повинна торкнутись *послуг загального економічного інтересу*, тобто телекомунікаційних послуг, послуг із газо- й електропостачання, транспортних і поштових послуг.

В одному зі своїх робочих документів Комісія зазначає, що, не дивлячись на певні відносні успіхи лібералізації секторів телекомунікацій і енергопостачання, кількість конкурентів на ринках відповідних послуг фактично в усіх країнах-членах залишається малою, а частка старих компаній – високою²⁰⁵. Наприклад, незважаючи на те, що станом на липень 2005 р. 24 країни-члени впровадили норми шести директив Ради у секторі телекомунікацій, на їх ринках продовжує діяти від 1 (у дев'яти країнах-членах) до 11 (Швеція) головних конкурентів, а частки старих діючих підприємств у загальній їх кількості перевищують 50% майже в усіх випадках²⁰⁶.

У секторах електро- і газопостачання головні труднощі пов'язані з низькою подільною здатністю сектора, виникненням великих пан-

²⁰⁴ Див. параграф 1.4.3.

²⁰⁵ Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – Р. 6. Доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu/>.

²⁰⁶ Annexes to the Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – Р. 53. Доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu/>.

європейських компаній, проблемами доступу до мереж енергопостачання тощо. Окремі країни Спільноти станом на вересень 2005 р. оголосили про повне відкриття своїх ринків електроенергії для конкуренції²⁰⁷. Найнижчий рівень відкритості залишається в деяких малих країнах ЄС (Мальта – 0%, Естонія – 12%, Кіпр – 35%). В інших країнах цей показник становить більше 60%²⁰⁸. Подібна ситуація характерна і для газового сектора. Згідно з Першою директивою по електроенергії (2003/54/ЄС) і Газової директиви (2003/55/ЄС)²⁰⁹ усі країни члени повністю лібералізували відповідні сектори до 1 липня 2007 р.

У секторах транспорту і поштових послуг процес лібералізації значно відстає. Найбільш вагомим зрушень у транспортному секторі було досягнуто щодо залізничних перевезень. Тут повністю відкриті для конкуренції міжнародні залізничні вантажні перевезення. Починаючи з 1 січня 2007 р., триває процес лібералізації національних ринків залізничних вантажоперевезень. Більш проблематичним залишається сектор залізничних пасажироперевезень, процеси лібералізації якого намічаються на найближче майбутнє. Труднощі з лібералізацією залізничного сектору пов'язані з важкодоступністю міжнародних мереж, неадекватним правовим національним регулюванням чи, попросту, низькою привабливістю ринку.

Сектор поштових послуг сьогодні характеризується відкритістю на рівні 25% в середньому по ЄС. Найбільш відкритими для конкуренції є ринки поштових відправлень Естонії, Фінляндії і Швеції (майже 100%), середній рівень характерний для Чехії, Нідерландів і Данії. Очікується, що в разі повної лібералізації ринку поштових відправлень у Німеччині, Великобританії і Нідерландах, частка яких разом становить близько половини усього ринку відповідних послуг ЄС, до 2007 р. середні показники відкритості для ЄС становитимуть 60%²¹⁰.

²⁰⁷ Це, зокрема, Австрія, Швеція, Іспанія, Португалія, Великобританія, Нідерланди, Ірландія, Німеччина, Фінляндія та Данія.

²⁰⁸ Annexes to the Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – P. 48. Документ доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu/>.

²⁰⁹ Директиви доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

²¹⁰ Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – P. 6. Документ доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu/>.



З чим, на Вашу думку, пов'язана підвищена увага до лібералізації сфери послуг загального економічного інтересу? На які стандарти слід орієнтуватись Україні у цій сфері з точки зору її курсу на інтеграцію до ЄС?

Прийняття пакету заходів, спрямованих на наближення політики працевлаштування та програм дій у галузі працевлаштування держав – членів ЄС у рамках так званої Європейської стратегії зайнятості (European Employment Strategy), є одним з інструментів боротьби за **єдиний європейський ринок праці**. Метою цієї програми є, передусім, систематичне створення нових робочих місць та боротьба з безробіттям.



На Самміті у Люксембурзі у листопаді 1997 р. було узгоджено, що стратегія зайнятості Спільноти повинна спиратися на чотири опори: працездатність (employability), підприємливість (entrepreneurship), вміння пристосовуватися (adaptability) та рівність можливостей (equal opportunities).

Великої ваги надають способам протидії довготривалому безробіттю та безробіттю молоді, впровадженню системи постійного професійного вдосконалення. Це дуже важливо для існування кваліфікованої та гнучкої робочої сили, що здатна швидко пристосовуватись до нових вимог технічного прогресу. Особливе значення це має у випадку осіб старших вікових категорій. Уперше висувається вимога реінтеграції на ринку праці, тобто поступової ліквідації перешкод для повернення на роботу.

Важливим питанням залишається створення відкритого для всіх ринку праці. Особлива увага звертається на тих, хто має труднощі з отриманням кваліфікації та доступом до ринку праці. Суттєве значення має створення нових можливостей працевлаштування у сфері послуг, питання «узгодження праці із сімейним життям», гендерної рівності умов працевлаштування.

Ще одним важливим фактором, що впливає на рух робочої сили, є потреба у працівниках. Майже всі прогнози підкреслюють, що спостерігатиметься збільшення попиту на висококваліфіковану робочу силу (наприклад, науковців, інженерів). Саме спеціалісти такого профілю частіше перетинатимуть кордони. Уже тепер ус

більше значення мають так звані «*euro-executives*». Перебування за кордоном розглядається як один із необхідних етапів у професійній кар'єрі. Це, передусім, стосується висококваліфікованої, мобільної та гнучкої з мовної, технічної та культурної точок зору категорії працівників. Таких людей є усе ще небагато, але попит на них зростатиме з огляду на міжнародну діяльність підприємств. Такий персонал буде дуже цінним для підприємств на єдиному ринку.

Повніша **інтеграція фінансових ринків** також залишається актуальним питанням європейського сьогодення. Просування у цьому напрямі сприятиме зростанню виробництва та зайнятості в ЄС шляхом ефективнішого розподілу капіталу і створення кращих умов для фінансового бізнесу.



Критичний обсяг нормативно-правових актів у цій сфері вже прийнято²¹¹, тому основна увага Комісії у цій сфері прикута до імплементації цих правових норм та отримання від них максимальної користі. Скасовані усі правові бар'єри для вільного руху капіталу в межах Спільноти і для вільного входження на ринок нових фінансових бізнес-структур²¹².

Важливою проблемою залишається *координація політики формування єдиного ринку капіталу з іншими суміжними загальноєвропейськими політиками* (заходами), що дозволить підвищити ефективність їх синергізму. До таких «інших» політик можна віднести заходи щодо охорони і захисту прав споживачів і фінансових установ, податкову політику, боротьбу з фінансовими зловживаннями, політику розширення, боротьбу з тероризмом тощо²¹³. Саме в цьому контексті Комісія планує запропонувати певні додаткові регуляторні акти.

Окрім проблем, пов'язаних з усуненням перешкод для формування і лібералізації ринків товарів, послуг та факторів виробництва, Спільнота все частіше стикається з **необхідністю єди-**

²¹¹ Див. параграф 1.2.3.

²¹² Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme» [COM(2005) 330 final]. – P. 9. – Режим доступу: http://europa.eu.int/prelex/liste_resultats.cfm?CL=en&ReqId=0&DocType=COM&DocYear=2005&DocNum=330/.

²¹³ Free movement of capital: general framework. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s70000.htm/>.

ного моніторингу і регулювання певних макроекономічних процесів. Особливої актуальності ці питання набувають із трансформацією єдиного ринку у вищу форму економічної інтеграції – Економічний і монетарний союз (ЕМС).

Йдеться, перш за все, про такі показники, як часова (*темпи інфляції*) та просторова (*конвергенція цін*) диференціація цін на внутрішньому ринку ЄС. Стосовно перших ситуація досить ефективно контролюється спеціалізованими установами ЕМС, а споживчі ціни у ЄС залишаються стабільними протягом останніх років. А от рівень конвергенції цін на споживчі товари залишається низьким, що розцінюється як недолік єдиного ринку, оскільки свідчить про неефективний розподіл економічних благ і ресурсів.

Так, якщо взяти середні ціни по ЄС-25 за 100, то відносні рівні цін кінцевого споживання у 2003 р. коливались від 139,3 у Данії до 49,8 у Словаччині (рис. 1.6). Для порівняння, у Японії цей показник становив 137,1, у США – 101,3, тобто у США ціни наближаються до середнього рівня цін у ЄС-25.

Крім того, необхідно забезпечити позитивну взаємодію інших політик Спільноти з принципами та потребами єдиного ринку. Зокрема, це стосується *формування адекватної потребам, сталой і євроуніверсальної інфраструктури*, а саме транспортної, інформаційної, комунікаційної, соціальної, екологічної тощо, подальшого зближення та уніфікації податкової політики країн-членів, стимулювання інноваційного і науково-технічного розвитку та інших. Потрібно знайти і спрямувати необхідну підтримку з бюджетно-фінансових інструментів ЄС на реалізацію 30 першочергових транспортних проектів, обраних Рішенням Ради від 29 квітня 2004 р.²¹⁴

У підприємств, які здійснюють свою діяльність у кількох країнах-членах, виникають труднощі, пов'язані з існуванням різних правил нарахування податків у цих країнах. Комісія намагається досягнути угоди щодо єдиної консолідованої корпоративної бази оподаткування та її впровадження²¹⁵.

²¹⁴ Decision of 29.4.2004 amending Decision 1692/96/EC. Рішення доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

²¹⁵ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme» [COM(2005) 330 final]. – Р. 9. – Режим доступу: http://europa.eu.int/prelex/liste_resultats.cfm?CL=en&ReqId=0&DocType=COM&DocYear=2005&DocNum=330/.

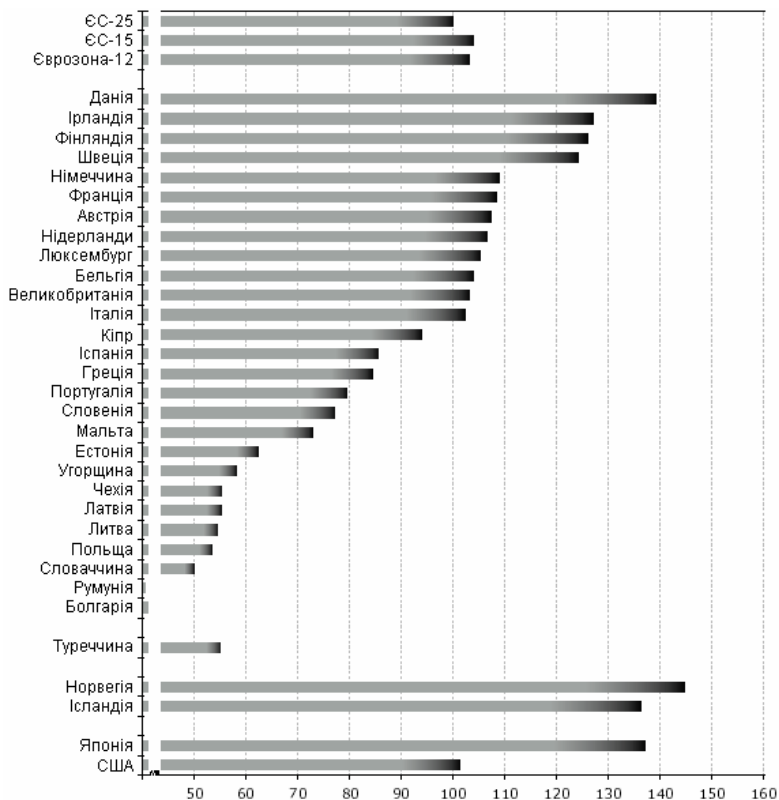


Рис. 1.6. Відносні рівні цін²¹⁶ кінцевого споживання, включаючи непрямі податки (ЄС-25 = 100), 2003 р.²¹⁷

²¹⁶ Відносні рівні цін – це співвідношення між паритетами купівельної спроможності та ринковими обмінними курсами валют для кожної з країн. Паритети купівельної спроможності – це курси конвертації валют, які розраховуються на основі співставлення вартості аналогічних споживчих кошчків у різних країнах, розрахованої у їх національних валютах.

Співвідношення продемонстроване у прив'язці до середнього по ЄС (ЄС-25 = 100). Якщо індекс відносного рівня цін більший/менший, ніж 100, ціни у країні високі/низькі, порівняно із середніми показниками по ЄС.

Попередні дані для Болгарії – 42,1, Румунії – 40,5.

²¹⁷ Рисунок побудовано за: Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2005 / Editor-in-chief G. Schafer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. – P. 164. Збірник доступний через офіційну web-сторінку Євростату: <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/>.



Отже, на сучасному етапі політика формування єдиного ринку Спільноти не втратила актуальності. Проте характерною її ознакою сьогодні є те, що вона все більше інтегрується у єдину економічну і монетарну політику та політику сталого розвитку Спільноти. Особливо помітним це стало з підписанням Договору про Європейський Союз та прийняттям нової стратегії розвитку Спільноти, що отримала назву Лісабонської.

1.4.3. РОЗВИТОК ЄДИНОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЛІСАБОНСЬКОЇ СТРАТЕГІЇ



Лісабонська стратегія була схвалена на засіданні Європейської Ради у Лісабоні у березні 2000 р.²¹⁸ Нею було поставлено нову амбіційну стратегічну мету Спільноти на найближче десятиріччя – *стати найбільш конкурентною і динамічною економікою у світі, економікою, що базується на знаннях, здатна до сталого економічного зростання, формування нових і кращих робочих місць та більшого соціального згуртування*. Стратегія торкається таких основних сфер суспільного життя: наукові дослідження, інноваційний розвиток, нові технології, розвиток бізнесу, завершення формування єдиного ринку, конкуренція, розвиток головних інфраструктурних мереж, соціальна політика, освіта та перекваліфікація²¹⁹.

Реалізація Лісабонської стратегії відбувається шляхом прийняття низки нормативно-правових актів інституціями ЄС, прийняття і реалізації відповідних програм розвитку на національному і комунітарному рівнях, вироблення єдиних орієнтирів та критеріїв оцінки реалізації таких програм. Певних змін і реформу-

²¹⁸ Її прийняття приурочують до початку роботи нового складу Європейської Комісії під керівництвом Проді.

²¹⁹ General Report on the Activities of the European Union – 2005. Adopted by the European Commission on 31 January 2006 under reference number SEC(2005) 1200 final. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – P. 47. – Режим доступу: <http://europa.eu/generalreport/en/welcome.htm/>.

вання стратегія зазнала у 2005 р., коли на весняному засіданні Європейської Ради в Брюсселі було прийнято політичне рішення про «перезапуск»²²⁰ стратегії у її трьох вимірах (економічному, соціальному і екологічному) з огляду на необхідність більш повного їх синергізму в контексті сталого розвитку.

Предтечею прийняття такого рішення став звіт Кока²²¹, який акцентував увагу на тому, що виконання Лісабонської стратегії повинно здійснюватися швидшими темпами для досягнення її цілей до 2010 р. Відзначалось також, що перед Європою сьогодні стоїть більше проблем, ніж у 2000 р. Додались, зокрема, негативні наслідки слабких темпів природного приросту населення і процесів старіння населення.



Наскільки близькими є пріоритетні напрямки Лісабонської стратегії з проблемами нашого суспільства? Чи відповідають задекларовані у Лісабоні цілі національним інтересам України?

У результаті програмні документи, спрямовані на досягнення цілей Лісабонської стратегії, було переглянуто і доповнено. Найбільш важливе значення у цьому відношенні сьогодні відіграють повідомлення Комісії COM(2005)24, COM(2005)141, COM(2005)330²²², Рекомендація Ради 2005/601/ЕС²²³ і Рішення Ради 2005/600/ЕС²²⁴. Повідомлення COM(2005)330 є комплексною програмою Спільноти

²²⁰ Дослівний переклад терміну, що використовується Комісією в зазначеному звіті – «relaunch».

²²¹ Сформована у 2004 р. група експертів на чолі з экс-прем'єр-міністром Данії з метою оцінки реалізації Лісабонської стратегії за перші півдекади її існування та вироблення пропозиції щодо подальших заходів.

²²² Commission communication of 2 February «Working together for growth and jobs – A new start for the Lisbon strategy» [COM(2005) 24].

Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme» [COM(2005) 330 final]. – Режим доступу: <http://europa.eu/generalreport/en/2005/rg38.htm#top/>.

²²³ Council Recommendation of 12 July 2005 on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (2005 to 2008) (2005/601/EC) [OJ L 205, 6.8.2005]. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOhtml.do?uri=OJ:L:2005:205:SOM:en:HTML/>.

²²⁴ Council Decision of 12 July 2005 on Guidelines for the employment policies of the Member States (2005/600/EC) [OJ L 205, 6.8.2005]. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOhtml.do?uri=OJ:L:2005:205:SOM:en:HTML/>.

щодо реалізації Лісабонської стратегії. Заходи, передбачені програмою, стосуються трьох головних сфер:

- ❖ знання та інновації заради зростання;
- ❖ перетворення Європи у більш привабливе місце для інвестицій і праці;
- ❖ створення більшої кількості і кращих робочих місць.

Ключем до успіху вважається синергетика і взаємодоповнюваність комунітарної і національних програм реалізації Лісабонської стратегії.



Рекомендація Ради 2005/601/ЕС містить перелік 16 вказівок (guidelines) державам-членам щодо того, яких принципів економічної політики слід притримуватись і яких заходів вжити для досягнення цілей, поставлених у Лісабоні у 2000 р.

Серед них:

1) *забезпечити економічну стабільність* заради сталого зростання;

2) *забезпечити економічну і фінансову стійкість* як основу для зростання зайнятості (скорочення державного боргу, реформування пенсійної системи, соціального страхування та охорони здоров'я, ринку праці);

3) *сприяти ефективному розподілу ресурсів* з орієнтацією на зростання і зайнятість (перегляд бюджетної видаткової політики, податкової політики, зміцнення взаємодії між сталим зростанням і охороною природного середовища);

4) *використовувати механізм заробітних плат* для досягнення макроекономічної стабільності і зростання (забезпечення ефективного механізму формування заробітних плат з урахуванням темпів розвитку економіки, а також думок профспілок, громадських об'єднань, загальноприйнятих у Спільноті правових норм);

5) *сприяти повнішій консолідації макроекономічної і структурної політик та політики зайнятості;*

6) *підтримувати динаміку й ефективність функціонування ЕМС;*

7) *збільшити і покращити інвестиції у сектор наукових досліджень*, зокрема приватними структурами (3% ВВП із приватних і державних джерел разом до 2010 р.);

8) *підсилити усі форми інновацій;*

9) сприяти поширенню й ефективному використанню інформаційних і комунікаційних технологій і сформувати повністю інформаційне суспільство;

10) зміцнити конкурентні переваги національного промислового сектору;

11) стимулювати стале використання ресурсів і підсилити взаємодію між охороною природного середовища і зростанням;

12) розширювати і поглиблювати внутрішній ринок;

13) забезпечити формування відкритих і конкурентоздатних внутрішніх та зовнішніх ринків і використовувати переваги глобалізації (удосконалення і підвищення ефективності конкурентної політики ЄС, лібералізація зовнішніх торговельних відносин тощо);

14) створити більш конкурентне середовище для бізнесу та заохочувати приватну ініціативу (зменшення адміністративних перешкод для ведення підприємницької діяльності, підвищення ефективності існуючих регуляторних механізмів);

15) сприяти формуванню підприємницької культури високого рівня і створювати сприятливе середовище для розвитку малого і середнього бізнесу;

16) розширювати, поліпшувати і об'єднувати європейську інфраструктуру та завершити пріоритетні транскордонні проекти.

Пункт 12, що стосується безпосередньо розвитку єдиного ринку, передбачає прийняття державами-членами таких заходів: прискорення виконання директив, що стосуються єдиного ринку, усунення перешкод транскордонної діяльності, впровадження правил Спільноти щодо державних закупівель, сприяння формуванню дієздатного ринку послуг ЄС, прискорення інтеграції фінансових ринків шляхом послідовного виконання Плану дій з фінансових послуг. Рішення Ради 2005/600/ЄС є логічним продовженням Рекомендації 2005/601/ЄС і містить 8 вказівок щодо принципів, яких повинні дотримуватись держави-члени Спільноти при реалізації політики зайнятості.

Немає нічого дивного у тому, що найбільш важливий на сьогодні документ середньострокового бюджетно-фінансового планування ЄС «**Фінансова перспектива на 2007–2013 рр.**»²²⁵ спрямований на підтримку цілей Лісабонської стратегії.

²²⁵ Остаточо затверджений шляхом підписання міжінституційної угоди між Парламентом, Радою і Комісією у травні 2006 р.



Фінансова перспектива – це документ середньострокового бюджетного планування ЄС, яких встановлює обсяги і розподіл за категоріями бюджетних витрат Спільноти на найближчі 5–7 років і формується шляхом підписання міжінституційної угоди між трьома ключовими інституціями ЄС: Радою, Парламентом і Комісією.

З п'яти категорій витрат нової фінансової перспективи²²⁶ перші дві складають лівову частку витрат єдиного бюджету ЄС (близько 85%), і саме вони безпосередньо пов'язані з подальшим розвитком єдиного ринку і здійсненням спільної економічної (зокрема, аграрної) політики ЄС. Так, на *сталій розвиток, підвищення конкуренції та згуртування заради економічного зростання та зайнятості* (категорія 1) планується спрямувати близько 133 млрд. євро протягом зазначених семи років²²⁷.

Безпосередньо ці асигнування будуть спрямовані на розвиток підприємницької конкуренції та партнерства, стимулювання розвитку середнього бізнесу, інноваційного потенціалу та інновацій, інвестицій в інформаційні, безпекові, космічні та екологічні технології, науково-технічні дослідження, створення загальноєвропейських мереж транспорту, енергопостачання і зв'язку, вдосконалення стандартів академічної та професійної освіти²²⁸. До цієї категорії входять також витрати на *економічну конвергенцію*, тобто перетворення економік країн-членів на складові єдиної й однорідної еконо-

²²⁶ Категорії витрат фінансової перспективи 2007–2013 рр. такі: 1) сталий розвиток із двома підкатегоріями: а) конкуренція задля зростання і зайнятості та б) згуртування задля зростання і зайнятості; 2) охорона довкілля та управління природними ресурсами (включає витрати на єдину сільсько-господарську політику); 3) громадянство, свобода, безпека і справедливість; 4) Євросоюз як глобальний партнер; 5) адміністративні витрати.

²²⁷ Commission communication of 10 February 2004 «Building our common future – Policy challenges and budgetary means of the enlarged Union 2007–2013» [COM(2004) 101 final – Not published in the Official Journal].


Commission communication of 14 July 2004 to the Council and the European Parliament «Financial Perspectives 2007–2013» [COM(2004) 487 – Not published in the Official Journal]. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/s27000.htm#PERSPECTIVES>.

²²⁸ Commission communication of 14 July 2004 to the Council and the European Parliament «Financial Perspectives 2007–2013» [COM(2004) 487 – Not published in the Official Journal]. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/s27000.htm#PERSPECTIVES>.

міки ЄС та згуртування – вирівнювання рівнів розвитку окремих країн і регіонів. У першу чергу це стосується нових країн-членів.

Близько 75% витрат у рамках другої категорії – «Охорона довкілля та управління природними ресурсами» – спрямовуватимуться на підтримку розвитку сільського і рибного господарств. В основному це заходи щодо підтримки належних і стабільних доходів фермерів, інтервенційна політика регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, розвиток інфраструктури у сільських та приморських територіях. Решта коштів – це програми зі збереження, відновлення і поліпшення якості навколишнього середовища (наприклад, Natura, Life+).

Третя категорія бюджетних асигнувань фінансової перспективи на 2007–2013 рр. – «Громадянство, свобода, безпека і справедливість» також має певне відношення до подальшого розвитку єдиного ринку Спільноти, зокрема щодо свободи переміщення осіб у межах ЄС.

	<p>Отже, розвиток єдиного ринку в рамках Лісабонської стратегії сьогодні передбачає значно ширший контекст і відбувається у руслі економічної і монетарної політики Спільноти, а також соціальної, екологічної політики, політики зайнятості та безпеки. Основними засобами досягнення цілей, поставлених у Лісабоні у 2000 р., є вироблення чітких принципів, пріоритетів та систем контролю і моніторингу на комунітарному рівні та створення і реалізація відповідних національних програм. Бюджетно-фінансовий інструментарій має також чітку орієнтацію на досягнення цілей Лісабонського документу.</p>
---	---

1.4.4. ЄДИНИЙ РИНОК У КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ ЄС

Безперечно, процес розширення ЄС тягне за собою ряд наслідків як для нових, так і для старих країн-членів Спільноти, як для ринку, так і для інших сфер суспільного життя. Приєднання нових держав до ЄС неодмінно передбачає приєднання до єдиного ринку. А приєднання до єдиного ринку Спільноти неодмінно тягне за собою зміну ряду ринкових параметрів і умов: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції та ін. Причому зміни, яких зазнає (має зазнати) ринкова система країни-кандидата, можуть докорінно відрізнятись від змін, яких зазнає ринок ЄС.



З географічним розширенням ринку і пов'язаним із цим зростанням кількості споживачів та виробників конкуренція на ринку ставатиме більш жорсткою. Це, фактично, головна умова, до якої має бути готова національна економіка при вступі до Спільноти. Проте і можливості бізнесу, споживання і національної економіки в цілому значно зростуть²²⁹.

За розрахунками Комісії, територіальне розширення єдиного ринку за рахунок прийняття нових членів позитивно впливає на економічне зростання як нових, так і старих країн-членів. Причому нові країни-члени отримують значно більший імпульс (1% додаткового зростання ВВП протягом кожного з перших 10 років членства), ніж старі (1% зростання протягом десятирічного періоду після розширення)²³⁰.

Зрозуміло, що процес адаптації ринкової системи до нових умов досить тривалий і вимагає значних матеріальних затрат, пов'язаних не тільки з необхідністю реструктуризації економіки з метою підвищення конкурентоздатності національних виробників, а й необхідністю впровадження нових європейських стандартів якості, безпеки, екології, енергозбереження, технічного оформлення продукції тощо. У перехідний період виникає необхідність переглянути політику державної допомоги нерентабельним секторам, оскільки вона в більшості випадків суперечить правилам чесної конкуренції ЄС, що може призвести до закриття багатьох дотаційних підприємств.

Торговельні угоди, що укладаються між ЄС і країнами-кандидатами, дозволяють поступово скасувати тарифні і кількісні обмеження у взаємній торгівлі, стимулюють додаткові взаємні інвестиції. На передвступну підтримку країн-кандидатів спрямовуються *спеціальні програми*, що фінансуються з бюджету ЄС. Так, на підтримку країн-кандидатів із центральної Європи були спрямовані відомі програми Phare, ISPA, Sapard, у рамках яких зазначеним країнам щорічно надавалися сотні мільйонів євро (у роки перед вступом близько 3 млрд. євро щорічно) для модернізації їх інфраструктури, сільського господарства, окремих секторів промисловості. Підтримка Кіпру і Мальти здійснювалася за окреми-

²²⁹ Для нових країн-членів притаманні у великій мірі ті ж здобутки від доступу до єдиного ринку, які перелічені у параграфі 1.4.1.

²³⁰ Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 6.

ми угодами і становила 95 млн. євро за період 2000–2004 рр.²³¹ Протягом перших років після вступу новим країнам з бюджету ЄС традиційно виплачується компенсація²³².

Впровадження існуючих норм законодавства ЄС у національне законодавство країн-кандидатів також відбувається у перехідний період. Терміни, обсяги таких впроваджень, можливі відстрочки чи тимчасові виключення для окремих країн-кандидатів погоджуються на *вступних переговорах між Комісією і національними урядовими делегаціями*. Такі переговори підсумовують також результати правових та структурних пристосувань, на них узгоджуються питання доступу до фондів ЄС, компенсацій тощо.



Наприклад, переговори про вступ для країн-вступників 2004 р. тривали з 1998 р. по 2002 р. *Acquis communautaire*²³³, яке включає близько 80000 сторінок, було поділене на 31 розділ, і на періодичних раундах переговорів підбивались і узгоджувались результати впровадження та виконання правових норм окремих із цих розділів європейського законодавства кожною з країн-кандидатів²³⁴.

Крім того, ціла низка інших проблем, як ринкового, так і неринкового характеру, які хвилюють громадян чи окремі категорії населення країн дійсних членів чи країн-кандидатів на членство, виносяться на переговори про вступ. Так, на початку 2000-х років працівників старих держав-членів хвилювали питання «польського сантехніка»²³⁵ та «втечі» виробництва з їхніх країн

²³¹ More Unity and More Diversity: the European Union's Biggest Enlargement. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 9.

²³² Країнам, що вступили до ЄС у 2004 р., за рішенням Європейської Ради у Копенгагені у грудні 2002 р. протягом перших трьох років членства виплачувалися щорічні компенсації у розмірі понад 1 млрд. євро (сукупно).

²³³ Термін, який офіційно використовується у термінології Спільноти і означає набуту Спільнотою законодавчу базу, включаючи як первинне, так і вторинне законодавство.

²³⁴ More Unity and More Diversity: the European Union's Biggest Enlargement. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 11.

²³⁵ Образ польського сантехніка став символом більш дешевої робочої сили з країн-кандидатів центральної Європи, яка викликала у громадян ЄС-15 побоювання щодо можливого витіснення останніх із власних ринків праці першими в разі розширення єдиного ринку ЄС.

до нових країн-членів із дешевшими факторами виробництва. А країн-кандидатів хвилювали питання конкурентоздатності їх промислових виробників, фермерів, зростання цін на нерухомість з відкриттям доступу до ринку нерухомості для більш багатих громадян ЄС-15 та інші. Відповіді на ці питання були дані під час переговорів про вступ.

Так, було прийнято рішення про те, що країни ЄС-15 залишають за собою право протягом терміну до 7 років після розширення самостійно приймати рішення щодо дозволу чи заборони доступу працівників нових країн-членів на власні *ринки праці*. Аналогічні права забороняти чи дозволяти продажі *сільськогосподарської землі та нерухомості* громадянам інших держав-членів були надані новим країнам-членам на термін 7 років (для Польщі – 12 років). Хоча фермерам нових країн-членів повномасштабна підтримка в рамках спільної сільськогосподарської політики надаватиметься лише після закінчення 10-річного перехідного періоду, вони отримуватимуть величезні обсяги фінансування²³⁶ на реформування сектору протягом цього перехідного періоду.



Які труднощі і занепокоєння викликатиме, на Вашу думку, в Україні (у громадян, підприємців тощо) перша фаза інтеграції вітчизняного ринку з єдиним ринком ЄС – зона вільної торгівлі? Які питання мають бути винесені на переговорний процес щодо формування зони вільної торгівлі Україна-ЄС?

Для прикладу більш детально зупинимось на труднощах, із якими стикнулися країни-кандидати у секторах ***сфери послуг загального економічного інтересу*** (транспорт, електро- та газопостачання, пошта, телефонний зв'язок). Зазначені сектори, на перший погляд, є досить близькими за особливостями розвитку і функціонування (високий рівень концентрації секторів, стандартизований характер продукції (послуг), закритість для конкуренції). Ринкова «несумісність» між новими і старими державами-членами проявилась у різниці *рівнів концентрації національних ринків*, цінах, купівельних спроможностях громадян тощо.

²³⁶ За період 2004–2006 рр. нові країни – члени ЄС-25 отримали 10 млрд. євро на підтримку і реформування сільського господарства // More Unity and More Diversity: the European Union's Biggest Enlargement. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 13.

Так, ринки нових країн-членів виявились більш концентрованими, ніж ринок ЄС-15. Найбільші оператори володіли і володіють більшими частками національних ринків, що вимагає подальшого стимулювання у нових країнах-членах процесів лібералізації відповідних секторів у контексті пріоритетів загальноєвропейської економічної політики.

Суттєва *різниця цін* між старими і новими державами-членами спостерігалась лише у транспорті. В останніх ціни в середньому були на 30–35% нижчими, ніж у перших. У сферах телекомунікацій і газо- та електропостачання ціни майже рівні. Але з урахуванням рівнів доходів населення, послуги газо- і електропостачання у старих країнах-членах значно доступніші громадянам. Хоча доступність зазначених послуг у нових країнах-членах зростає значно швидшими темпами, що свідчить про поліпшення ситуації.

Енергетична ефективність виробництва послуг з електропостачання була на 8,1% вищою в ЄС-15, ніж у ЄС-10²³⁷ у 1990 р. У 2002 р. розрив скоротився до 6,9%. *Екологічна ефективність виробництва* цих послуг (з точки зору обсягу викидів) зростає і в ЄС-15, і у ЄС-10 однаковими темпами. Проте в абсолютних показниках викиди CO₂ в ЄС-10 у два рази перевищували аналогічні показники для ЄС-15 у 2002 р.²³⁸

Досить близькими виявились проблеми *якості послуг* загального економічного інтересу, зумовлені відсутністю суттєвих відмінностей у якості послуг у старих і нових державах-членах. Якість послуг прямо залежить від рівня лібералізації відповідних секторів та від фактору «перевантаженості» виробника. Так, якість послуг повітряних перевезень із точки зору вчасності відправлень вимагає покращення як у старих, так і в нових країнах-членах. А от щодо послуг пошуку втраченого багажу, то авіалінії нових держав-членів виконують свої обов'язки помітно краще.

²³⁷ ЄС-10 – позначення, яке використовується Комісією для колективної характеристики десяти нових країн-членів, що приєдналися до ЄС 1 травня 2004 р.

²³⁸ Commission staff working document. Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2005 Report. Brussels, 20.12.2005, SEC(2005)1781. – P. 12.

Доступний через пошукову систему офіційного порталу ЄС: <http://europa.eu>.



Отже, процес адаптації нових країн-членів до нових ринкових умов, що виникають із їх вступом до єдиного ринку Спільноти, складний, тривалий і неодмінно тягне за собою, окрім здобутків, певні втрати і великі матеріальні ресурси. Проте ці витрати не слід розглядати в контексті «данини» Спільноті, а, перш за все, як ресурси, спрямовані на реформування і переорієнтацію національної системи на нові соціально-економічні пріоритети і цивілізаційні цінності, необхідні країні як гарант її стабільності і добробуту в майбутньому; ресурси, освоєння яких стало можливим лише завдяки дотриманню курсу на інтеграцію до ЄС та вступу до Спільноти.

ВИСНОВКИ ДО ЧАСТИНИ 1

1. Світова практика і, в першу чергу, інтеграційні процеси у Європі дозволяють виділяти п'ять форм (етапів) міжнародної економічної інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, єдиний (спільний) ринок, економічний союз та повна економічна інтеграція. Сьогодні Україна стоїть перед можливістю формування відносин з ЄС у форматі зони вільної торгівлі, що можна розглядати як перший етап реалізації євроінтеграційного курсу нашої держави.

2. Правову основу функціонування єдиного ринку ЄС становлять акти первинного законодавства (засновницькі договори), вторинне законодавство (нормативно-правові акти інституцій ЄС), рішення Суду ЄС та міжнародні договори Спільноти та держав-членів. Законодавство країн-кандидатів на членство у ЄС мусить повністю відповідати правовим нормам Спільноти в усіх сферах, а найперше – єдиного ринку.

3. Управлінську структуру єдиного ринку формують інституції ЄС та ряд інших установ, створених як на наднаціональному, так і міжнаціональному рівнях з метою гармонізації функціонування окремих сфер єдиного ринку. Безпосередню відповідальність за реалізацію політики єдиного ринку несе Європейська Комісія в особі Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг. Рада ЄС є основним законодавчим органом.

4. Підвалини єдиного ринку ЄС формують чотири принципи: вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу в межах Спільноти. Саме завдяки забезпеченню виконання цих свобод стали можливими значні успіхи єдиного ринку. Серед них найбільш помітними є додаткове економічне зростання, зростання стандартів життя населення і зайнятості, поліпшення можливостей ведення бізнесу, підвищення конкурентоздатності та інвестиційної привабливості економіки. Україні слід розвивати економічну співпрацю з ЄС із урахуванням реалій його єдиного ринку та використанням усіх переваг його географічної близькості.





5. Розвиток єдиного ринку на сучасному етапі відбувається в рамках пріоритетів Лісабонської стратегії, яка передбачає значно ширший контекст і торкається економічної і монетарної політики Спільноти, а також соціальної, екологічної політики, політики зайнятості та безпеки. З найбільшими труднощами сьогодні відбувається формування і лібералізація єдиного ринку послуг. Розвиток трьох інших свобод відбувається шляхом безпосереднього впровадження прийнятих правових норм у ринкову практику і стимулювання більш повного використання переваг, створених ними.

6. Процес адаптації ринкових систем країн, що інтегруються з єдиним ринком Спільноти, до нових ринкових умов складний, тривалий і неодмінно передбачає, окрім здобутків, певні втрати і великі матеріальні ресурси. Проте ці витрати слід розглядати як ресурси, спрямовані на реформування і переорієнтацію національної системи цих країн на нові соціально-економічні пріоритети і цивілізаційні цінності, необхідні їм як гарант стабільності і добробуту в майбутньому.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які форми міжнародної економічної інтеграції Вам відомі? Які їх характерні ознаки?
2. Назвіть основні історичні віхи у розвитку єдиного ринку Європейських Спільнот. Коли був закладений початок і проголошено завершення формування єдиного ринку ЄС?
3. Яке місце та роль кожної з інституцій ЄС у формуванні та розвитку єдиного ринку? Які інші установи мають до цього безпосереднє відношення?
4. Що становить правову основу функціонування єдиного ринку ЄС?
5. Назвіть чотири свободи єдиного ринку Спільноти. Наскільки ефективно діє кожна з них сьогодні?
6. Які функції виконують єдині технічні норми та стандарти ЄС у функціонуванні єдиного ринку? Чи мають вони відношення до товаровиробників із третіх країн? Яке?
7. Які переваги та недоліки єдиного ринку для:
 - 1) виробників та споживачів Спільноти;
 - 2) старих та нових країн-членів;
 - 3) Спільноти в цілому?
8. Виділіть основні проблеми розвитку єдиного ринку на сучасному етапі.
9. Як впливає розширення на функціонування єдиного ринку ЄС? З якими труднощами стикаються країни-кандидати і, пізніше, країни-члени до і після входження до єдиного ринку Спільноти?

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Amended proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on services in the internal market [COM(2006) 160 final – Not published in the Official Journal].
- 1.2. Commission communication of 10 February 2004 «Building our common future – Policy challenges and budgetary means of the enlarged Union 2007-2013» [COM(2004) 101 final – Not published in the Official Journal].
- 1.3. Commission communication of 14 July 2004 to the Council and the European Parliament «Financial Perspectives 2007- 2013» [COM(2004) 487 – Not published in the Official Journal].
- 1.4. Commission communication of 2 February «Working together for growth and jobs – A new start for the Lisbon strategy» [COM(2005) 24].
- 1.5. Commission communication on certain legal aspects concerning intra-EU investment [Official Journal C 220 of 19.07.1997].
- 1.6. Commission Green Paper of 21 May 2003 on services of general interest [COM(2003) 270 final – Official Journal C 76 of 25.03.2004].
- 1.7. Commission Recommendation of 7 December 2001 on principles for using «SOLVIT» – the Internal Market Problem Solving Network [Official Journal L 331 of 15.12.2001].
- 1.8. Communication from the Commission «Mutual recognition in the context of the follow-up of the action plan for the single market» [COM(1999) 299 final – Not published in the Official Journal].
- 1.9. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme» [COM(2005) 330 final].
- 1.10. Communication from the Commission to the Council of 23 May 1986 on the programme for the liberalisation of capital movements in the Community [COM(1986) 292 final – not published in the Official Journal].
- 1.11. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council of 24 November 1999 – Strategy

- for Europe's Internal Market [COM(1999) 624 final – Not published in the Official Journal].
- 1.12. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council – Internal Market Strategy – Priorities 2003-2006 [COM(2003) 238 final – Not published in the Official Journal].
 - 1.13. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 12 May 2004 entitled «White Paper on services of general interest» [COM(2004) 374 final].
 - 1.14. Consolidated Versions of the Treaty on the European Union and of the Treaty Establishing the European Community [Official Journal C 321, 29/12/2006, P. 0001-0331].
 - 1.15. Council Decision 1999/8/EC of 31 December 1998 adopting the statutes of the Economic and Financial Committee [Official Journal L 5 of 09.01.1999].
 - 1.16. Council Decision 2000/604/EC of 29 September 2000 on the composition and the statutes of the Economic Policy Committee [Official Journal L 257 of 11.10.2000].
 - 1.17. Council Decision 98/743/EC of 21 December 1998 on the detailed provisions concerning the composition of the Economic and Financial Committee [Official Journal L 358 of 31.12.1998].
 - 1.18. Council Decision of 12 July 2005 on Guidelines for the employment policies of the Member States (2005/600/EC) [OJ L 205, 6.8.2005].
 - 1.19. Council Directive 73/148/EEC of 21 May 1973 on the abolition of restrictions on movement and residence within the Community for nationals of Member States with regard to establishment and the provision of services, [OJ 1973, L172/14].
 - 1.20. Council Directive 88/361/EEC of 24 June 1988 for the implementation of Article 67 of the Treaty.
 - 1.21. Council Directive 92/108/EEC [OJ L 390, 31.12.1992].
 - 1.22. Council Directive 92/12/EEC [OJ L 076,23.03.1992].
 - 1.23. Council Directive No 2001/86/EC of 8 October 2001 complementing the Statute for a European Company with regard

- to the involvement of employees in the European company [Official Journal L 294 of 10.11.2001].
- 1.24. Council Recommendation of 12 July 2005 on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (2005 to 2008) (2005/601/EC) [OJ L 205, 6.8.2005].
 - 1.25. Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European Company [Official Journal L 294 of 10.11.2001].
 - 1.26. Council Regulation (EEC) 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff [OJ 7.9.1987 L 256/1, version for 2002 in OJ 2001 L 279].
 - 1.27. Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1].
 - 1.28. Council Regulation (EEC) No 1408/71 of 14 June 1971 on the application of social security schemes to employed persons, to self-employed persons and to members of their families moving within the Community [OJ No. L 28/1 1997].
 - 1.29. Council Regulation (EEC) No 1612/68 of 15 October 1968 on freedom of movement for workers within the Community [OJ Sp.Ed. 1968, No. L 257/2].
 - 1.30. Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part [Official Journal L 276/46, 28.10.2000].
 - 1.31. Euro-Mediterranean Agreement Establishing an Association between the European Communities and Their Member-States, of the One Part, and the Arab Republic of Egypt, of the Other Part. – http://ec.europa.eu/external_relations/egypt/aa/06_aaa_en.pdf.
 - 1.32. European Council Resolution on Coordination of Economic Policies of the Member States (Luxembourg, 1997).
 - 1.33. European Parliament and Council Directive 2004/38/EC of 29 April 2004 on the right of citizens of the Union and their family members to move and reside freely within the territory of the Member States [OJ L 158 of 30.04.2004].
 - 1.34. European Parliament and Council Directive 2005/36/EC of 7 September 2005 on the recognition of professional qualifications [OJ L 255/22 of 30.9.2005].

2. Інші джерела:

- 2.1. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Пер. з фр. Г. Козлов, С. Середа. – К.: Основи, 1995. – 116 с.
- 2.2. Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – 206 с.
- 2.3. Маніє Ф., Чувпило О. О. Технічні правила і стандарти в ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 135 с.
- 2.4. Мусис Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика. 2. Спільний ринок / Пер. з англ. під ред. О.І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВЦ «Київський університет», 1999. – 59 с.
- 2.5. Наку А. А., Кучер Б. І. Митне право ЄС та митне право України: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.
- 2.6. Тачинська Й., Ільченко О. Право внутрішнього ринку ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 143 с.
- 2.7. Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – 226 p.
- 2.8. EU and US to sign up to transatlantic economic integration plan at Washington Summit on 30 April // Press release, Reference: IP/07/587, date: 30/04/2007. – Режим доступу: <http://europa.eu/rapid/showInformation.do?pageName=recentPressReleases&guiLanguage=en/>.
- 2.9. Euro-Mediterranean Association Agreements. Implementation Guide. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euromed/asso_agree_guide_en.pdf/.
- 2.10. Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2005 / Editor-in-chief G. Schdfer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. – 288 p.
- 2.11. Fontaine Pascal. Europe in 12 lessons. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 62 p.
- 2.12. General Report on the Activities of the European Union – 2005. Adopted by the European Commission on 31 January

- 2006 under reference number SEC(2005) 1200 final. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 191 p.
- 2.13. Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 28 p.
- 2.14. Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – 118 p.
- 2.15. Mathijssen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – 489 p.
- 2.16. More Unity and More Diversity: the European Union's Biggest Enlargement. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 26 p.
- 2.17. The EU & the Gulf Cooperation Council countries, Iran, Iraq & Yemen. Overview. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/gr/index.htm/.
- 2.18. The EU's relations with Latin America. Overview. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/la/index.htm/.
- 2.19. The EU's relations with Mercosur. Overview. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/index.htm#2/.
- 2.20. The Euro-Mediterranean Partnership. The Euro-Mediterranean Free-Trade Area. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/free_trade_area.htm/.
- 2.21. The European Economic Area (EEA) Overview. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/eea/index.htm/.
- 2.22. This is EFTA / Editor Pal A. Hvistendahl. – Brussels, 2006. – 40 p.
- 2.23. Web-портал Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг / – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/mission_en.htm/.
- 2.24. Web-портал законодавства ЄС / – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>.
- 2.25. Офіційний сайт Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/>.

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. (зі змінами та доповненнями).
- 1.2. European Parliament and Council Directive 2004/38/EC of 29 April 2004 on the right of citizens of the Union and their family members to move and reside freely within the territory of the Member States [OJ L 158 of 30.04.2004].
- 1.3. European Parliament and Council Directive 2005/36/EC of 7 September 2005 on the recognition of professional qualifications [OJ L 255/22 of 30.9.2005].
- 1.4. Council Recommendation of 12 July 2005 on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (2005 to 2008) (2005/601/EC) [OJ L 205, 6.8.2005].

2. Інші джерела:

- 2.1. Тачинська И., Ільченко О. Право внутрішнього ринку ЄС / Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 143 с.
- 2.2. Луцишин П. В., Федонюк С. В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – 200 с.
- 2.3. Web-портал Генерального директорату з питань внутрішнього ринку та послуг. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/internal_market/mission_en.htm/.

3. Додаткові джерела:

- 3.1. Маніє Ф., Чувпило О. Технічні правила і стандарти в ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 135 с.
- 3.2. Fontaine Pascal. Europe in 12 lessons. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 62 р.
- 3.3. General Report on the Activities of the European Union – 2005. Adopted by the European Commission on 31 January 2006 under reference number SEC(2005) 1200 final. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 191 р.

- 3.4. Going for Growth: the Economy of the EU. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 28 p.
- 3.5. More Unity and More Diversity: the European Union's Biggest Enlargement. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 26 p.

ЧАСТИНА 2

ПРАВИЛА КОНКУРЕНЦІЇ В ЄС

ВСТУП ДО ЧАСТИНИ 2

Конкуренція є однією з базових умов функціонування єдиного ринку ЄС. Інтеграція України до європейського ринкового простору вимагає поглибленого знання, розуміння та аналізу правил конкуренції, що діють на ринку Спільноти, оскільки з ними все більше стикатимуться українські підприємці й державні службовці у своїй майбутній діяльності. Саме такій проблематиці присвячена ця частина.

При написанні розділу 2.1 автор ставив за мету в загальних рисах окреслити основні загальнотеоретичні положення щодо суті й значення конкуренції та конкурентної політики у сучасній ринковій економіці й розкрити концепцію конкурентної політики ЄС. Розділ 2.2 посвячує читача у систему конкурентного права ЄС та систему органів, що мають безпосереднє відношення до формування і реалізації конкурентної політики Спільноти. В останньому розділі цієї частини (розділ 2.3) досить деталізовано розкриваються методи та механізми регулювання різних форм антиконкурентної поведінки суб'єктів ринку ЄС.

У викладі матеріалу автор свідомо дотримувався системно-структурного підходу, спирався на першоджерела інформації, намагався використовувати якомога більше прикладів, графічних та схематичних методів представлення даних. Додаткові матеріали, необхідні для опрацювання цієї частини, наявні в електронному форматі на компакт-диску, що супроводжує посібник. Запропоно-

вані до виконання практичні завдання тісно пов'язані й базуються на матеріалах посібника.

Навчальні цілі:

- ❖ розуміти суть, місце та значення конкурентної політики у сучасній економіці в цілому та в ЄС зокрема;
- ❖ користуючись правовими, аналітичними і статистичними матеріалами, запропонованими та наведеними у посібнику, ідентифікувати та аналізувати форми антиконкурентної поведінки економічних суб'єктів на ринку Спільноти, обґрунтовувати адміністративно-правові методи і механізми її регулювання;
- ❖ за результатами аналізу напрямів та механізмів регулювання конкуренції на єдиному ринку ЄС виявляти труднощі, з якими доведеться стикатися суб'єктам українського ринку в процесі реалізації євроінтеграційного курсу України, визначати шляхи подолання цих труднощів.

Ключові слова і словосполучення:

Конкуренція, конкурентна політика, Європейський Союз (Спільнота, ЄС), держави-члени, антимонопольні органи (політика), угоди (узгоджена практика), домінування, концентрації (злиття), державна допомога, єдиний ринок, правовий (законодавчий), порушення, санкції, інституції ЄС (Рада, Комісія, Парламент, Суд).

Використані скорочення:

- Євратом** – Європейська Спільнота з атомної енергії; *англ. European Atomic Energy Community (Euratom).*
- ЄЕП** – Європейський економічний простір; *англ. European Economic Area (EEA).*
- ЄЕС** – Європейська економічна Спільнота; *англ. European Economic Community (EEC).*
- ЄКМ** – Європейська конкурентна мережа; *англ. European Competition Network (ECN).*
- ЄС** – Європейський Союз; *англ. European Union (EU).*
- ЄСВС** – Європейська Спільнота з вугілля та сталі; *англ. European Coal and Steel Community (ECSC).*

- COM** – (*Communication*) – повідомлення (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях повідомлень, що приймаються інституціями ЄС).
- ЕС** – (*European Community*) – Європейська Спільнота (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях нормативно-правових актів ЄС).

РОЗДІЛ 2.1. ПОЛІТИКА КОНКУРЕНЦІЇ: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ

Конкуренція – одна з ключових категорій сучасної економічної науки. Поняттям «конкуренція» у широкому розумінні описується конкретний механізм внутрішнього стимулювання та оптимізації функціонування ринкової економіки зокрема і розвитку суспільства в цілому.



У вузькому розумінні *економічна конкуренція* являє собою змагання (боротьбу) між економічними суб'єктами за просування і реалізацію своєї продукції на ринку та (або) за отримання певних переваг (покращених умов) своєї діяльності на ринку. Рушійною силою, яка дає основний поштовх такій боротьбі, є бажання максимізувати свій прибуток.

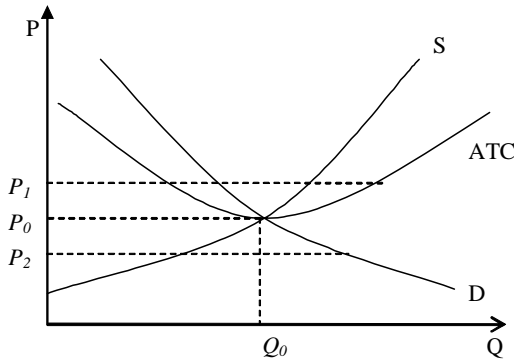
В економічній теорії розроблено дві діаметрально протилежні моделі ринків: *ринок досконалої (ідеальної) конкуренції* та *монопольний ринок*. Необхідними умовами першої є виробництво однорідної стандартної продукції, наявність на ринку великої кількості дрібних підприємств, необмежений вхід на ринок нових фірм, відсутність в окремих фірм можливості впливати на ринкові ціни. Необхідними умовами монопольного ринку є концентрація виробництва повністю в руках однієї компанії, ускладнений вхід інших підприємств на ринок, унікальність продукції фірми-монополіста та необмежений його контроль за ціною цієї продукції.



Які з перелічених (і не тільки) ознак кожного з цих типів ринкових структур Ви назвали б негативними? У чому і по відношенню до кого це проявляється?

Як видно з перелічених умов, жодна з моделей не відповідає інтересам суспільства (і споживачів, і виробників) повною мірою. Саме тому виникла модель *ринку монополістичної конкуренції*, яка поєднує риси монопольного ринку і ринку досконалої конкуренції. Для цього типу ринку характерні досить легке входження на ринок нових фірм-конкурентів, відсутність у фірм можливості суттєво впливати на ринкову ціну і диференційований характер продукції, яка пропонується виробниками на ринок. Тобто на ринку монополістичної конкуренції виправляються основні недоліки перших двох ринкових структур.


У довгостроковому періоді рівновага на ринку монополістичної конкуренції наблизатиметься до ситуації на ринку досконалої конкуренції (рис. 2.1). Тобто середні сукупні витрати (ATC) середньостатистичної фірми наблизатимуться до рівноважної ринкової ціни (P_0 у точці перетину кривої попиту D і кривої пропозиції S), а отже, прибутки фірм наблизатимуться до нуля. А це, у свою чергу, спонукатиме їх до постійного динамічного розвитку шляхом диференціації своєї продукції, розширення її асортименту, пошуку і впровадження інноваційних рішень тощо.



S – крива ринкової пропозиції; D – крива ринкового попиту; ATC – крива середніх сукупних витрат; P – ринкова ціна; Q – обсяг продукції.

Рис. 2.1. Рівновага на ринку монополістичної конкуренції у довгостроковому періоді

Оскільки на практиці компанії, переслідуючи ціль максимізації прибутку, намагатимуться відійти подалі від ознак конкурентного ринку і наблизитись до монопольного, то існує потреба перманентного моніторингу і контролю за відповідними ринковими процесами, що можливо лише за умов злагодженої *конкурентної політики*.

	<p>Сукупність заходів, які приймаються на регіональному, національному чи наднаціональному рівнях, спрямованих на оптимізацію функціонування ринкової економіки шляхом створення сприятливих умов для конкуренції між суб'єктами ринку, прийнято називати конкурентною політикою або політикою конкуренції.</p>
---	---

На сьогодні у світовому господарстві сформувалась і діє система визнаних принципів, норм та інструментів, на яких базується конкурентна політика провідних держав світу. Фактично усі вони зводяться до контролю за домінуючими на ринку підприємствами, процесами концентрації (монополізацією) виробництва (або споживання в разі моносонічного ринку²³⁹), угодами, що укладаються підприємствами з метою збільшення своїх прибутків, державною допомогою і державними замовленнями.

Якщо на перших етапах розвитку ринкової економіки втручання у конкуренцію майже не знаходило своїх прихильників, то з часом почало виникати розуміння того, що повна свобода дій ринкових сил може призводити до негативних результатів. Тому помірковане регулювання конкурентної боротьби не тільки не заважає ефективному розвитку продуктивних сил суспільства, але є надзвичайно необхідним.

Політика в галузі конкуренції є визначальною для формування і підтримки умов ефективного функціонування ринку. Вона забезпечує конкурентоздатність підприємств та захищає інтереси споживачів, надаючи їм можливість отримувати товари та послуги на кращих умовах. Вона сприяє економічній ефективності шляхом створення сприятливого клімату для інновацій та технічного прогресу. Вона спрямована на запобігання антиконкурентній діяльності з боку компаній або керівництва держави, що може уповільнити розвиток ринку.

Орієнтуючись на досвід США у застосуванні антитрастового законодавства, більшість розвинених ринкових країн у середині ХХ століття почала стрімко запроваджувати основні елементи державного регулювання конкуренції. У цьому відношенні європейські країни не є винятком. На момент створення Європейських Спільнот національні конкурентні законодавства окремих країн-членів перебували у стані формування. У Франції, Німеччині, Нідерландах досить успішно працювали лише окремі напрямки конкурентної політики²⁴⁰.

Ініціатори створення Європейських Спільнот добре розуміли, що гостра конкурентна боротьба, яка розгорнеться на спільному рин-

²³⁹ Моносонія – це ринок з одним споживачем. На практиці таке трапляється, наприклад, на ринку факторів виробництва, якщо споживач є монополістом на ринку товарів і послуг.

²⁴⁰ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 131-132.

ку вимагає специфічного наднаціонального регулювання. Норми національного конкурентного законодавства далеко не завжди зможуть регулювати антиконкурентні відносини компаній, які належать до різних країн-членів і конкурують між собою на спільному ринку. Тому найважливішим завданням при формуванні напрямків економічної політики та розробці наднаціонального законодавства в межах ЄС було запровадження дієвої політики захисту конкуренції.

Політика ЄС у сфері конкуренції виступає одним із напрямів реалізації його стратегічної мети – формування спільного економічного і безпекового простору на європейському континенті.



Метою конкурентної політики ЄС є створення взаємоузгоджених принципів і правил конкуренції на спільному ринку, забезпечення ефективної взаємодії учасників спільного ринку, оптимізація розміщення і використання наявних ресурсів задля сприяння соціально-економічному та технологічному прогресу.

Конкурентна політика ЄС покликана створити для європейської економіки такі правові та економічні умови, які стимулюють її розвиток і модернізацію, дозволяють конкурувати на міжнародному рівні. Заходи підтримки конкуренції здебільшого стосуються великих підприємств та компаній, які мають на меті завоювати значну частину спільного ринку та відповідних прибутків у спекулятивних цілях, одночасно дозволяються угоди та діяльність, які сприяють малим та середнім підприємствам співпрацювати один з одним, а також утворювати об'єднання, що не шкодять інтересам покупців та торгівлі між країнами-членами. Такі угоди дозволяються навіть без попереднього погодження з Європейською Комісією.

Досягнення цих цілей передбачає виконання таких **завдань конкурентної політики**, сформульованих у дев'ятій доповіді про політику конкуренції, проголошеній Європейською Комісією:

- ❖ створення відкритого і об'єданого ринку, не розділеного обмежувальними й антиконкурентними угодами між фірмами;
- ❖ упровадження ефективної конкуренції на ринках шляхом недопущення надмірної концентрації чи будь-яких зловживань домінуючими компаніями;
- ❖ досягнення справедливої конкуренції в ринкових відносинах, що включає надання підтримки малим і середнім

підприємствам, заходи щодо захисту споживача й переслідування незаконних державних субсидій;

- ❖ визначення позиції Спільноти щодо конкуренції з основними суперниками у світовій економіці, здебільшого із США і Японією.



Яке місце в системі пріоритетів ЄС посідає сьогодні конкурентна політика? Аргументуйте Вашу думку.

Комунітарна політика конкуренції покликана також забезпечувати рівні можливості для суб'єктів підприємницької діяльності на спільному ринку. Норми конкурентного права охоплюють все, що може становити предмет комерційних угод. Вони поширюються не тільки на процеси обороту товарів, а й на процедури надання різного роду послуг, захисту прав інтелектуальної власності тощо.



Який взаємозв'язок конкурентної політики Спільноти з іншими політиками ЄС?

*Конкурентну політику ЄС можна розглядати на національному та наднаціональному (комунітарному) рівнях. Існує принципова відмінність між двома рівнями. **Об'єктом комунітарної (наднаціональної) конкурентної політики ЄС** є спільний ринок та торгівля між країнами-членами. **Об'єктом конкурентної політики окремих країн** – національні та локальні ринки. Комунітарне та національне конкурентне регулювання відбуваються паралельно. У разі, якщо вони вступають у протиріччя, правила і норми комунітарного рівня мають пріоритет.*



Отже, конкурентна політика є одним з напрямів регулювання відносин між суб'єктами господарювання в умовах ринкової економіки. Вона здійснюється, в першу чергу, виходячи з інтересів суспільства в цілому, з метою створення рівних умов доступу до ринку суб'єктами господарювання, формування єдиних правил конкурентної боротьби, оптимізації розміщення і використання наявних ресурсів задля соціально-економічного та технологічного прогресу.



Спільна конкурентна політика ЄС має певну специфіку в порівнянні з регулюванням конкуренції на національному рівні. Ця специфіка проявляється у додаткових цілях, які переслідує перша, а саме – розвиток єдиного внутрішнього ринку та створення сприятливих умов для взаємної торгівлі в межах Спільноти.

РОЗДІЛ 2.2. ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

2.2.1. ДЖЕРЕЛА КОНКУРЕНТНОГО ПРАВА ЄС

Правову базу спільної конкурентної політики ЄС становлять установчі договори Європейських Спільнот, а саме:

- ❖ Паризький договір 1951 р. про заснування Європейської Спільноти з вугілля та сталі (ЄСВС) і
- ❖ Римські договори 1957 р. про заснування Європейської економічної Спільноти (ЄЕС) та Європейської Спільноти з атомної енергії (Євратом).

У подальшому ці договори неодноразово переглядались, доповнювались і модифікувались шляхом підписання таких договорів, як Єдиний європейський акт (1986 р.), Маастрихтський договір (1992 р.), Амстердамський договір (1997 р.) та Ніщцький договір (2001 р.).



Початком формування конкурентного права Європейських Спільнот можна вважати підписання Договору про заснування ЄСВС.

Саме у Договорі про заснування ЄСВС міститься положення про заборону ринкових змов (ст. 65). Умови, за яких такі змови могли б допускатись, аналогічні до тих, які пізніше лягли в основу відповідних положень Договору про ЄЕС. Діяльність, спрямована на концентрацію виробництва та на зловживання домінуючим становищем на ринку, регулюється ст. 66 цього договору. Наднаціональні повноваження у конкурентній сфері було покладено на виконавчий орган ЄСВС – Комісію. Характерною рисою Договору про ЄСВС стало також те, що він передбачав регулювання конкурентної політики лише на наднаціональному рівні, тобто держави-члени не могли проводити конкурентну політику паралельно з Комісією²⁴¹.

Римськими договорами 1957 р. про заснування Європейської економічної Спільноти та Європейської Спільноти з атомної енергії було

²⁴¹ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 30.

задекларовано принципи конкурентної політики, сформульовано правила конкуренції і створено спеціальний орган – Агенцію, підпорядковану Комісії, на яку покладено контроль за їх дотриманням. Ст. 3 Договору про заснування ЄЕС (пізніше – Договір про заснування Європейської Спільноти) визначає одним із його завдань створення системи попередження порушень правил конкуренції на спільному ринку. Детальніші норми конкурентного права містяться в розділі VI цього договору «Спільні положення щодо конкуренції, оподаткування та зближення законодавств». Основні сфери, в яких здійснюється регулювання конкурентної політики згідно з Договором про ЄЕС такі: обмежувальні угоди й узгоджені дії (ст. 81), зловживання домінуючим становищем на ринку (ст. 82), державна допомога (субсидії) (ст. 87–89) та державні підприємства й лібералізація ринку (ст. 86)²⁴².

З 1 січня 1994 р. правила конкуренції в ЄС поширюються на Європейський економічний простір (ЄЕП), зокрема це стосується статей 81 і 82 Договору, які набули чинності й для Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну (відповідно до ст. 53 Договору про ЄЕП)²⁴³.



Норми та положення, прописані в установчих договорах Європейських Спільнот, сукупно формують **первинне законодавство** (право) ЄС.

Установчі договори встановлюють головні завдання і принципи Європейських Спільнот. Ці норми можна порівняти з вимогами конституцій в окремих країнах. Вони мають безумовне верховенство щодо норм вторинного права. Для їх перегляду встановлена складна процедура, яка вимагає проведення відповідної міжурядової конференції та ратифікації усіма державами-членами.



Другий рівень законодавства ЄС формує **вторинне законодавство** – складну підсистему норм, що їх розробляють і приймають окремі інституції ЄС (постанови, директиви, рішення, рекомендації тощо)²⁴⁴.

²⁴² Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 82–88.

²⁴³ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 34.

²⁴⁴ Більш детально про правову природу актів вторинного законодавства ЄС йдеться у параграфі 1.2.1 підручника.

До вторинного законодавства можна також віднести судові прецеденти, тобто винесені Судом ЄС рішення або трактування законодавства Спільнот, які відіграють дуже важливе значення у формуванні принципів і процедури застосування конкурентного законодавства ЄС.

Виділяють також *третинне або комплементарне законодавство*, що включає правові норми, джерелом яких є акти, інші, ніж документи, видані інституціями ЄС. Це, насамперед, договори, укладені державами-членами. Вони мають міжнародно-правовий характер і не підпадають автоматично під юрисдикцію Суду ЄС, але на практиці вони, як правило, містять відповідне застереження, яке підпорядковує їх юрисдикції Суду ЄС. Іноді до категорії норм, які доповнюють право ЄС, відносяться угоди між інституціями або внутрішні акти інституцій.

Розробка наднаціонального права не припиняє дію національного законодавства у відповідних сферах. Національне законодавство регулює певні правовідносини в межах окремої країни, а наднаціональне право поширюється на правовідносини, які складаються на рівні спільного ринку. Норми комунітарного (наднаціонального) права мають перевагу над нормами національного права. Норми права ЄС є частиною національного права, мають силу прямої дії й обов'язкові для застосування, зокрема у діяльності національних судових органів. Усі зазначені характеристики наднаціонального права ЄС поширюються і на конкурентне право.

Антиконкурентні дії, які охоплюють території кількох держав-членів ЄС, розглядаються на базі норм загальноєвропейського конкурентного права, а аналогічні дії, що мають наслідки лише в межах однієї країни, припиняються національним конкурентним законодавством.

У комунітарному конкурентному праві діє *принцип екстериторіальності*.



Суть *принципу екстериторіальності* полягає в тому, що європейські правила конкуренції застосовуються до всіх підприємств, дії яких стосуються спільного ринку, незалежно від того, засновані вони в країні-члені чи ні.

Це було неодноразово підтверджено Судом ЄС, коли він встановлював, що Комісія має право розпочинати судові справи проти

підприємств відповідно до ст. 81 та 82 Договору, якщо їхні дії негативно впливають на торгівлю в межах Спільноти.



Отже, правову базу конкурентної політики ЄС формують установчі договори Спільнот, які утворюють основний правовий блок – первинне право ЄС. Первинне право відіграє головну роль, визначаючи підвалини й форми інтеграції. Вторинне право має похідний характер і створюється на його основі (постанови, директиви, рішення, рекомендації тощо). Воно не повинно суперечити первинному, а в разі колізії перевагу мають норми первинного права. Третинне право доповнює вторинне, діючи, як правило, в тій сфері, в якій право ЄС не застосовується.

2.2.2. ПОВНОВАЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙ ЄС У СФЕРІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

Безпосередню участь у формуванні й реалізації конкурентної політики Спільноти беруть Європейська Рада, Європейський Парламент, Рада ЄС, Європейська Комісія та Суд ЄС. Крім того, важливе і всезростаюче значення відіграють національні антимонопольні та конкурентні відомства.

Оскільки описані в першому розділі принципи розподілу компетенцій між інституціями Спільноти у сфері внутрішнього ринку та характер цих компетенцій у цілому поширюються і на сферу конкуренції, зупинимось лише на специфіці регуляторної діяльності у цій сфері головного виконавчого органу ЄС – Європейської Комісії.



Спеціалізованим структурним підрозділом Європейської Комісії, який відповідає за розвиток і реалізацію конкурентної політики Спільноти, є *Генеральний директорат з питань конкуренції*.

Очолює *Генеральний директорат з питань конкуренції* Генеральний директор²⁴⁵, у якого є три заступники (з пи-

²⁴⁵ Станом на середину червня 2006 р. функції Генерального директора виконував Філіп Лоуї (Philip Lowe).

тань антитрастової політики, антиконцентраційного регулювання та державної допомоги). Асистує Генеральному директору Провідний економіст. Один з Комісарів Європейської Комісії також спеціалізується на питаннях конкуренції та курирує діяльність Генерального директорату. Структура Генерального директорату має функціонально-секторальний характер (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура Генерального директорату з питань конкуренції²⁴⁶

Позначення директорату	Назва директорату	Основні повноваження
Директорат R	Стратегічне планування і ресурси	Стратегічне планування, людські та фінансові ресурси, безпека, інформаційні технології, ведення документації, комунікації
Директорат A	Формування політики і стратегічне забезпечення	Формування антитрастової та антиконцентраційної політики та їх стратегічна підтримка, забезпечення виконання та прийняття рішень, функціонування Європейської конкурентної мережі, міжнародні зв'язки
Директорат B	Енергетика, первинні сектори промисловості, хімічна та фармацевтична промисловості	Регулювання конкуренції в енергетичній сфері, у первинних секторах промисловості, хімічній та фармацевтичній промисловостях
Директорат C	Сектор інформації, комунікацій та зв'язку	Регулювання конкуренції у сфері телекомунікацій, поштового зв'язку, засобів масової інформації, інформаційних технологій, мережі Інтернет та виробництва споживчої електроніки
Директорат D	Послуги	Регулювання конкуренції у фінансовому та транспортному секторах, сфері дистрибуторської торгівлі, інших секторах сфери послуг
Директорат E	Сектори виробництва споживчих товарів та переробного виробництва	Регулювання конкуренції у сфері виробництва товарів широкого вжитку, продуктів харчування, машинобудівної продукції
Директорат F	Картелі	Забезпечення антикартельного регулювання
Директорат G	Державна допомога – I: згуртування і конкурентоздатність	Регулювання державної допомоги у сфері підтримки розвитку регіонів, промислової реструктуризації, науково-дослідницьких та інноваційних розробок, охорони навколишнього середовища та енергозбереження
	Державна допомога – II: комунікаційні мережі, лібералізовані сектори та послуги	Регулювання державної допомоги у сфері поштового зв'язку, фінансових послуг, телекомунікацій, засобів масової інформації та інших секторах сфери послуг

²⁴⁶ Складено за даними веб-порталу Генерального директорату з питань конкуренції станом на червень 2006 р. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

Позначення директорату	Назва директорату	Основні повноваження
Директорат I	Політика державної допомоги та стратегічне координування	Формування та стратегічна підтримка політики у сфері державної допомоги, забезпечення виконання та прийняття рішень, формування мережі співпраці, прозорості й моніторингу державної допомоги

Як видно з таблиці чотири, директорати мають чітке галузеве спрямування, решта носять загальнофункціональний характер або забезпечують політику в окремих сферах конкурентного права ЄС. Директорат, що спеціалізується на антикартельному регулюванні, є відносно новим і був створений 1 червня 2005 р. з ініціативи Комісара з питань конкуренції Нілі Кроеса. Його основне призначення – посилити боротьбу з картельними домовленостями між компаніями на ринку Спільноти.

У здійсненні завдань, визначених у ст. 85 та положеннях, прийнятих відповідно до ст. 83 Договору, Комісія (Генеральний директорат) може збирати усю необхідну інформацію в урядах та компетентних владних органах країн-членів, а також на підприємствах або в їх асоціаціях.

Якщо в якомусь секторі економіки загальний напрям торгівлі між країнами-членами, динаміка цін, їх коливання та інші обставини говорять про обмеження або викривлення конкуренції, то Комісія вправі провести загальне розслідування і під час його проведення може вимагати від підприємства надання інформації, необхідної для застосування ст. 81 та 82. Зокрема, це може стосуватися угод, рішень та узгоджених дій, про які компанії зобов'язані повідомляти Комісію. Вона може звернутися до підприємств та груп підприємств, масштаби діяльності яких говорять про те, що вони займають домінуюче положення на спільному ринку або на його значній частині, з проханням надати звіт про структуру підприємств та їх діяльність.

Проведення розслідувань і накладення санкцій за вчинені порушення здійснюються згідно з процедурою, встановленою *Постановою Ради 1/2003*²⁴⁷, яка набрала чинності 1 травня 2004 р. і

²⁴⁷ Council Regulation (EC) 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty [Official Journal of the European Communities. – 2003. – L 1].

Постанова також доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

скасувала *Постанову Ради 17/62*. Відповідно до неї Комісія застосовує кілька варіантів проведення розслідування дій, які можуть вважатися порушеннями ст. 81 і 82. По-перше, вона може приймати рішення про відсутність негативних наслідків у відповідних угодах або практичних діях підприємств. Тобто Комісія підтверджує, що з наявної інформації не випливає фактів, які давали б підстави розпочинати розслідування. По-друге, Комісія може надавати індивідуальні звільнення згідно зі ст. 81(3) Договору. По-третє, Комісія може провести розслідування, але на основі своїх висновків ухвалити рішення про відсутність підстав для накладання санкцій. По-четверте, Комісія може покарати фірму, наклавши на неї відповідні санкції.



Які структури відповідають за реалізацію конкурентної політики в Україні? У чому проявляються спільні й відмінні риси конкурентної політики ЄС та вітчизняної конкурентної політики?

Комісія може розпочинати розслідування як за власною ініціативою, так і на прохання держав-членів або зацікавлених сторін – окремих фірм чи фізичних осіб. За власною ініціативою Комісія, як правило, розпочинає розслідування, отримавши повідомлення про укладення угод між фірмами, а також отримавши повідомлення про державну допомогу, заплановану державою-членом. Якщо ініціативу висловила одна або більше зацікавлених сторін, саме Комісія вирішує, чи проводити розслідування. Тільки після проведення відповідного попереднього розслідування і застосування належних стандартів оцінювання Комісія вправі не приймати рішення про вжиття певних заходів. До того ж якщо Комісія вирішує не продовжувати розслідування, вона повинна повідомити про це зацікавленим сторонам, які надали їй інформацію про можливе порушення.



Зазначена *постанова Ради наділяє Комісію дозвільною, контрольною й каральною функціями*. Дозвільна діяльність полягає у повноваженні Комісії давати дозвіл на проведення узгоджених дій, контрольна – у повноваженні Комісії вимагати інформацію й проводити перевірки, каральна – у застосуванні санкцій.

Дозвільна процедура передбачає отримання компаніями попереднього дозволу Комісії на заплановані ними узгоджені дії.

Рішення Комісії може констатувати, що заборони, визначені в ст. 81, не застосовуються до цієї ситуації (*negative clearance*) або що такі дії підпадають під дію ст. 81(3) і кваліфікуються як виняток із заборон ст. 81(1). Повідомлення заявника може містити прохання кваліфікувати заплановані узгоджені дії або за першим, або за другим пунктом. Постанова визначає випадки, коли повідомлення не потрібно здійснювати (наприклад, коли такі угоди мають виключно національний характер).

Здійснення повідомлення про узгоджені дії й отримання схвального рішення Комісії за ним, звільняє компанії від подальшої відповідальності.

Контролююча функція Комісії ґрунтується на повноваженнях щодо отримання інформації й проведення перевірок. Постанова 1/2003 надає їй досить широкі повноваження вимагати інформацію і проводити перевірки, оголошені або не оголошені. Відповідно до цієї постанови інформація може бути отримана не тільки від фірм і їх асоціацій, а й від урядів та інших державних органів держав-членів. Здебільшого на власний розсуд Комісія може визначати обсяг інформації, необхідної для проведення розслідувань і прийняття рішень.

Комісія наділена широкими повноваженнями стосовно проведення різного роду перевірок та інспекцій. Вона має право без попереднього повідомлення вимагати необхідну для розслідування документацію. При цьому може не тільки вивчати бухгалтерські документи та інші ділові записи, а й копіювати їх та робити з них виписки. Їй дозволено проводити на місці усні опитування фахівців та інших осіб, проникати до будь-яких приміщень, території і будь-яких видів транспорту, що належить підприємствам.

До прийняття остаточного рішення представникам підприємств або будь-яким іншим зацікавленим сторонам надається можливість виступити з інформацією щодо власного бачення ситуації, яка розглядається. Процедура організації таких слухань наведена в Постанові Комісії 99/63. Сторонам, які беруть участь у справі, надається можливість доступу до документів, що безпосередньо стосуються справи.

Комісія має також повноваження накладати санкції. У цьому проявляється її *каральна функція*. Каральні санкції можуть бути двох видів: штрафи і періодичні стягнення. Штрафи накладаються за порушення вимог ст. 81 і 82 або за невиконання будь-яких умов, установлених для підприємств у процесі виконання рішення

щодо індивідуальних чи групових пілг. Відповідно до Постанови розмір цих штрафів може становити від однієї тисячі до одного мільйона євро або до 10% сумарного обороту підприємства за минулий рік діяльності.

Сума штрафу залежить від цілої низки обставин. Насамперед враховується фактичний вплив на конкуренцію компаній у межах Спільноти. Окрім вагомості порушення, враховується також його тривалість, поведінка порушника в процесі проведення розслідування тощо.

Періодичні стягнення є санкціями стимулюючого характеру. Комісія може зобов'язати підприємства періодично сплачувати суми від 50 до 1000 євро, щоб примусити припинити порушення або стримати підприємство від повторного скоєння такого порушення.



Відповідно до ст. 230 Договору будь-яка фізична чи юридична особа протягом двох місяців може звернутися з позовом до *Суду ЄС (Суду першої інстанції)*, що оскаржує рішення Комісії, які безпосередньо зачіпають їхні інтереси.

Наприклад, Суд першої інстанції може переглядати рішення Комісії про накладання штрафів або періодичних виплат за порушення конкурентного права ЄС. Суд ЄС у межах своєї компетенції може тлумачити норми конкурентного права ЄС за запитами інституцій ЄС або національних судів. Суд першої інстанції є проміжним органом між Комісією і Судом ЄС. Він не лише розглядає апеляції, а й готує рішення для Суду ЄС і працює безпосередньо з особами. Право проводити розгляд щодо оскарження рішень Комісії стосовно анти-конкурентних дій суб'єктів ринку було покладено на Суд першої інстанції у 1989 р.



Отже, конкурентну політику ЄС формують: Європейська Рада, Європейський Парламент, Рада ЄС, Європейська Комісія (Генеральний директорат з питань конкуренції) та Суд ЄС (включаючи Суд першої інстанції). Важливе і всезростаюче значення відіграють національні антимонопольні й конкурентні відомства.

2.2.3. НАЦІОНАЛЬНІ АНТИМОНОПОЛЬНІ ОРГАНИ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ У РЕГУЛЮВАННІ КОНКУРЕНЦІЇ НА КОМУНІТАРНОМУ РІВНІ

Серед *національних органів*, наділених антимонопольними повноваженнями, можна виділити *спеціалізовані й неспеціалізовані*. До перших належать *антимонопольні органи*, які можуть займати різне місце в структурі державних органів. Зазвичай національні антимонопольні органи займаються наглядом за дотриманням національного конкурентного законодавства. Однак у випадках, коли до національних підприємств застосовується не національне право, а право конкуренції ЄС, ці органи надають допомогу наднаціональним органам у процедурі збору інформації, а також виконують функцію контролю за виконанням рішень Комісії ЄС.

У разі виявлення порушень ст. 81 і 82 Договору національні антимонопольні чи судові органи держав-членів мають право розпочинати розслідування самостійно. Це було передбачено ще нормами Постанови 17/62. Але після початку розслідування від них вимагається підтримувати тісний зв'язок з Комісією, яка стежить за проведенням розслідування і може у будь-який час розпочати власний розгляд цієї справи.

Згідно з Постановою Ради 1/2003 державні органи можуть застосовувати ст. 81 і 82 Договору доти, доки Комісія не розпочне розгляд відповідної справи. З цією метою до Комісії надсилаються копії будь-яких звернень, повідомлень та інших документів, які стосуються справи. І в подальшому ході розслідування відбувається тісна взаємодія національних і наднаціональних органів.

До неспеціалізованих національних органів, які беруть участь у регулюванні норм конкурентного права, слід віднести *судові органи*. Останнім часом відповідно до принципу прямої дії права ЄС усе чіткіше проявляються тенденції зміщення центру діяльності щодо застосування права ЄС на національний рівень. Це підтверджується і Постановою Ради 1/2003.

Національні суди загальної юрисдикції зобов'язані безпосередньо застосовувати норми ЄС про захист конкуренції. Вони можуть виносити рішення про анулювання угод, видавати накази щодо впровадження правил конкуренції, відшкодовувати збит-

ки, завдані внаслідок порушення ст. 81 і 82 Договору. На сучасному етапі національні суди при застосуванні зазначених статей можуть діяти повністю незалежно від Комісії. Однак вони не мають жодних повноважень щодо надання індивідуальних пільг. Водночас вони можуть виносити рішення про те, що певні фірми відповідають вимогам, які дають можливість отримувати такі пільги.

Проте на практиці довести факт порушення правил конкуренції чи існування загрози такого порушення у національному суді надзвичайно важко. Норми конкурентного права ЄС можуть бути застосовані, лише якщо позивач доведе, що обставини справи відповідають двом основним умовам: обмеження конкуренції на спільному ринку та вплив на торгівлю між країнами-членами. Для доведення наявності цих обставин вимагається аналіз ринкової ситуації, який не під силу більшості учасників ринку.



Тому результативнішою і значно дешевшою формою боротьби з порушеннями ст. 81 і 82 є заяви зацікавлених осіб до Комісії, в коло обов'язків якої входить розслідування і встановлення відповідних обставин справи. І в цьому разі витрати несуть не заявники, а Комісія.

Важливу і зростаючу дорадчу функцію в реформуванні конкурентного права і конкурентної політики ЄС відіграє новостворена Європейська мережа з питань конкуренції або **Європейська конкурентна мережа (ЄКМ)**²⁴⁸. Ця організація об'єднує конкурентні відомства країн Європи на добровільних засадах і принципах рівності, взаємної поваги та єдності задля поширення найкращого досвіду у сфері конкуренції, зближення процедурних та правових норм країн-членів, координації дій, оптимізації діяльності та ресурсів. У цьому ж напрямі працює і Європейська асоціація конкурентних відомств, створена у 2000 р. як колегіальний орган із керівників національних антимонопольних структур з метою вирішення спірних питань та уникнення винесення суперечливих рішень.

²⁴⁸ Дідківська Л. І. Захист конкуренції в Європейському Союзі та сучасні новації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 117–123.



Національні антимонопольні (спеціалізовані) чи судові (неспеціалізовані) органи держав-членів мають право розпочинати розслідування за ст. 81 і 82 Договору самостійно. Вони можуть проводити його доти, доки Комісія не розпочне власний розгляд відповідної справи (Постанова 1/2003). Розпочате Комісією розслідування відбувається у тісній взаємодії з національними органами. Якщо ж Комісія не розпочинає власного розслідування, національні органи можуть приймати рішення за ст. 81–82 самостійно. Національні органи не мають повноважень щодо надання звільнень від дії ст. 81–82. Проте вони можуть виносити рішення про відповідність певних узгоджених дій умовам звільнення.

РОЗДІЛ 2.3. РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЄС



Основні напрями регулювання конкуренції на внутрішньому ринку ЄС відповідають основним формам антиконкурентної поведінки ринкових суб'єктів. Серед них **такі:**

- угоди та узгоджені дії, що обмежують конкуренцію, включаючи картельну практику;
- зловживання домінуючим становищем на ринку;
- концентрація виробництва та злиття підприємств;
- державна допомога та створення особливих умов діяльності державним підприємствам.

Зупинимось почергово на кожному з них. Положення щодо усіх видів антиконкурентної поведінки містяться у Римському договорі, крім положень щодо концентрації та злиття. Останні регулюються Постановою Ради 139/2004 від 20 січня 2004 р.

2.3.1. УГОДИ ТА УЗГОДЖЕНІ ДІЇ, ЩО ОБМЕЖУЮТЬ КОНКУРЕНЦІЮ

Угоди та узгоджені дії, що обмежують конкуренцію, є одним з найсерйозніших видів порушень правил конкуренції.



Під *угодами та узгодженими діями*, що обмежують конкуренцію, розуміють будь-які явні або неявні змови, які усувають конкуренцію між виробниками і призводять до встановлення обсягів виробництва та цін, далеких від ринкової рівноваги.

А це, у свою чергу, призводить до невиправданого зростання цін споживчих товарів, створює перешкоди для входження на ринок інших підприємств, дає можливість по-різному ставитись до різних категорій клієнтів, тощо. Тобто такі угоди стають на заваді нормальному функціонуванню ринку і перешкоджають суспільно-ефективному розподілу ресурсів. Тому в Європейських Спільнотах з перших років їх існування усвідомлюють необхідність бо-

ротьби з таким явищем, як картельні змови або інші домовленості між підприємствами, що обмежують конкуренцію.

Ст. 81 Римського договору забороняє як несумісні із спільним ринком усі явні і таємні, «горизонтальні» й «вертикальні» міжфірмові угоди (змови), які можуть негативно вплинути на внутрішню торгівлю ЄС і ведуть до обмеження, деформації або недопущення конкуренції, за винятком випадків, спеціально обумовлених і схвалених Комісією ЄС. Згідно з цією статтею **до заборонених угод, що обмежують конкуренцію, відносяться** ті, які:

- ❖ прямо чи опосередковано фіксують закупівельні ціни чи ціни продажу та будь-які інші умови торгівлі;
- ❖ обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи капіталовкладення;
- ❖ розподіляють ринки чи джерела постачання;
- ❖ визначають неоднакові умови щодо рівноцінних угод з іншими торговельними партнерами, що створює для них нерівні умови конкуренції;
- ❖ обумовлюють укладання договорів прийняттям партнерами додаткових зобов'язань, за своїм характером, або відповідно до торговельної практики, не пов'язаних із предметом цих договорів²⁴⁹.

Перераховані угоди вважаються несумісними з умовами функціонування спільного ринку ЄС. Вони не мають юридичної сили, не породжують юридичних наслідків і недійсні з моменту їх укладення. Якщо ж вони є суттєвою частиною договору, то весь договір вважається таким, що не має юридичної сили.

У разі сумнівів щодо легальності угоди підприємствам, які укладають угоду, рекомендується повідомити про таку угоду Комісією, щоб запобігти штрафів. Проте на сучасному етапі цієї формальності можна не дотримуватися. 6 грудня 2002 р. за пропозицією Комісії Рада прийняла нову **Постанову 1/2003** щодо виконання конкурентних норм за ст. 81 та 82 Договору²⁵⁰, резуль-

²⁴⁹ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 82–83.

²⁵⁰ Council Regulation (EC) 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty [Official Journal of the European Communities. – 2003. – L 1].

Постанова також доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

татом чого стала заміна механізму попереднього повідомлення системою юридичного винятку. Відповідно до цієї нової системи кожне підприємство повинно буде визначати під свою власну відповідальність, чи підпадає угода, яку воно укладає, під заборону Договору, і, якщо так, то чи підпадає вона під вилучення за ст. 81 (3) Договору. Контроль за правильністю цієї оцінки здійснюватиме Комісія або будь-який інший національний суд чи антимонопольний орган (остаточний контроль здійснюється Судом ЄС) на підставі принципу паралельних юрисдикцій, за яким національним судам та антимонопольним органам надані такі повноваження.



Як приклади *угод, що прямо чи опосередковано фіксують закупівельні ціни чи ціни продажу та будь-які інші умови торгівлі*, можна навести заборонені Комісією угоди між основними виробниками цинку (Re Zinc Producers Group²⁵¹) та угоди між італійськими виробниками певних видів продукції зі скла (Re Italian Flat Glass Cartel²⁵²).

Угоди, в яких сторони намагаються обмежити своє подальше зростання, підпадають під другу категорію заборонених угод, тобто вважаються такими, що обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи капіталовкладення. Ці дії мають безпосередні негативні наслідки для конкуренції.



Наприклад, у справі Quinine Cartel однією з домовленостей, визнаною Судом незаконною, була домовленість між підприємствами Франції, Нідерландів і Німеччини, яка встановлювала квоти на обсяги продажів і заборону на виробництво синтетичного хініну. Мета таких дій полягала в підвищенні цін і збільшенні прибутку сторін угоди²⁵³.

До угод, що поділяють ринки або джерела постачання, належать ті, які дають конкурентам можливість розподіляти (сег-

²⁵¹ Official Journal of the European Communities. – 1984. – L 220.

²⁵² Official Journal of the European Communities. – 1989. – L 33.

²⁵³ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 135.

ментувати) між собою ринки за певним принципом. Така сегментація може відбуватися за видом чи асортиментом товару, за географічним принципом тощо.



У справі Siemens/Fanus Комісія визнала незаконною угоду двох виробників, які обрали один одного як виключних дилерів у певній частині Спільноти²⁵⁴.

Однотипні угоди, що передбачають нерівноправне ставлення до різних торговельних партнерів і створюють для них нерівні умови конкуренції, є дискримінаційними по відношенню до підприємницької діяльності окремих виробників і заборонені.



Наприклад, у справі IAZ International Belgium угода, що розглядалась, була укладена між бельгійською національною асоціацією водопостачальників, з одного боку, та виключними імпортерами пральних машин – з іншого. Згідно з цією угодою лише машини, які відповідали бельгійським стандартам, приєднувалися до мережі водопостачання. Однак було встановлено, що умови, згідно з якими перевірялась відповідність цим стандартам, виявилися сприятливішими саме для цих виробників і виключних імпортерів, ніж для будь-яких інших. Суд виніс рішення, у якому вказав, що така практика перешкоджає конкуренції (справи 96–102, 104, 105, 108 та 110/82 – 1983 ECR 3369)²⁵⁵.

Контракти, які обумовлюють укладання договорів прийняттям партнерами додаткових зобов'язань, за своїм характером, або відповідно до торговельної практики, не пов'язаних із предметом цих договорів, також забороняються на території ЄС. Наприклад, це стосується випадків, коли сторона, що домовляється, буде зобов'язана придбати таку кількість продукції, яка значно перевищує її реальні потреби у цій продукції. Або споживача зобов'язують замовити товар, який не має жодного зв'язку з предметом основного контракту і зовсім йому не потрібен.

²⁵⁴ Official Journal of the European Communities. – 1985. – L 376.

²⁵⁵ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 136.

Обмеження доступу до ринку нових учасників є також забороненим. Доступу до ринку можна завадити, наприклад, у тому випадку, коли велика кількість роздрібних торговців на ньому пов'язана зобов'язанням продавати лише продукти одного виробника, з яким вони мають контракт або вертикальну угоду, що носить виключний характер для третіх сторін.



Прикладом такої угоди є угода між Langnese (Unilever) та Schöller, які є двома основними конкуруючими фірмами на німецькому ринку морозива²⁵⁶.

З вищезазначених причин Комісія заборонила цю угоду, а Суд першої інстанції підтвердив заборону. В інших випадках новим конкурентам можуть перешкоджати у доступі до ринку за допомогою горизонтальних угод або узгодженої практики.

У практиці антитрастової діяльності Спільноти відрізняють **горизонтальні та вертикальні угоди про кооперацію**.



Горизонтальні угоди – це угоди між підприємствами, що знаходяться на одному рівні економічного процесу, тобто безпосередніми ринковими конкурентами.

У нормальних ринкових умовах такі підприємства повинні конкурувати одне з одним, що зазвичай суттєво ускладнює їх самостійну діяльність. Щоб усунути небажаний для них вплив конкуренції, підприємці намагаються домовитися між собою з основних проблемних питань.

Як правило, саме горизонтальні угоди спрямовані на обмеження конкуренції, тому вони викликають найбільшу стурбованість антимонопольних органів. Горизонтальні угоди (картелі) – найбільш небезпечний і поширений вид обмежувальної ділової практики. Предметом найчастіше тут виступають фіксація чи обмеження обсягів виробництва, розподіл ринків тощо. Наслідки картельних угод украй негативно впливають на економічний розвиток. Вони призводять до зростання цін, обмеження виробництва, стримування інновацій.

²⁵⁶ Муссіс Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика: Конкуренція / Пер. з англ. під ред. О.І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВІД «Київський університет», 1999. – С. 28.



Вертикальні угоди – це угоди, що укладаються між підприємствами, які знаходяться на різних стадіях виробничого процесу та розподілу продукції.

Найчастіше вони стосуються сфери обігу, тобто контрактів, укладених між підприємцями, які займають різні місця в комерційному процесі. Такі угоди, як правило, не порушують конкуренцію безпосередньо, тому вважається, що вертикальні угоди менш загрозливі з погляду впливу на конкуренцію. Але їхні наслідки для економіки можуть бути такими ж негативними, як і у випадку картелів. Загалом антимонопольні законодавства більшості країн забороняють антиконкурентні угоди, не розділяючи їх при цьому на горизонтальні й вертикальні. Прикладом вертикальних домовленостей можуть слугувати угоди про виключні права дистриб'юторської діяльності.

Слід також відзначити, що заходи, спрямовані на захист конкуренції на спільному ринку ЄС, вживаються лише за умови мінімального фактичного впливу (правило *de minimis*).



Суть правила (принципу) *de minimis* полягає в тому, що антиконкурентна угода не підпадає під дію ст. 81 Договору, якщо її вплив на торгівлю між країнами-членами є незначним.

Для того щоб підприємства мали певні орієнтири щодо дозволених угод, Комісія приймає періодичні доповіді (поправки) про угоди невеликого масштабу, в яких зазначаються основні критерії мінімального фактичного впливу. Після поправок, прийнятих 2001 р., вважається, що угода не суттєво впливає на умови ринку, коли частка ринку, якою володіють підприємства, не перевищує 10% від загального обсягу ринку відповідних товарів чи послуг – для горизонтальних угод та 15% – для вертикальних угод²⁵⁷. Проте цей виняток не стосується таких антиконкурентних угод, як горизонтальні угоди про встановлення цін чи розподіл ринків, вертикальні угоди про фіксацію цін перепродажу чи ексклюзивної територіальної сегментації. Такі угоди заборонені у будь-якому разі.

²⁵⁷ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 45.



У справі Volk v. Vervaecke Суд ЄС зазначив, що товар, відносно якого укладено угоду, складає тільки від 0,2 до 0,5% виробництва Німеччини. Угода не потрапила під дію ст. 81 Договору, тому що мала незначний вплив на ринки через слабкість позицій сторін угоди. В іншій справі Miller Суд ЄС вирішив, що, маючи 5%²⁵⁸ документально зафіксованого виробництва Німеччини, а в деяких секторах навіть більше, фірма не може розраховувати на визнання цих обсягів ринку незначними, а тому правило *de minimis* не може бути застосовано²⁵⁹.

Процедура розгляду (розслідування) справ щодо укладення заборонених антиконкурентних угод складна і неоднозначна. Оскільки на практиці вимоги досить часто уточнюються правовими актами інституцій та судовими прецедентами. Наприклад, трактування лише такої категорії, як «підприємство» породило багато суперечок. У Договорі відсутнє визначення підприємства. Проте Суд ЄС і Комісія досить широко тлумачать цей термін. При розгляді однієї зі справ Суд ЄС установив, що поняття «підприємство», яке вживається у ст. 81 Римського договору, не ідентичне поняттю «юридична особа». Воно може застосовуватися до будь-якого суб'єкта, який займається торговельно-економічною діяльністю, незалежно від того, чи направлена вона на досягнення прибутку, чи ні. Це означає, що фізична особа теж може бути визнана об'єктом конкурентного права, якщо вона займається комерційною діяльністю.

Зокрема, були випадки застосування статті 81 Договору до різноманітних товариств та інших структур (наприклад, до органів державної влади), які не завжди мають статус юридичної особи, але надають певні послуги.



Наприклад, положення статті 81 застосовувались по відношенню до відомого оперного співака Лучано Паваротті (1978 р.), до Міжнародної федерації футболу-

²⁵⁸ До 2001 р. критерій становив 5% для горизонтальних і 10% для вертикальних угод.

²⁵⁹ Скордамалья В., Саніахметова Н., Мельник С. Конкурентне право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – С. 63.



них асоціацій (ФІФА), яка уклала рекламні контракти й контракти на трансляцію футбольних матчів (1990 р.)²⁶⁰.

Суд також визначився, що ст. 81 не застосовується до угод між підприємствами, які є частинами єдиного економічного цілого. Материнська й дочірня компанії, які мають статус різних юридичних осіб, з економічної точки зору можуть являти собою єдине ціле, тому що дочірня компанія не є незалежною у визначенні своєї політики на ринку.

Існують також випадки накладання санкцій на підприємства, які не є резидентами ЄС, що неодноразово було предметом незадоволення іноземних компаній і оскаржувалось ними в Суді ЄС. Але Суд вирішив, що повноваження Комісії стосуються території усього європейського ринку, і якщо дії певного економічного суб'єкта, керованого іноземною компанією, суперечать правилам конкуренції, то Комісія вправі накладати на цю компанію санкції.



Чи відомі Вам випадки застосування Європейською Комісією санкцій за антиконкурентну поведінку на ринку Спільноти щодо українських підприємств? Які правила конкуренції ЄС були порушені?

Справи щодо порушення антирастового законодавства ЄС розпочинаються, як правило, за скаргами підприємств, які потерпають від узгоджених дій інших підприємств на ринку. Комісія може також розпочинати розслідування за власною ініціативою після виявлення факту узгоджених дій компаній. Так, у 2005 р. з усіх 105 антирастових справ 55 було ініційовано постраждалими сторонами, 39 – розпочато Комісією з власної ініціативи, а решта – з ініціативи інших зацікавлених сторін чи держав-членів (рис. 2.2).

Також спостерігається тенденція до суттєвого скорочення загальної кількості справ, що розглядаються Комісією, починаючи з 2004 р. Це, на нашу думку, пов'язано з прийняттям у 2003 році нової антирастової Постанови Ради²⁶¹ (набрала чинності у 2004 р.),

²⁶⁰ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 136.

²⁶¹ Постанова 1/2003, про яку йшлося вище.

згідно з якою національні антимонопольні органи держав-членів можуть керуватись положеннями статей 81–82 Договору при прийнятті своїх рішень, тобто розглядати справи, що раніше були виключно у компетенції Комісії.

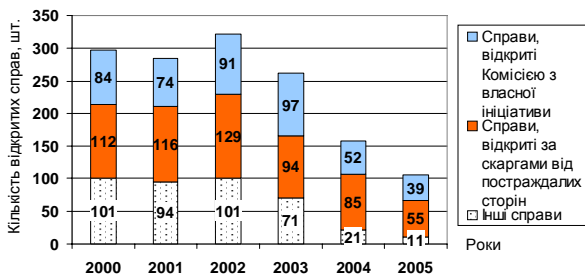


Рис. 2.2. Ініціатори антитрастових справ, відкритих Комісією у 2000–2005 рр.²⁶²

Можна виділити кілька етапів у процедурі розслідування справ, пов'язаних з укладанням антиконкурентних угод (рис. 2.3). *По-перше*, повинно бути встановлено факт наявності угоди чи домовленості. Слід розрізнити поняття «угода», яка, як правило, укладається у вигляді документа, і практичні дії або бездіяльність, які можуть і не мати документального оформлення (усна домовленість). Під дію ст. 81 підпадають не тільки юридично оформлені угоди, а й неформальні домовленості, а також інші більш складні схеми узгодження порядку взаємодії на ринку. За визначенням Суду, «картельна практика» – це термін, який охоплює неформальні «приховані угоди» між підприємствами та застосовується до тих підприємств, які свідомо чинять такі практичні спільні дії, створюючи цим самим загрозу конкуренції.

Угоди чи домовленості забороняються незалежно від того, укладені вони в письмовій чи усній формі, є офіційними чи неофіційними. Форма, однак, відіграє важливу роль як доказ протиправних дій. Якщо угода укладена письмово, довести порушення конкурентного законодавства, як правило, не є проблемою. Але підприємства часто формують свої антиконкурентні дії на усних

²⁶² Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 78. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

домовленостях. За відсутності прямих доказів у вигляді письмових угод враховується фактична поведінка підприємства на ринку. Якщо вона вкладається у певну схему, то мова може йти про узгоджені дії. Рішенням Суду у справі Dyestuffs (№ 48/69) було підтверджено рішення Комісії про те, що ряд одноманітних заходів, мета яких – підвищення цін, застосованих провідними виробниками, являє собою узгоджену практику²⁶³.

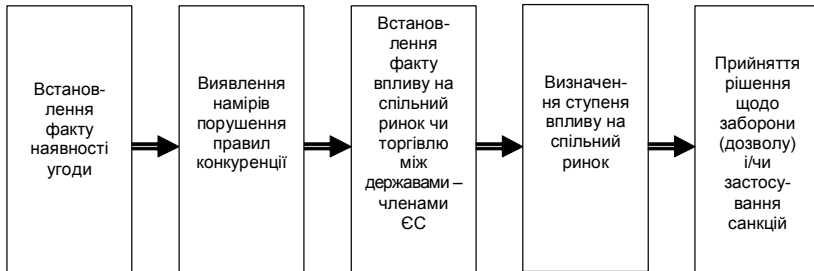



Рис. 2.3. Етапи розгляду справ щодо укладення заборонених антиконкурентних угод

Суд розділяє поняття «картельна практика» і «паралельна поведінка».

	<p>Прикладом картельної практики є так звана «цементна справа» (1994 р.), у якій Комісією було висунуте звинувачення 78 компаніям (винними були визнані лише 33 з них), які впродовж десяти років функціонували як картель. Розслідування зайняло вісім років, оскільки фірми всіляко приховували наявність змови і узгоджених дій. Проте Комісії вдалося довести факт картельної змови²⁶⁴. Як санкція за порушення Комісією був встановлений штраф у розмірі 248 млн. євро.</p>
--	---

Проте на олігопольному ринку можливі випадки, коли підприємства проводять однакову політику, не узгоджуючи свою поведінку

²⁶³ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 138.

²⁶⁴ Приклади складено за: Гагарина Г. Ю., Громько В. В., Округ З. М., Сагінова О. В. Экономика Европейского союза: Учебник. – М.: Экономистъ, 2003. – С. 96.

одне з одним. Така поведінка може бути викликана міркуваннями раціональності, коли, усвідомлюючи свою взаємозалежність і враховуючи реальну ситуацію, підприємства здійснюють паралельні дії, направлені на забезпечення ефективності. Паралельна поведінка кваліфікується судом як узгоджена практика лише в тому разі, коли її не можна пояснити нічим іншим, ніж узгодженням. Паралельна поведінка сама собою не заборонена, і учасники ринку цілком можуть розумно реагувати на дії конкурентів і навіть передбачати їх, аналізуючи ситуацію на ринку.

Фактично діяльність Комісії у сфері регулювання конкуренції спрямована на виявлення фактів узгоджених дій на ринку. Форми такого узгодження можуть бути різноманітні.

Другий етап – виявлення намірів порушення правил конкуренції. Крім впливу угоди чи картельної практики на торгівлю країн-членів, вони повинні мати за мету або призводити до наслідків у вигляді обмеження, попередження чи порушення конкуренції (ст. 81). Якщо сторони мали намір досягти певного економічного результату шляхом обмеження конкуренції, то така угода автоматично визнається недійсною. Тобто якщо чітко встановлено, що мета угоди – запровадити перешкоди для конкуренції, то знімається необхідність ретельного вивчення наслідків узгоджених дій. Хоча очевидно, що наявність (або відсутність) наміру укласти заборонену угоду не має суттєвого значення. Але цей чинник може бути важливим для визначення розміру і суворості санкцій.

Якщо не виявлено явних намірів обмеження конкуренції, то потрібно переконатися у відсутності негативних впливів на ринкову конкуренцію.

Третій етап – це вивчення факту впливу узгоджених дій на спільний ринок чи торгівлю між країнами-членами ЄС. Далі (*четвертий етап*) визначається ступінь впливу на спільний ринок. Якщо факт угоди доведено, але суттєвого впливу на торгівлю між країнами-членами ця угода не здійснює, то порушення не розглядається Комісією, а може розглядатися національними органами захисту конкуренції на основі національного конкурентного законодавства.

Рішення щодо того, чи слід визнати вплив на ринок суттєвим, у кожному конкретному випадку приймається Комісією окремо і може бути оскаржене учасниками угоди у Суді ЄС. Оскільки ст. 81 Договору не визначає критеріїв ступеня впливу, то тут застосовується правило «розумного», яке застосовується в американському антитрастовому законодавстві. Крім того, при розслі-

дуваннях береться до уваги те, якою мірою вплив на торгівлю в ЄС здатний заважати створенню єдиного ринку як однієї з основних цілей Договору. Причому враховується не тільки прямий, а й опосередкований та потенційний вплив. Актуальним тут залишається принцип *de minimis*, описаний вище.

На *останньому етапі* відбувається прийняття Комісією рішення щодо підпадання узгодженої практики під дію статей 81 та 82 Договору і прийняття відповідних санкцій чи інших дій (повного чи умовного дозволу узгоджених дій, їх підпадання під юрисдикцію національних антимонопольних органів держав-членів тощо).

На практиці з більшості справ щодо узгодженої практики на ринку ЄС Комісією приймаються так звані «неформальні» рішення, тобто справа закривається внаслідок недостатньої інформації щодо справи, добровільного погодження компаній припинити антиконкурентні дії, передачі справ у національні антимонопольні органи тощо (рис. 2.4).

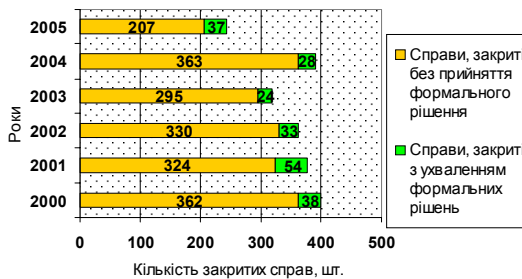


Рис. 2.4. Результати розгляду антирастових справ Комісією у 2000–2005 рр.²⁶⁵

Унаслідок розкриття картельних угод на ринку ЄС Комісією на компанії-учасники таких угод щорічно накладаються штрафні санкції у розмірі від 0,5 до 1 млрд. євро, які поповнюють бюджет Спільноти²⁶⁶.

²⁶⁵ Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 79. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

²⁶⁶ EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – P. 2. Брошура доступна через пошукову систему сайту офіційних публікацій ЄС: <http://publications.eu.int>.

Важливу роль для формування норм комунітарного конкурентного права і врегулювання конкуренції відіграють *судові прецеденти*. Суд, розглядаючи справи, намагається уникати прийняття рішень, наслідком яких може стати придушення підприємництва й ініціативності.

Прецедентом у справах такого роду стала справа *Societe Technique Miniere v Maschinenbau Ulm (56/65 1966 р)*²⁶⁷. У цій справі оскаржувалась угода про виключні права, які отримував Societe Technique на продаж у Франції важкої екскаваторної техніки, яку виробляє компанія «Maschinenbau Ulm». Однак в угоді не було жодних експортних обмежень і дистриб'юторам не надавався всебічний територіальний захист. Також не створювалося жодних інших перешкод паралельному імпорту. Коли стосовно угоди виник спір, справу було передано до національного суду, який звернувся до Суду ЄС за тлумаченням. Суд ЄС підкреслив раціональний економічний зміст цієї угоди і висловив сумнів щодо шкоди конкуренції. На основі проведеного аналізу, що базувався на таких чинниках, як характер і якість концесійної продукції, частка виробника й концесіонера на ринку, можливості концесіонера освоїти новий ринок, Суд виніс рішення, що відповідна угода не порушує ст. 81.



Існують також **випадки дозволеної картельної діяльності на ринку ЄС**. До угод, які не підпадають під заборону, належать ліцензійні договори про передачу технологій, договори про спеціалізацію, франчайзинг та деякі договори у сфері страхування, угоди на науково-конструкторські розробки тощо.

Характерною рисою конкурентної політики ЄС є не формальна заборона будь-яких картельних угод, а визнання необхідності існування певної їх частки як важливого компоненту ринку. Тому при здійсненні конкурентної політики ЄС намагається балансувати між необхідністю захисту конкуренції й бажанням не обмежувати розвиток підприємництва.



Яка аргументація, на Вашу думку, може слугувати виправданням звільненню від заборони окремих видів (категорій) антиконкурентних угод?

²⁶⁷ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 139.

У статті 81(3) Договору визначаються типи угод, які підлягають звільненню від дії статті 81(1). Сюди входять:

- ❖ угоди про координацію дій, спрямованих на поліпшення виробництва або поширення товарів та
- ❖ угоди, які сприяють технічному або економічному прогресу, надаючи споживачам справедливую частку отриманих завдяки цьому переваг²⁶⁸.

Вважається, що право конкуренції не порушується певним обмеженням вільного руху товарів чи послуг, викликаного існуванням прав на інтелектуальну власність (патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин та породи тварин; свідоцтва на товарні знаки, зазначення походження товару, топографії інтегральних мікросхем тощо; авторські та суміжні з авторськими права).

Звільнення від загальних вимог ст. 81 допускаються з метою досягнення чітко визначених суспільно-корисних цілей і встановлюються лише на певний період.



Звільнення бувають групові (блокові) й індивідуальні. Групові звільнення, зазвичай, приймаються за допомогою постанов і стосуються широкого кола підприємств, діяльність яких відповідає вимогам цих Постанов. Індивідуальні звільнення в кожному конкретному випадку надаються Комісією за заявою (нотифікацією) окремих фірм.

Групові звільнення стосуються певних категорій угод, які відповідають ознакам, викладеним у статті 81(3). Для більш детального врегулювання цього питання Комісією прийнято ряд постанов щодо групового звільнення угод від заборони. Постанов, прийнятих на застосування статті 81 (3), з кожним роком стає все більше. Це пояснюється тим, що для Комісії значно простіше розробити типові вимоги для багатьох схожих угод, ніж детально розбиратися з кожним конкретним випадком окремо з метою надання індивідуального звільнення.

Якщо угоди, укладені підприємцями, діють у сфері, для якої певною Постановою встановлено пільги, то ці угоди автоматично

²⁶⁸ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 83.

вважаються законними і, таким чином, звільняються від необхідності отримання згоди Комісії. Але кожна конкретна угода завжди має свою специфіку і своїми окремими рисами може не зовсім відповідати всім вимогам постанов. Важливо, щоб угода не містила жодних інших обмежень конкуренції, крім дозволених груповими вимогами відповідної постанови.

Взагалі, **правові норми щодо групового звільнення угод від заборони можна розділити на кілька груп** за функціонально-категоріальною ознакою. *Перша група регуляторних актів стосується угод про співробітництво.* Постанова Комісії від 19 грудня 1984 р. звільняє від застосування п. 1 ст. 81 угоди спеціалізації, тобто угоди, в яких сторони взаємно погоджуються не виробляти певні види продукції з метою спеціалізації на випуску інших видів. Хоч конкуренція в цьому разі обмежується, оскільки підприємства утримуються від входження на ринок певних видів товарів чи послуг, але звільнення від заборони за цією категорією було запроваджено для того, щоб дозволити малим та середнім підприємствам покращити процес виробництва і зміцнити конкурентоздатність порівняно з великими підприємствами. Саме тому в цьому відношенні встановлено певні кількісні критерії. Так, якщо частка окремої компанії на ринку певної продукції складає більш ніж 20% усього виробництва, а загальний оборот підприємств, які беруть участь в угоді, перевищує 500 млн. євро, угода не підпадатиме під виключення²⁶⁹.

Крім того, Постанова Комісії від 19 грудня 1984 р. звільняє від заборони угоди, що стосуються досліджень та розробки товарів і процесів у рамках спеціальних програм. Спільне використання результатів таких угод дозволяється, якщо винахід, що став результатом науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, проведених спільно, робить значний внесок в економічний та технічний прогрес і є визначальним фактором у виробництві нового або вдосконаленого виробу.

Постанова містить перелік положень, які не можуть з'являтися в угодах, якщо така угода претендує на категорію таких, що підпадають під звільнення від заборони (так званій «чорний список»).

Постанова Комісії 1992 р. заохочує співробітництво кооперативного характеру між спільними підприємствами. Такі підприєм-

²⁶⁹ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 47.

ства користуються правом звільнити свої угоди від заборони, якщо вони стосуються спеціалізації, дослідження та розвитку, ліцензування. Загалом Комісія сприятливо ставиться до спільних кооперативних підприємств.



Своїми рішеннями стосовно кооперативного підприємства Philips, Thompson та Sagem²⁷⁰ Комісія демонструє, що спільне підприємництво є засобом швидшого проникнення до ЄС новітніх технологій, і тому угоди такого типу звільняються від заборони.

Іншим прикладом є звільнення від заборони альянсу між телекомунікаційним оператором з Великої Британії British Telecom та Компанією MCI із США, що спеціалізується на міжнародних телекомунікаціях; а також надані права створення спільного підприємства в нафтохімічній промисловості між компаніями Exxon та Shell²⁷¹.

Ще одним прикладом є сумісний проект Olivetti (Італія) і Canon (Японія) з розробки і виробництва принтерів і факсів, який був схвалений Комісією на тій підставі, що дозволяв уникнути дублювання витрат на науково-дослідницькі роботи і забезпечував передачу технології з Японії до Європи.

Друга група постанов та повідомлень Комісії стосується дистрибуторських угод (угоди про селективну дистрибуцію) (Постанови Ради 19/65, 1983/83 та інші)²⁷². Згідно із зазначеними постановами Комісією надаються звільнення від заборони щодо категорій угод про ексклюзивну дистрибуцію, укладених між поставачальником і одним затвердженим дилером. Деякі виробники, зокрема високотехнологічних продуктів, зацікавлені у тому, щоб їх продукцію продавали кваліфіковані, обрані ними дилери. Незва-

²⁷⁰ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 47.

²⁷¹ Муссіс Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика: Конкуренція / Пер. з англ. під ред. О.І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВІД «Київський університет», 1999. – С. 22.

²⁷² Доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

жаючи на те, що вони обмежують конкуренцію, такі угоди мають сприятливий вплив на розповсюдження товарів на спільному ринку, оскільки ексклюзивний дистриб'ютор, як правило, знає ринок краще за постачальника, який може знаходитися в іншій країні.

Для звільнення від заборони тут передбачені певні умови, головною з яких є існування паралельної мережі постачання аналогічної продукції. Наявність будь-якої перешкоди паралельному імпорту робить звільнення угоди від заборони неможливим.

Слід також додати, що на угоди про селективну дистрибуцію не розповсюджується групове звільнення. Тобто якщо в угоді містяться інші умови, передбачені ст. 81(3) Договору та постановами як такі, що підпадають під звільнення від заборони, про них має бути повідомлено Комісію, яка приймає рішення про можливість включення таких умов до угоди.

Інша постанова Комісії звільняє від заборони ст. 81(3) угоди про ексклюзивну закупівлю, згідно з якою перепродавач зобов'язаний купувати товар лише в одного конкретного виробника або іншого продавця. Якщо той виробник або постачальник спромігся придбати максимальну кількість торговельних точок або найбільш важливі торговельні точки на певній території, то його конкуренти можуть мати великі труднощі з продажем своїх товарів на цій території. Чим довгими є зобов'язання ексклюзивної закупівлі і чим ширшим є асортимент товарів, на які поширюється угода, тим серйознішим буде бар'єр для конкурентів, які хочуть увійти до ринку. Для запобігання такій ситуації, на додаток до інших умов, необхідних для застосування звільнення від заборони, має бути встановлений строк зобов'язань з ексклюзивної закупівлі, менший 5 років. А асортимент товарів, на які розповсюджується це зобов'язання, має бути обмежений товарами, пов'язаними між собою за своєю комерційною природою.

У ст. 2 цієї постанови наводиться так званий «білий список» – перелік видів обмежень конкуренції, які допускаються. На ексклюзивного розповсюджувача продукції не можуть накладатися інші обмеження, ніж:

- ❖ зобов'язання не виробляти і не поширювати товари, які конкурують з товаром, що імпортується;
- ❖ зобов'язання купувати зазначений у договорі товар лише у продавця;
- ❖ зобов'язання утримуватися від пошуку клієнтів щодо зазначеного в договорі товару за межами визначеної території

та від створення за її межами філій з метою розповсюдження.

Ст. 3 Постанови Комісії 1983/83 містить перелік заборонених угод – «чорний список», яким заборонено угоди між виробниками товарів, що розцінюються споживачами як взаємозамінні за характеристиками, метою та призначенням. Звільнення від заборони також не застосовується, якщо споживачі не мають альтернативного джерела постачання аналогічного товару²⁷³.

Третя група постанов щодо звільнення від заборони стосується прав на промислову власність, які набирають усе більшої важливості на спільному ринку. Вони включають патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин та породи тварин, товарні знаки, топографії інтегральних мікросхем тощо. Сюди належать також і угоди про патентне ліцензування, які забезпечують ексклюзивні права їх власникам на виробництво та/або продаж запатентованих продуктів і можуть зумовлювати проблеми конкуренції на спільному ринку. Але вони можуть також мати позитивний ефект, особливо для малих та середніх підприємств, які іншим способом не мають змоги отримати доступ до новітніх технологій, оскільки не володіють необхідними фінансовими ресурсами.

Повноваження затверджувати групові звільнення, зокрема стосовно використання та передачі прав інтелектуальної власності, а також договорів передачі або ліцензування використання ноу-хау, надано Комісії Постановою Ради 19/65 від 2 березня 1965 р. Комісія не застосовувала ці повноваження до 1984 р., коли прийняла Постанову 2349/84 стосовно ліцензійних угод щодо патентів. Через кілька років вона прийняла ще одну постанову (556/89) відносно ліцензійних угод на ноу-хау²⁷⁴. Ці два документи було замінено єдиною Постановою Комісії 240/96²⁷⁵.

В основному Постанова 240/96 стосується угод про передачу технологій та ліцензій на використання патентів і ноу-хау. Механізмів групових звільнень для ліцензій на торгові марки, проєк-

²⁷³ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 143.

²⁷⁴ Скордамалья В., Саніахметова Н., Мельник С. Конкурентне право ЄС: Навч. посібник. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – С. 93.

²⁷⁵ Official Journal of the European Communities. – 1996. – L 31.

ти або авторські права не було передбачено. Юридичну впевненість стосовно відповідності угод щодо цих об'єктів правилам конкуренції ЄС можна було отримати тільки шляхом повідомлення Комісії про угоду та очікування формального рішення. Ця необхідність, втім, зникла внаслідок набрання чинності Постановою Ради 1/2003 (з 01.05.2004).

До цієї групи входять також франчайзингові угоди у сфері дистрибуції або надання послуг, які стосуються передачі ліцензій на використання об'єктів права інтелектуальної власності. Постанова 4087/88 звільняє від заборони ці угоди, якщо вони включають такі умови²⁷⁶:

- ❖ використання спільного фірмового найменування, єдиних найменувань, єдиного вигляду контрактних приміщень, транспортних засобів;
- ❖ надання франчайзером певного ноу-хау;
- ❖ забезпечення комерційною та технічною допомогою протягом дії контракту;
- ❖ надання ексклюзивним дистрибутором гарантії, яка діє на території усього спільного ринку Спільноти.

У кінці 1990-х на початку 2000-х років Комісія прийняла кілька постанов, покликаних суттєво лібералізувати регулювання угод на ринку ЄС. Серед них можна назвати Постанову 2790/99 від 22.12.1999 про застосування статті 81(3) Договору щодо категорій вертикальних угод та узгодженої практики²⁷⁷, Постанову 2658/2000 від 29.11.2000 про застосування статті 81(3) Договору щодо окремих категорій договорів про спеціалізацію, Постанову 2659/2000 від 29.11.2000 про застосування статті 81(3) Договору щодо договорів у сфері досліджень та розвитку.

Згідно з новими постановами основним критерієм для вертикальних угод є те, що вони не повинні встановлювати контроль над понад 30% ринку. Крім того, існують так звані фундамен-

²⁷⁶ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 51.

²⁷⁷ Commission Regulation (EC) 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

тальні обмеження (*hardcore restraints*) щодо вертикальних угод, які підлягають обов'язковій забороні. Це угоди про фіксацію цін перепродажу, деякі норми територіального захисту, що можуть нести суттєву загрозу конкуренції на спільному ринку. Обмеження також встановлюються за часом. Вертикальні угоди у своїй антиконкурентній частині не повинні перевищувати п'ятирічний термін.



Згідно з Постановою 1/2003 антимонопольні структури та суди держав-членів отримують право прямо застосовувати ст. 81(1), 81(3) та 82 Договору і приймати рішення щодо відповідності угоди умовам звільнення від заборони. Але вони не можуть надавати таке звільнення (лише Комісія).

Існує також можливість та процедура надання *індивідуальних звільнень від заборони*. Таке право належить виключно Комісії. Її процедура описана в Постанові 1/2003, яка визначає коло і порядок реалізації повноважень Комісії в питаннях індивідуальних звільнень, а також встановлює санкції за порушення. Контрактні сторони, що претендують на звільнення, подають до Комісії відповідну заявку (нотифікацію), а остання, провівши оцінку і розслідування, приймає рішення щодо можливості надання звільнення. Індивідуальне звільнення надається на певний період, після закінчення якого воно може бути поновлене або скасоване.


Комісія надає в середньому 4 індивідуальних винятки на рік²⁷⁸. Така невелика кількість обумовлена тим, що більшість пріоритетних сфер уже підпадає під дію групових винятків. Якщо скорочений аналіз ситуації таких протипоказань не виявляє, Комісія закриває провадження й надсилає заявникам так званий «заспокійливий лист» – документ, який формально звільнення не надає, але свідчить, що, на думку Комісії, нотифікована угода очевидно не має негативних наслідків. Надсилання такого висновку звільняє заявника від необхідності отримання дозволу на заплановані дії.

Проте після надання такого висновку Комісія залишає за собою право поновити розгляд відповідної справи, якщо обставини суттєво зміняться. Тому, зрозуміло, компанії зацікавлені одразу

²⁷⁸ Web-портал Генерального директорату з питань конкуренції. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html/.

отримати дозвіл, щоб не мати проблем у майбутньому. І, відповідно до процедури, якщо заявник наполягає на проведенні повного розслідування, Комісія повинна його провести.

Встановлюються також положення, згідно з якими треті особи можуть оскаржувати надані індивідуальні звільнення. У таких випадках вони повинні довести, що в результаті дозволеної угоди безпосередньо зачіпаються їхні інтереси. Термін позовної давності в таких справах становить два місяці з моменту публікації рішення в Офіційному бюлетені ЄС.

	<p>Чи існує, на Вашу думку, подібна система звільнення від заборони антиконкурентних угод в Україні? Чому? Чи справилились Ваші передбачення щодо можливих аргументів на користь таких звільнень (див. попереднє за текстом питання)?</p>
---	---

Оскільки сторони картельних контрактів за своєю природою є, як правило, прямими конкурентами (суперниками), то картелі дуже нестійкі утворення. Саме тому в боротьбі з ними дедалі більше антимонопольних органів у всьому світі намагаються сприяти й використовувати у своїх інтересах притаманну картелям нестабільність за допомогою спеціальних програм. Такі програми визначають умови, за яких *підприємства, що ідуть на співпрацю з відповідними антимонопольними органами, можуть бути частково або повністю звільнені від санкцій, які б могли бути до них застосовані за участь у картелі.*

За останні роки такий механізм боротьби з картелями діє найбільш ефективно у ЄС. Більшість картельних змов розкривається саме завдяки тому, що окремі компанії-учасники таких змов розкаюються у своїх діях і йдуть на співпрацю з Комісією²⁷⁹.

Нормативним документом, який виконує функції аналогічної програми у ЄС, є Повідомлення Комісії про ненакладання або зменшення штрафів у картельних справах, прийняте у 1996 р.²⁸⁰ Комісія намагається сприяти співробітництву з боку компаній і

²⁷⁹ EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – Р. 2. Брошура доступна через пошукову систему сайту офіційних публікацій ЄС: <http://publications.eu.int/>.

²⁸⁰ Official Journal of the European Communities. – 1996. – L 207.

щодо інших обмежень конкуренції. Співробітництво з Комісією у випадках, інших ніж картелі, є однією з пом'якшуючих обставин при нарахуванні штрафів чи інших санкціях.

Зазначене Повідомлення Комісії складається зі вступу і чотирьох розділів. У Розділах В, С і D викладено три групи знижок, які можуть надаватись, і умови, за яких вони надаються. У Розділі Е викладено низку додаткових процедурних питань. Зокрема, Розділ В передбачає від 75% до 100% звільнення від штрафу, але для цього необхідне дотримання таких умов: фірма повинна повідомити Комісію про таємну картельну змову, перш ніж Комісія вдасться до розслідування справи; фірма повинна першою надати переконливі докази існування картелю; фірма повинна припинити свою участь у нелегальній діяльності не пізніше, ніж на момент її повідомлення про картель; підприємство повинне надати Комісії усю відповідну інформацію й усі наявні документи щодо картелю та підтримувати співробітництво з Комісією впродовж усього розслідування.

Зменшення штрафних санкцій на 50–75% передбачене Розділом С. Воно застосовується до фірм, які виконують умови, викладені в Розділі В, але після того, як Комісія почала розслідування. Зменшення штрафу на 10–50% (Розділ D) застосовується до фірм, які співпрацюють з Комісією за окремими пунктами умов, перелічених у Розділі В.



Отже, боротьба та запобігання угодам та узгодженим діям, що обмежують конкуренцію, займають провідне місце у конкурентній політиці ЄС. Практика таємних змов та картелів негативно відбивається на добробуті споживачів та створює значні труднощі для розбудови і функціонування спільного ринку. Підвалини законодавчої бази антитрастової політики закладені у ст. 81 Римського договору. На забезпечення виконання цієї статті було прийнято десятки постанов та інших актів вторинного законодавства.

2.3.2. ЗЛОВЖИВАННЯ ДОМІНУЮЧИМ СТАНОВИЩЕМ НА РИНКУ

З точки зору промислової та підприємницької політики, укрупнення малих та середніх підприємств у великі об'єднання є бажаним та повинне заохочуватись. Воно сприяє економії від ефек-

ту зростаючого масштабу виробництва, оптимізує виробничі процеси, підвищує якість товарів та послуг і сприяє науково-технічному прогресу. Але коли рівень укрупнення перевищує певні межі, це може призвести до створення монополії або олігополії та, як результат, обмеження конкуренції і торгівлі в рамках Спільноти. Норми комунітарного конкурентного права покликані запобігати цим процесам.



Зловживання домінуючим становищем на ринку проявляється у тому, що підприємство, яке домінує у секторі, завдяки своєму розміру та економічній могутності у процесі конкурентної боротьби створює несприятливі умови для економічної діяльності інших підприємств, обмежуючи цим самим конкуренцію між ними.

Проблема домінуючого положення фірми на ринку знайшла віддзеркалення у ст. 82 (колишня ст. 86) Римського договору. Ця стаття має *ex post* ефект, тобто не попереджує утворення монополій і монопсоній на ринку, а, швидше, розглядає факти їх зловживань (контроль фірмою секторних цін, обсягів виробництва або розподілу).

У цій статті зазначається, що будь-яке зловживання одним або кількома підприємствами своїм домінуючим становищем на спільному ринку чи на його суттєвій частині забороняється як несутимісне з умовами функціонування спільного ринку, оскільки від нього може постраждати торгівля між країнами-членами.

*Такими зловживаннями, зокрема, можуть бути*²⁸¹:

- ❖ пряме чи непряме нав'язування несправедливих цін купівлі-продажу або встановлення будь-яких інших несправедливих умов торгівлі;
- ❖ обмеження виробництва, звуження ринків чи скорочення технічного розвитку, яке може зашкодити споживачеві;
- ❖ застосування неоднакових умов до рівноцінних угод з іншими торговельними партнерами, що ставить їх, таким чином, у невигідні умови конкуренції;
- ❖ обумовлення укладання контрактів прийняттям партнерами зобов'язань, які за своїм характером або відповідно до тор-

²⁸¹ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 83–84.

говельної практики не пов'язані з основним предметом таких контрактів.

На відміну від ст. 81 Договору, ст. 82 не встановлює винятків. Вона теж має пряму дію, тобто, як і попередня стаття, обов'язкова для національних судів. Якщо ст. 81 розглядає узгоджені дії кількох підприємств, які порушують правила конкуренції, то ст. 82 націлена на контроль за односторонніми діями підприємств, які займають домінуюче становище і неправомірно використовують свій вплив на ринку для обмеження конкуренції. Вперше рішення про зловживання домінуючим становищем Комісія прийняла у 1971 р.

Практикою застосування ст. 82 напрацьовані певні *процедурні вимоги*, яких намагаються дотримуватись і Комісія, і Суд при прийнятті рішень щодо підприємств-монополістів²⁸². *По-перше*, з'ясовується, чи суб'єкт правопорушення є підприємством у розумінні ст. 82. Як і у сфері регулювання угод і узгоджених дій, Європейська Комісія і Суд ЄС тлумачать термін «підприємство» досить широко. Суб'єктом справи щодо зловживання домінуючим становищем на ринку Спільноти може бути як фізична, так і юридична особа, яка займається економічною діяльністю на внутрішньому ринку ЄС. Сюди відносяться також організації (асоціації, об'єднання тощо), які можуть і не мати статусу юридичної особи, але здійснюють комерційну чи підприємницьку діяльність.

По-друге, слід встановити вплив на торгівлю. Вплив на торгівлю та на спільний ринок є загальним критерієм застосування матеріального права ЄС.

По-третє, необхідно визначити ступінь домінування підприємства на ринку. Тут процедура розбивається на ряд етапів. Спочатку визначається сам ринок у його товарних, географічних і часових межах, а вже потім з'ясовується домінуюче становище підприємства на цьому ринку. Поняття «ринок» і «конкуренція» визначаються лише щодо конкретного товару. Нерідко фірми, щодо яких прийнято рішення Комісії про зловживання домінуючим становищем, оскаржують це рішення в Суді першої інстанції, мотивуючи свою скаргу тим, що Комісією неправильно визначено ринок, на якому вони діють.

²⁸² Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 147–153.



Які кількісні показники використовуються для встановлення домінуючого становища на ринку? Який ступінь домінування, на Вашу думку, можна визнати загрозливим для конкуренції?

Визначення ринку передбачає аналіз ряду чинників. Серед них такі, як взаємозамінність товарів чи послуг, еластичність та структура попиту і пропозиції, ціновий, часовий і географічний (територіальні межі ринку) чинники. Виокремлення з усього переліку товарів таких, які взаємозамінні, а тому складають окрему групу схожих за споживчими якостями товарів, є одним з найважливіших критеріїв визначення товарної межі ринку. Визначити товарну межу ринку іноді буває надзвичайно складно.



Прикладом може слугувати справа «United Brands» (1976 р.) – основного постачальника бананів у більшість країн ЄС. На думку Комісії, компанія зловжила своїм домінуючим положенням, відмовившись постачати зелені банани фірмі Olesen – датському дистриб'ютові, який був задіяний у рекламній кампанії конкурентів United Brands. Комісія визнала дії постачальника бананів такими, що перевищують необхідні межі захисту, порушують незалежність малих і середніх фірм, і встановила штраф у розмірі 1 млн. євро (Суд ЄС знизив суму штрафу до 0,85 млн. євро)²⁸³. При розгляді цієї справи було враховано характеристики, які відрізняють банани від інших фруктів. Банани не зазнають сезонних коливань поставок, протягом року вони практично завжди є у продажу. Крім того, на відміну від багатьох плодів, вони м'які, не мають кісточок, легко очищуються. Усім цим характеристикам у комплексі важко знайти заміну, що робить ринок бананів окремим ринком.

При визначенні меж товарних ринків враховуються також еластичність попиту, ціни, структура попиту й пропозиції. Еластичність попиту – це готовність покупців одного продукту в разі

²⁸³ Приклади складено за: Гагарина Г.Ю., Громько В.В., Округ З.М., Сагінова О.В. Экономика Европейского союза: Учебник. – М.: Экономистъ, 2003. – С. 95.

зростання ціни на нього замінити його іншим продуктом. Вона може визначатися шляхом опитування покупців і є важливою характеристикою взаємозамінності товарів. Ціновий чинник у певній ситуації може мати вирішальне значення для обрання споживачем того чи іншого товару.



Наприклад, на основі цінового критерію автомобілі «Роллс-Ройс» та «Бентлі» взаємозамінні, а от порівняння цін «Роллс-Ройс» та «Опель» свідчить, що для основної маси споживачів ці автомобілі не є взаємозамінними.

Структура попиту й пропозиції теж може бути важливим критерієм у процесі визначення взаємозамінності.



Наприклад, у рішенні Суду ЄС у справі «Michelin» проти Комісії (1985 р.) було визнано, що ринок автопокришок, які продаються разом з новими автомобілями, та ринок запасних автопокришок, які продаються окремо, – зовсім різні товарні ринки. Суд дійшов висновку, що купівля автопокришок у кожному з наведених випадків відбувається за зовсім різних обставин. Якщо покришка продається в комплекті з автомобілем, покупець не завжди звертає увагу на її ціну і якісні характеристики. А навіть якщо звертає, то визначальним моментом все ж таки залишається вибір автомобіля. Тому продавець має беззаперечні можливості підвищувати ціни на автопокришки. Ринок запасних автопокришок значно більш конкурентний. Увага покупця тут безпосередньо зосереджена на цінових і якісних характеристиках товару, тому можливості зловживань у продавця значно менші²⁸⁴.

Вивчення взаємозамінності з погляду пропозиції важливе для того, щоб встановити можливості проникнення інших виробників на ринок. У цьому разі вивчаються також фінансові й технологічні вклади, які потенційний виробник повинен здійснити

²⁸⁴ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 149.

для забезпечення можливостей входження на той чи інший товарний ринок.

Важлива увага при визначенні меж ринку приділяється визначенню територіальних (географічних) його меж. Географічні межі ринку являють собою мінімальну територію, за межами якої, на думку споживача, придбання певної групи взаємозамінних товарів неможливе або недоцільне. Одні товари без особливих перешкод можуть легко перевозитись на значні географічні відстані, інші – мають безліч перешкод для транспортування. Це можуть бути технічні, технологічні, економічні, юридичні, психологічні та інші чинники, які заважають перевозити товар з одного регіону в інший.

Встановлюються також часові межі ринку. Вони являють собою проміжок часу, протягом якого товар впевнено обертається на ринку, тобто товар, відомий широкому колу споживачів. Якщо ж споживачам невідомо чи мало відомо про існування певного виду товару, то такі товари ще не можуть повноцінно конкурувати з товаром, щодо якого визначається домінуюче становище. І сам цей товар не може виступати предметом справи про домінування на ринку. Наявність часових меж ринку також пов'язується із сезонними коливаннями в постачанні того чи іншого товару²⁸⁵.



Чи відомі Вам приклади зловживання підприємствами домінуючим становищем на ринку України? Чи відомі Вам приклади застосування санкцій щодо вітчизняних підприємств за таку форму антиконкурентної поведінки?

Ст. 82 забороняє зловживання домінуючим становищем на спільному ринку чи на суттєвій його частині. Тому визначений таким чином товарний чи географічний ринок може виявитися несуттєвим з погляду спільного ринку ЄС. Чітких та універсальних критеріїв щодо того, яка частина спільного ринку є суттєвою, немає. Тому Комісія і Суд першої інстанції в кожному окремому випадку повинні приймати рішення, спираючись на свою власну оцінку обставин справи. Якщо ринок певної продукції не буде визнано суттєвим щодо спільного ринку, то норми ст. 82 не можуть бути застосовані. Слід також додати, що такі розслідування вимагають значних фінансових коштів і досить тривалого періоду часу.

²⁸⁵ Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – С. 63.

Наявність домінуючого становища підприємства на ринку визначається на основі прецедентного права, оскільки у Договорі термін «домінуюче становище» не визначено. Зокрема, у згаданій справі «United Brands» Суд ЄС визначив, що домінуюче становище у розумінні ст. 82 пов'язане з такою економічною владою підприємства, яка дозволяє йому чинити перешкоди ефективній конкуренції на відповідному ринку. У цьому разі підприємство може вести себе значною мірою незалежно від своїх конкурентів, воно має змогу впливати на умови конкуренції і діяти, незважаючи на такі умови. Тобто найважливіший критерій у цій процедурі – виявлення можливості суб'єкта господарювання діяти на ринку незалежно.

У практиці роботи Комісії й Суду було сформульовано теорію необхідних засобів (*essential facilities*).



Відповідно до **теорії необхідних засобів** критерієм домінуючого становища є наявність у підприємства інфраструктури або інших засобів чи можливостей, які дозволяють йому реально усувати конкурентів з ринку шляхом недопущення до цих засобів.

Прикладом таких засобів може виступати телекомунікаційна інфраструктура – система кабелів і устаткування, за допомогою яких населенню надаються послуги телефонного зв'язку.

Ст. 82 забороняє зловживання домінуючим становищем «одним або кількома підприємствами», тобто справи щодо домінування на ринку не завжди пов'язані з одним підприємством.



Так, у справі Hoffmann – La Roche (1979 р.)²⁸⁶ Суд визнав неправомірним визначення групи олігополістів як суб'єкта, який займає домінуюче становище. Було визнано за доцільне розрізнити поняття домінуючого становища та паралельних напрямів діяльності, властивих олігополістичному становищу. Оскільки на олігополістичному ринку напрями діяльності взаємодіють, тоді як у разі домінуючого становища одного підприємства вигоди визначаються в односторонньому порядку.

²⁸⁶ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 152.

На останньому етапі розгляду справ щодо домінування на ринку з'ясовується, чи можна визнати поведінку підприємства як зловживання домінуючим становищем. Адже домінуюче становище на ринку не заборонено, а забороненим є зловживання таким становищем. Термін «зловживання» в Договорі знову ж таки не визначений. У ст. 82 дається перелік можливих прикладів зловживань, але він не є вичерпним. Тому Суд ЄС та Комісія і в цьому випадку використовують прецедентне право.

У вже згаданій справі «Hoffmann – La Roche» Суд дав майже вичерпне визначення поняття «зловживання домінуючим становищем». Це, зокрема, вплив на структуру ринку, на якому внаслідок уже тільки присутності відповідного підприємства значною мірою послаблена конкуренція. Така присутність завдяки методам, відмінним від тих, що обумовлюють звичайну справедливую конкуренцію у виробництві товарів або наданні послуг на основі угод між суб'єктами, що займаються комерційною діяльністю, має ефект перешкоджання підтриманню рівня конкуренції, який все ще існує на ринку, або перешкоджання зростанню рівня цієї конкуренції²⁸⁷.

Зупинимось більш детально на **основних видах зловживань домінуючим становищем**, прописаних у ст. 82 Договору про заснування Європейської Спільноти. Найпоширеніший серед них – так зване *хижацьке ціноутворення*. Цінова політика може проявлятися у вигляді встановлення монопольно низьких, монопольно високих і дискримінаційних цін. Підприємства використовують таку практику для усунення конкурентів з метою збереження чи закріплення свого панівного становища на ринку. Суть такої політики полягає в тому, що компанії, які займають домінуюче становище на ринку, цілеспрямовано знижують на певний час ціни на свою продукцію, примушуючи конкурентів піти з ринку.

Крім того, зловживання цінами може практикуватися з *метою надмірного збагачення*. Нав'язування несправедливих цін або інших умов торгівлі призводить до фінансових та інших нематеріальних втрат покупців монопольної продукції. За відсутності альтернативних джерел отримання продукції чи послуг споживачі змушені звертатися до монополіста, а тому зазнають збитків, які іноді досягають величезних сум. Але прямі збитки окремих компаній не йдуть у жодне порівняння з потенційною шкодою, яка завдається спільному ринку загалом.

²⁸⁷ Справа «Hoffmann – La Roche» v Commission, 1976 EKR, 461 at 521.

Домінуюче на ринку підприємство може дозволити собі встановити *ціни нижче собівартості продукції* не тільки з метою підтримати позиції вже діючих конкурентів, а й з метою запобігання надходженню імпортової продукції на певну територію.



Так, у справі «AKZO» монополіст на ринку пероксиду бензолу з метою усунення з ринку органічних перекисів невеликого британського підприємця-конкурента суттєво знизив ціни на свою продукцію і досить довго підтримував їх на такому рівні. Комісія провела розслідування і вжила заходів з припинення такого порушення правил конкуренції. Суд ЄС підтримав Комісію у цій справі, але дещо зменшив штраф, накладений нею на порушника²⁸⁸.

Нерідко предметом «цінових справ» стають *надто високі ціни*, встановлені підприємством, що домінує на ринку. Йдеться про такі випадки, коли фірми, використовуючи несправедливі переваги свого домінуючого становища, встановлюють явно завищені ціни, а споживачам не залишається нічого іншого, як купувати монополісну продукцію за такими цінами. У справі щодо підприємства «General Motors» Суд визначив поняття завищених цін як таких, «які встановлюються без будь-якого зв'язку з реальною економічною вартістю відповідної продукції»²⁸⁹.

Поширена також *практика цінової дискримінації*. Під ціновою дискримінацією розуміють практику встановлення різних цін на один і той самий товар чи послугу, що не пов'язано з різницею у витратах. Цінова дискримінація може використовуватися тільки в умовах і є ознакою монополізованого ринку. Проведення такої політики можливе лише тоді, коли виконуються такі основні умови²⁹⁰: по-перше, покупець, який купує продукцію, не має можливості її перепродати; по-друге, існує можливість розподілу всіх споживачів цієї продукції на сегменти ринку, попит на яких має різний ступінь еластичності; по-третє, фірма повинна володіти ринковою силою. Це не означає, що вона виступає як монополіст. Просто

²⁸⁸ Справа C-62/86, «AKZO Chemio» v Commission, 1991, EKR 1-3359.

²⁸⁹ Справа 26/75, «General Motors» v Commission, 1975, EKR 1367 at 000.

²⁹⁰ Мельникова В.І., Яременко В.Г., Мельникова О.П., Корнівська В.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 400 с.

повинні існувати ринкові умови, які б дали змогу встановити ринкову ціну вище середніх витрат хоча б на одному ринку.

Цінова дискримінація може відбуватись у формі знижок на великі партії товарів, системні преміювання споживача за певні поступки, надання пільг торговельним партнерам – постійним клієнтам за відмову купувати продукцію у конкурентів (так звані знижки за вірність).



Чи відомі Вам випадки цінової дискримінації на ринку України? Яким чином здійснюється контроль за цим видом зловживання домінуючим становищем?



Наприклад, у 1998 р. Комісія розглядала справу про зловживання монополієм становищем паризькими аеропортами. Було з'ясовано, що оператор двох паризьких аеропортів зловживав своїм монополієм становищем через запровадження дискримінаційних ставок для постачальників, а також для обслуговуваних авіаліній. Компанія застосовувала режим сприяння до авіаліній, які надавали послуги, подібні до послуг третіх сторін, через накладання ставки, рівної нулю чи меншої за ставку, визначену для інших постачальників, що ставило останніх у невігідні умови конкуренції.

Ще один різновид цінових зловживань – встановлення цін, за якими куплені у монополіста товари можуть перепродуватися. Дискримінація тут може проявлятися не тільки у вигляді несправедливих цін на послуги монополіста, а й у вигляді застосування інших неоднакових умов до рівноцінних угод з іншими торговельними партнерами, що ставить їх таким чином у невігідні умови конкуренції.

Поширеним видом зловживання домінуючим становищем є *укладання контрактів за умови прийняття партнерами додаткових зобов'язань*, ніяк не пов'язаних із загальним предметом цих контрактів. Це можуть бути будь-які додаткові умови щодо нав'язування придбання іншого свого товару чи послуги, щодо умов використання поставленого товару, щодо можливостей надання гарантійних послуг чи послуг обслуговування тощо.

Порушенням ст. 82 Договору може бути визнана *відмова у постачанні продукції або укладанні угоди з уже існуючим або*

навіть новим клієнтом, якщо мета такої відмови – усунення конкурента з ринку. Якщо компанії, яку підозрюють у вчиненні подібного правопорушення, не вдається довести, що ця відмова може бути виправдана об'єктивними підставами, така діяльність розглядається як порушення ст. 82.



Зокрема, у справі «Commercial Solvents» Суд постановив, що дії корпорації, звинуваченої у відмові забезпечити наявного споживача сировиною, – це частина стратегії, спрямованої на усунення цього підприємства з ринку, і тому вони вважаються порушенням ст. 82²⁹¹.



Ще один приклад зловживання домінуючим становищем на ринку за цілою низкою пунктів – справа із шведсько-швейцарською компанією «Tetra Pak» – найбільшого світового виробника устаткування для виготовлення картонної упаковки рідких продуктів, чия частка на ринку як пакувальних машин, так і спеціального картону складала близько 90%. Комісія довела такі зловживання: 1) компанія зобов'язувала використовувати на устаткуванні Tetra виключно картон Tetra; 2) компанія проводила політику хижацького ціноутворення; 3) компанія надавала знижки за вірність; 4) компанія здійснювала сегментацію національних ринків; 5) компанія застосовувала цінову дискримінацію. У результаті компанія було оштрафовано на 75 млн. євро (1991 р.).



Отже, конкурентне право ЄС не забороняє підприємствам домінувати на ринку чи укладати формальні або неформальні угоди про домінування на ринку. Забороняється зловживання домінуючою позицією на ринку, тобто дії або сам факт існування фірми, які призводять до викривлення конкуренції, створюють перешкоди для торгівлі на внутрішньому ринку. На підприємства, які займають домінуюче становище на ринку, покладається особлива відповідальність за збереження

²⁹¹ Справи 6 та 7/73, «Commercial Solvents» v Commission, 1973, op. cit., at 250–251.



конкуренції на ринку, і за їх поведінкою особливо уважно стежить Комісія. Основними правовими актами Спільноти у цій сфері є ст. 82 Римського договору та Постанова Ради 1/2003, а також судові прецеденти.

2.3.3. ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Об'єднання виробничих потужностей двох або більше підприємств може викликати як позитивні, так і негативні наслідки. *Позитивним*, наприклад, може бути виникнення в об'єднаних підприємств можливості більш ефективно розробляти й освоювати виробництво нових видів продукції, зниження виробничих витрат у цілому, що сприятиме зниженню цін на товари укрупненого підприємства тощо.

Проте укрупнення (концентрація) капіталу підприємств з об'єднанням їхніх виробничих потужностей може призводити і до *негативних* для споживача, конкурентів і суспільства в цілому наслідків. Зокрема, укрупнене підприємство може, використовуючи свою нарощену економічну потужність, створювати несприятливі умови для ринкової діяльності інших виробників, завищувати ціни з метою максимізації своїх прибутків, стримувати інноваційний розвиток, зменшувати асортимент товарів та послуг тощо.



Під злиттям розуміють отримання прямого чи опосередкованого контролю одного підприємства над іншим, раніше незалежним підприємством (підприємствами) шляхом придбання акцій або активів останніх.

Тому регулювання концентрації капіталу (внаслідок злиття чи поглинання) підприємств на ринку ЄС є важливим напрямом конкурентної політики Спільноти. Договір про заснування ЄЕС, на відміну від Договору про заснування ЄСВС, не містить положень щодо контролю за злиттям підприємств, які становлять очевидну опору будь-якої політики, спрямованої на збереження справедливого рівня конкуренції на ринку. Цю прогалину було заповнено актами вторинного законодавства, починаючи з кінця 1990-х років.

У цілому слід відзначити, що юрисдикція Комісії у сфері контролю над злиттями і поглинаннями підприємств визначається

масштабами цих злиттів і поглинань на рівні Спільноти. Комісія у випадках концентрації підприємств має повноваження, подібні до повноважень, передбачених ст. 81 та 82 Договору.



Механізм регулювання концентрації підприємств ґрунтується на попередньому інформуванні (нотифікації) Комісії про заплановану концентрацію та наданні нею на це дозволу (що може передбачати виконання певних умов) або заборони.



Регулювання злиттів і поглинань у ЄС: факти та цифри²⁹²

Постанова Комісії 808/2004 спрямована на виконання і процедурне забезпечення Постанови Ради 139/2004.

Європейська Комісія має виключне право розслідувати злиття компаній у масштабах Спільноти.

Головними критеріями, за якими визначається, чи злиття підпадає під масштаб Спільноти, є світовий товарооборот компаній, що зливаються (він повинен становити понад 5 млрд. євро), та товарообіг цих компаній у межах Спільноти (має перевищувати 250 млн. євро).

Комісія отримує 200–300 нотифікацій про злиття від компаній щорічно.

Понад 90% нотифікованих злиттів схвалюються Комісією після попереднього розслідування протягом 25 календарних днів.

Щодо більшості справ, які проходять поглиблене розслідування Комісією протягом 90 календарних днів, приймаються рішення про умовний їх дозвіл.

У період 1990–2004 рр. повністю було заборонено лише 18 концентрацій компаній.

Концентрація розглядається з точки зору її сумісності з умовами функціонування єдиного ринку. Концентрація підприємств, яка

²⁹² Складено за даними Генерального директорату з питань конкуренції. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html/.

створює або посилює домінуюче становище, що призведе до суттєвих та тривалих негативних наслідків для здійснення ефективної конкуренції, буде визнана несумісною. Базовий механізм контролю за концентрацією полягає не в забороні, а в попередньому отриманні дозволу.

Якщо рівень концентрації викривить, або істотно і на тривалий період зменшить, конкуренцію на ринку Спільноти чи на значній його частині, концентрація може бути заборонена. Прийняті Комісією рішення свідчать, що вона досить прихильно ставиться до надання дозволів на злиття і поглинання. Основним предметом дослідження у таких випадках є процес оптимізації структури та рівня підприємства, а також забезпечення заощаджень на масштабах, що дає змогу поліпшити ефективність виробництва та якість продукції. Завдяки цьому можна легше досягти підвищення конкурентоспроможності підприємств Спільноти на світовому ринку. Тому в політиці Комісії можна простежити прямий вплив глобалізації міжнародного ринку, на якому європейські компанії повинні діяти на умовах, однакових з тими, в яких діють їх іноземні конкуренти.

Практику антиконцентраційної політики Комісії до 1990 р. не можна назвати успішною. До зазначеного періоду в неї не було суттєвих підстав ухвалювати дієві рішення щодо справ про злиття чи концентрацію підприємств. Більшість рішень, які приймалися у цих справах, оскаржувались у Суді ЄС і спростовувались ним. Пов'язано це було з тим, що у своїх рішеннях Комісія посилювалась на загальні положення статей 81–82 Договору.



21 грудня 1989 р. Рада ЄС прийняла *Постанову 4064/89*²⁹³, яка встановлювала контроль за злиттям підприємств (концентрацією). Вона набрала чинності 21 вересня 1990 р. Пізніше Постанова 4064/89 неодноразово доповнювалася, і врешті у 2004 р. вона була реорганізована і замінена новою *Постановою 139/2004*²⁹⁴,

²⁹³ Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings [Official Journal L 395, 30/12/1989 P. 0001-0012]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

²⁹⁴ Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) [Official Journal L 024, 29/01/2004 P. 0001-0022]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.



якою було узагальнено у єдиному законодавчому акті, доповнено і реформовано існуючі антиконцентраційні нормативно-правові акти Спільноти.

Новою постановою передбачається, що будь-які концентрації компаній у масштабі Спільноти, які створюють або посилюють становище, що заважає ефективній конкуренції на спільному ринку чи на значній його частині, визнаються несумісними з умовами функціонування єдиного ринку. Комісія має виключні повноваження розглядати справи щодо концентрації капіталу підприємств у масштабах Спільноти.

На практиці питання визначення концентрації – це питання визначення можливості встановлення контролю над іншим підприємством (підприємствами) у будь-якій формі.

Постановою 139/2004 встановлено **два основні порогові показники**, перевищення яких кваліфікується як концентрація на рівні Спільноти і підпадає під юрисдикцію конкурентного права ЄС²⁹⁵:

- ❖ якщо загальний обсяг річного товарообігу сторін у світовому масштабі перевищує 5 млрд. євро;
- ❖ якщо річний оборот у країнах ЄС усіх фірм-учасниць злиття складає не менше 250 млн. євро.

Концентрація вважається загальносоюзною і підлягає розгляду Комісією також у випадках, якщо *задовольняються такі умови:*

- ❖ *загальний обсяг річного товарообігу сторін у світовому масштабі перевищує 2,5 млрд. євро;*
- ❖ *сукупний річний оборот усіх фірм-учасниць злиття у кожній зі щонайменше трьох країн-членів ЄС складає понад 100 млн. євро;*
- ❖ *у кожній зі щонайменше трьох країн-членів ЄС, взятих до уваги у попередньому пункті, сукупний товарообіг кожного з підприємств – учасників злиття становить понад 25 млн. євро;*
- ❖ *сукупний товарообіг кожного з підприємств-учасників злиття у Спільноті перевищує 100 млн. євро.*

²⁹⁵ Стаття 1, параграфи 2, 3 Постанови 139/2004.

При цьому *концентрація не може вважатись такою, що відбувається в масштабах Спільноти, якщо оборот кожного з підприємств-учасників злиття в одній з країн-членів ЄС перевищує 2/3 його сумарного обороту в масштабі Спільноти*, навіть якщо забезпечується відповідність усім іншим перерахованим критеріям.

Останнє з наведених положень забезпечує чіткий розподіл повноважень між конкурентними органами Спільноти й відповідними національними органами з питань контролю за злиттям. Якщо злиття здійснюють фірми, які продають переважну більшість своїх товарів в одній і тій самій країні-члені ЄС, тобто більше двох третин, тоді злиття класифікується як національне, а не загальносоюзне.

Підприємства, які планують концентрацію в масштабі Спільноти і підпадають під ці порогові показники, повинні направляти до Комісії повідомлення (нотифікацію). Повідомлення вимагається не тільки від фірм, засновниками яких є підприємці, зареєстровані в країнах Спільноти, а й від іноземних компаній, які здійснюють свій бізнес у межах Спільноти.

У преамбулі до Постанови 139/2004 (пункт 32) зазначено, що Комісія, як правило, не розглядає злиття, коли об'єднані частки партнерів по злиттю становлять менше 25% ринку.

Важливе значення для прийняття остаточного рішення мають також фінансова потужність партнерів по злиттю, бар'єри на шляху до ринку для нових компаній, потенційна конкуренція зсередини Спільноти і з боку третіх сторін та альтернативи вибору господарських взаємовідносин, які мають постачальники й споживачі продукції на відповідних ринках. Усі ці додаткові критерії починають розглядати тільки тоді, коли прогнозований вплив злиття на конкуренцію вважається помірним і потрібні додаткові аргументи для прийняття остаточних висновків.

На забезпечення виконання Постанови Ради 139/2004 у 2004 р. Комісією було прийнято *Постанову 808/2004*²⁹⁶, якою регулюється **порядок контролю за концентраціями підприємств**. Вона встановлює процедурні правила, що застосовуються в системі контролю, зокрема форму й зміст повідомлення, яке має бути

²⁹⁶ Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

подано підприємствами до Комісії²⁹⁷. Постанова встановлює, що інформація-повідомлення подається в кількості 24 копій разом із супровідними документами (договори, пропозиції, які були здійснені на публічних аукціонах, економічне обґрунтування доцільності здійснення концентрації, річні бухгалтерські звіти сторін, що здійснюють концентрацію, оцінка впливу на товарний ринок).

Усі фінансові дані виражаються в євро. Якщо повідомлення містить комерційну таємницю, такі документи подаються окремо, додатком як «комерційна таємниця». Термін, протягом якого слід надіслати повідомлення, не повинен перевищувати 1 тиждень після укладення договору про злиття чи оголошення про продаж на аукціоні або укладення договору про приєднання залежно від того, що відбулося раніше²⁹⁸.

У складі Генерального директорату з питань конкуренції Європейської Комісії працює Директорат, до основних повноважень якого входить розгляд справ злиття компаній²⁹⁹. Саме на його адресу і надсилаються подібні повідомлення. Комісія вивчає справу протягом 25 календарних днів з дня отримання повідомлення (усіх необхідних документів). Відповідно до Постанови при розгляді цих питань Комісія вправі запитувати й отримувати будь-яку інформацію, яка стосується справи. Дослідження на місцях за дорученням Комісії, як правило, проводять співробітники національних антимонопольних відомств.



Чи зобов'язані українські підприємства, що запланували злиття, повідомляти Антимонопольний комітет України про свої наміри? Чому?

Розгляд питань концентрації передбачає передусім визначення товарного, географічного й часового ринку, в межах якого відбувається злиття або поглинання. Процедура подібна до тієї, яка застосовується при розгляді справ щодо домінування на ринку, але має принципові відмінності. У справах з концентрації при визначенні товарного і географічного ринку (меж ринків) часто посилаються на так званий *SSNIP-test*, який є стандартним атри-

²⁹⁷ Так звана «Форма СО».

²⁹⁸ Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. посіб. – К.: Товариство Карла Дуйсберга (ФРН), 2002. – С. 82.

²⁹⁹ Див. параграф 2.2.2.

бутом антитрастового законодавства США. Він був прийнятий «на озброєння» Комісією у 1997 р., що ознаменувало важливий крок у напрямку зближення режимів контролю над злиттями і поглинаннями у ЄС і США³⁰⁰.

Рішення щодо справ концентрації можуть прийматись Комісією після детального вивчення протягом зазначеного 25-денного періоду або після глибокого дослідження, яке може тривати ще додатково 90, а в окремих випадках і 105 або 125 днів³⁰¹.



Прикладом довготривалого розслідування може бути справа про злиття двох фірм, які працюють у галузі аудиту й консалтингу «Прайс Уотерхаус» та «Куперс енд Лайбранд». У грудні 1997 р. ці компанії надіслали до Комісії повідомлення про заплановану концентрацію. Після попереднього розгляду цього повідомлення Комісія дійшла висновку, що запропонована концентрація може призвести до створення або посилення домінуючого становища, внаслідок чого конкуренція на спільному ринку або значній його частині ускладниться. Це викликало серйозні сумніви стосовно сумісності цієї концентрації зі спільним ринком.

Проте пізніше Комісія змінила свою пропозицію. У процесі подальшого дослідження професійні послуги, які надавалися сторонами у справі, були розділені на п'ять великих груп, які, на думку сторін, відповідають окремим товарним ринкам: послуги з аудиту й бухгалтерського обліку; послуги з дотримання податкового законодавства; послуги з надання консультацій з оподаткування; менеджмент і фінанси приватної корпорації; послуги з розпродажу майна банкрута. З усіх перерахованих ринків найпроблемнішим виявився ринок надання послуг з аудиту й бухгалтерського обліку великим компаніям, зокрема в секторах банківської

³⁰⁰ Марфелс К. Ретроспективний огляд політики Європейської Спільноти щодо злиття. Додаток до «Ефективність державного управління. Практикум. Конкурентна політика». – К.: Вид-во «К.І.С.», 2003. – С. 7.

³⁰¹ EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – Р. 11. Брошура доступна через пошукову систему сайту офіційних публікацій ЄС: <http://publications.eu.int/>.



справи та страхування. Виключними постачальниками послуг на цьому ринку виявилися шість аудиторсько-бухгалтерських фірм, відомих як «велика шістка».

У процесі проведення розслідування справи Комісія отримала від фірм «великої шістки» і від їхніх клієнтів багато свідчень про порівняно мале значення ціни як чинника, який визначає рішення клієнта стосовно вибору аудитора й співпраці з ним. Крім того, в процесі розслідування було встановлено, що після здійснення концентрації сумарна ринкова частка фірм-учасниць злиття не буде перевищувати 40% у будь-якій країні-члені. На європейському рівні ринкова частка нової структури буде становити 31%, частка найближчого конкурента – «KRMG» дорівнює 25,9%. Це свідчить, що нова фірма не буде займати таке ринкове становище, яке давало б їй надмірну ринкову владу над її конкурентами або клієнтами. Тому результатом розгляду цієї справи стало те, що Комісія оголосила зазначену концентрацію сумісною зі спільним ринком і дала на неї згоду.

Зрозуміло, що порушення правил, встановлених Постановою, тягне за собою *штрафні санкції*. Так, за неподання нотифікації про угоду щодо концентрації або неповне повідомлення всіх даних штраф може становити від 1 до 50 тис. євро. За невиконання рішення Комісії про концентрацію такі санкції можуть становити до 10% сумарного світового обороту компанії³⁰².

Новою постановою Комісії удосконалюється також тест, який застосовується для оцінки впливу злиття на стан конкуренції. Компанії тепер отримують шанс довести, що користь, яку може принести споживачам їхнє злиття, виявиться вищою, ніж негативний ефект від монополізації ринку. Була змінена процедура розгляду справ заради сприяння процесу взаємодії між Комісією і державами-членами ЄС. Зокрема, усунуто багато формальностей роботи з документами в процесі проведення розслідувань. Введено ряд заходів, спрямованих на залучення сторін процесу концентрації до активного співробітництва тощо.

³⁰² Европейское право: Учеб. для вузов / Под общ. ред. д.ю.н., проф. Л. М. Ентина. – М.: НОРМА, 2002. – С. 409.

Удосконалюється система судового перегляду рішень Комісії шляхом обмеження часу розгляду Судом першої інстанції рішень Комісії щодо злиття. Раніше такі апеляції були досить тривалим процесом. Тепер цей процес триває протягом кількох місяців з моменту подання.

Нові правила розгляду злиття і поглинання компаній знімають з Єврокомісії звинувачення у тому, що при вивченні злиття або поглинання вона користується досить спірними економічними теоріями, спирається на слабкий економічний аналіз і нечіткі критерії оцінки таких угод. Нова постанова також дозволить компаніям краще готуватися до розгляду справ в антимонопольних органах.

За даними щорічних звітів Генерального директорату Комісії з питань конкуренції, майже половина концентрацій на території Спільноти відбувається шляхом купівлі однією компанією контрольного пакету акцій іншої компанії (компаній). Значну частку (близько 40%) становить також такий вид концентрації на ринку, як створення спільних підприємств. Близько 7% припадає на купівлю підприємств у цілому за пропозицією покупця (рис. 2.5).



Рис. 2.5. *Форми концентрації підприємств на ринку ЄС (1996–2005 рр.)*³⁰³

Кількість злиттів і поглинань, повідомлених Комісії у 2005 р., суттєво зросла порівняно з 2004 р. – з 249 до 313 (табл. 2.2). У цілому у 2005 р. Комісія прийняла рішення по 296 справах (решта 17 нотифікацій було відізнано у процесі розслідування або розгляд перенесено на наступний рік).

³⁰³ Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 110. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

За період 1999–2005 рр. на розгляд до Комісії надійшло 1999 повідомлень (нотифікацій) про злиття чи поглинання, і лише за 11 справами були прийняті рішення про заборону концентрації. За рештою справ були прийняті рішення про повну або умовну сумісність злиттів чи поглинань з ринком ЄС або ж нотифікації було відізнано на одному з етапів розгляду справи. Наведені у таблиці дані свідчать про досить лояльне ставлення Комісії до випадків концентрації на ринку Спільноти.

Таблиця 2.2

**Антиконцентраційна діяльність Комісії
у період 1999–2005 рр.³⁰⁴**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Всього
Кількість нотифікацій	292	345	335	279	212	249	313	2025
Кількість прийнятих Комісією рішень (розглянутих справ), з них:	270	345	340	275	231	242	296	1999
рішення про заборону злиття чи поглинання	2	3	1	2	1	2	0	11
рішення про повний чи умовний дозвіл злиття чи поглинання	268	342	339	273	230	240	296	1988
Кількість відізнаних нотифікацій під час 25-денного розслідування (1 етап)	7	8	8	3	0	3	6	35
Кількість відізнаних нотифікацій під час поглибленого 90-денного розслідування (2 етап)	5	6	4	1	0	2	3	21



Як приклад «умовного дозволу» на поглинання можна навести купівлю авіаційною компанією «Боїнг» у 1997 р. свого конкурента «Макдоннелл Дуглас» (МД). Попри те, що обидві ці компанії американські, право конкуренції ЄС на них поширюється, оскільки вони працюють на європейському ринку авіаперевезень, а їхній оборот у країнах ЄС перевищував порогові показники, встановлені Постановою 4064/89. У цій справі розглядався світовий ринок великих цивільних реактивних літаків, який мав надзвичайно високі бар'єри для вступу на нього. На цьому ринку працювало тільки три фірми:

³⁰⁴ Складено за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – Pp. 81, 109 та European Merger Control – Council Regulation 139/2004 – Statistics. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

«Боїнг» (64%), «МД» (6%) та «Аеробус» (30%). Відповідні частки на ринку Спільноти становили 61%, 2% і 37%. Причому частка «МД» протягом останніх 10 років постійно знижувалася³⁰⁵.

Комісія звернула увагу на те, що після злиття позиція «Боїнг» з часткою 70% фактично наблизиться до монополістичної, а «МД» уже не буде дієздатною силою. У результаті на ринку великих цивільних літаків сформується нерівна дуополія. Комісію турбувало саме те, що інтеграція з «МД» посилить позицію «Боїнг» щодо «Аеробус». Питання виявилось дуже делікатним, зокрема, й тому, що «Аеробус», який дещо втрачав свою позицію на ринку, був заснований чотирма європейськими країнами (Німеччина, Великобританія, Франція, Іспанія). На підставі всіх цих міркувань у європейських конкурентних органах сформувався рішучий намір заборонити таке злиття.

У результаті збігу економічних, політичних, етичних обставин, необхідності враховувати специфічні інтереси окремих країн, задіяних у цій справі, прийняття рішення для Комісії було дуже непростим. З проханням позитивно вирішити це питання особисто подзвонив навіть Президент США Б. Клінтон. Під таким політичним тиском і з урахуванням інтересів національної безпеки США концентрація була дозволена Комісією за умови прийняття «Боїнгом» цілого ряду зобов'язань і обмежень, які, на думку фахівців, мали усунути можливі негативні наслідки зазначеного злиття. Зокрема, «Боїнг» повинен був дати доступ конкурентам до своїх патентів.



Отже, основна роль контролю за злиттями й поглинаннями проявляється не в масових їх заборонах, а у виявленні компромісних рішень, які попереджують можливі негативні наслідки таких дій. При виникненні

³⁰⁵ Марфелс К. Ретроспективний огляд політики Європейської Спільноти щодо злиття. Додаток до «Ефективність державного управління. Практикум. Конкурентна політика». – К.: Вид-во «К.І.С.», 2003. – С. 12.



загроз, які можуть перешкоджати вільній і ефективній конкуренції на загальноєвропейському ринку, Комісія пред'являє заявникам певні вимоги, виконання яких усуває негативні наслідки. Договори про злиття і концентрацію мають, як правило, суттєві позитивні ефекти на загальне економічне зростання, що є дуже актуальним для Спільноти на сучасному етапі його розвитку. Вирішальне значення для правової верифікації сучасної політики у цій сфері відіграє Постанова 139/2004.

2.3.4. ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА ТА ДЕРЖАВНІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкуренція може бути спотворена не тільки антиконкурентними діями великих підприємств, але й втручанням держави. У неокласичній моделі досконала конкуренція може бути порушена через політику протекціонізму і субсидування, що проводиться державою. Як показує досвід, неокласична модель далеко не завжди працює, а досконалої конкуренції на практиці, фактично, не існує. Існують концепції, що обґрунтовують необхідність державних ринкових інтервенцій у таких випадках, як наявність зовнішніх ефектів (екстерналій), ефект масштабу, недостатня мобільність факторів виробництва, проведення промислової і регіональної політики та ін.

Національні уряди прагнуть дати поштовх або стимулювати розвиток найновіших технологій, проведення реструктуризації традиційних секторів з кінцевою фазою життєвого циклу товару, вирішення наболілих соціальних питань, створення умов національної безпеки тощо. Тобто надання державної допомоги в багатьох випадках виправдане з погляду інтересів суспільства або окремих його груп. Більше того, підтримка окремих підприємств часто не тільки сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності, а й може мати загальний позитивний вплив на конкурентне середовище.

Через різний стартовий рівень, нерівномірність розвитку окремих країн, регіонів, секторів економіки та окремих підприємств і виробництв ускладнюється гармонійне функціонування економіки в цілому. Для усунення таких диспропорцій необхідне цілеспрямоване фінансування і, в першу чергу, з боку держави. Масштаби державної допомоги сягають величезних розмірів.



Використання державних ресурсів для сприяння розвитку певних видів економічної діяльності або захисту окремих національних секторів виробництва називається **державною допомогою**.

Регулювання державної допомоги є надзвичайно важливим питанням для єдиного ринку ЄС, оскільки національна підтримка певних виробництв чи виробників в окремих країнах-членах робить їх більш конкурентоздатними перед виробниками інших країн-членів, порушуючи тим самим правила чесної конкуренції.



Проблема державної допомоги регулюється ст. 87–89 (колишні ст. 92–94) Римського договору. Заборонена будь-яка державна допомога, що реально або потенційно порушує конкуренцію між країнами-членами ЄС.

Разом з тим у Договорі не йдеться про допомогу фірмам, чії товари і послуги беруть участь тільки в місцевому, національному обороті і не виходять на ринки інших країн ЄС. Договором також не обмежується допомога компаніям, що експортують свою продукцію в країни, які не є членами ЄС (ці відносини регулюються ст. 132).

У цілому Спільнота дотримується досить суворой політики щодо участі держави у функціонуванні ринку і застосовує всілякі заходи для попередження виникнення будь-якої залежності підприємств від державних субсидій, допомоги чи створення державних монополій. Головним критерієм необхідності втручання інституцій Спільноти у внутрішню інвестиційну політику держав-членів, як і при здійсненні інших напрямків загальноєвропейської конкурентної політики, є чинник впливу такої державної допомоги на конкуренцію й торгівлю в межах спільного ринку.

Ст. 87 Договору встановлює, що *«допомога, надана в будь-якій формі державою-членом чи за рахунок державних ресурсів, що спотворює чи загрожує спотворити конкуренцію, надаючи переваги певним суб'єктам господарювання чи виробництву певних товарів, є несумісною із спільним ринком тою мірою, якою вона впливає на торгівлю між країнами-членами»*³⁰⁶.

³⁰⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 86.

Справедлива конкуренція вимагає від підприємств необхідності розраховувати лише на власні можливості, і будь-яка допомога, яку вони отримують від держави, порушує таку справедливую конкуренцію. Якщо ця допомога виправдовується певними громадськими інтересами, то вона все одно має бути зведена до мінімуму, який обумовлюється необхідністю досягнення бажаного результату. Але одразу ж після досягнення поставленої мети надання такої допомоги має бути припинено.



Очевидно, що не всі види державної допомоги заборонені у Спільноті. Спробуйте спрогнозувати дозволені її види. Чи існують обмеження на державну допомогу в антимонопольних законодавствах держав-членів? В Україні?

Договір не дає чіткого *визначення державної допомоги*. Комісія і Суд ЄС достатньо широко трактують це поняття. Під допомогою розуміються будь-які вигоди і пільги, надані державою. Серед них такі: субсидії, спеціальні гарантії, постачання товарів і послуг на преференційних умовах, пільгові кредитні умови. Допомога передбачає створення умов, які були б недоступні фірмі в нормальних ринкових обставинах. Державна допомога вважається допустимою, якщо вона проводиться в рамках промислової або регіональної політики, а також у вигляді підтримки науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт.

Забороненим є широкий спектр різноманітних дотаційних заходів, прямих чи опосередкованих. По суті, форма й мета дотації просто не мають значення. Має значення лише її вплив на конкуренцію. Тобто не лише позитивні внески, такі, як субсидії, вважаються дотаціями, а й будь-які інші заходи, що зменшують фінансовий тягар фірми.

*З метою класифікації поняття державної допомоги було встановлено такі критерії*³⁰⁷:

- ❖ державною допомогою вважається будь-яке заохочення, здійснене через державні ресурси, якщо цим надаються будь-які економічні переваги;
- ❖ вона надається вибірково тільки певним суб'єктам господарської діяльності або вибірково тільки на виробництво певних товарів;

³⁰⁷ Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 163.

- ❖ надання допомоги може порушити конкуренцію або негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами.

Важливим критерієм для встановлення протиправності державної допомоги, як і в антитрастовому регулюванні, є правило *de minimis*, тобто вимога досягнення мінімального рівня впливу, при якому включаються механізми захисту конкуренції. Відповідно до чинних правил, установлених Комісією, вимоги ст. 87 не поширюються на допомогу, яка не перевищує 100 тис. євро, наданих протягом трьох років³⁰⁸.

Ці критерії сформульовані у вигляді керівних принципів, які застосовуються окремо в кожному випадку і потребують ретельного вивчення ситуації і тлумачення. Для розвитку цих положень Комісія прийняла ряд актів вторинного законодавства, які регулюють надання державної допомоги в окремих секторах.

Дуже велика кількість видів державної допомоги підпадає під заборону.



Наприклад, у справі «Commission v Italy»³⁰⁹ розглядалася правомірність трирічного зменшення податків, сплачуваних роботодавцями в текстильній промисловості. Це було зроблено з метою покриття їхніх витрат на утримання сімей своїх працівників. Навіть незважаючи на те, що гроші безпосередньо не змінювали власника і що відповідну норму можна було визначити радше як податкову пільгу, ніж як субсидію, Суд постановив, що вона є державною допомогою, забороненою ст. 87 Договору.

У цій справі Суд сформулював своє розуміння мети ст. 87 як «запобігання впливу на торгівлю між країнами-членами переваг, наданих державною владою, які в різних формах спотворюють або можуть спотворити конкуренцію, сприяючи певним підприємствам або виробництву певних продуктів. Ст. 87 не наводить відмінностей між заходами державного втручання відповідно до їх причин, а порівнює ці заходи з результатами».

³⁰⁸ Луцишин П.В., Федонюк С.В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – С. 64.

³⁰⁹ Справа 173/ 73, 1974, ECR 709 at 719–720.

Допомога, про яку йдеться в ст. 87, повинна бути індивідуальною, тобто стосуватися певного підприємства чи виду продукції. Це означає, що заходи загального характеру, спрямовані на поліпшення стану економіки загалом, не підпадають під дію зазначеної статті. Так, якщо надання фінансових пільг підприємствам-експортерам певного сектору економіки розглядається як форма державної допомоги, то загальне зниження ставок податків для всіх секторів економіки такою допомогою не вважається³¹⁰. Не застосовується ст. 87 і в тих випадках, коли через органи влади держав-членів розподіляється допомога, яка надається з ресурсів ЄС.

У ст. 2 Договору вказано, що одне із завдань Спільноти полягає у сприянні поширенню в Спільноті гармонійного й збалансованого розвитку господарської діяльності. Виходячи з цього, а також з того факту, що на території ЄС існують суттєві внутрішньонаціональні і міжнаціональні диспропорції економічного розвитку, країнам-членам надаються можливості певного втручання з боку уряду. Відповідно ст. 87(2) і (3) передбачають ряд винятків щодо державної допомоги.

Система винятків включає цілий перелік ознак, відповідно до яких *державна допомога розглядається як сумісна зі спільним ринком*. Вони наводяться в другому параграфі ст. 87³¹¹. Це, зокрема:

- ❖ допомога соціального характеру окремим споживачам за умови, що вона надається без дискримінації відносно походження тієї чи іншої продукції;
- ❖ допомога, яка має на меті відшкодування збитків від стихійних лих або інших надзвичайних ситуацій;
- ❖ допомога, що надається окремим районам Федеративної Республіки Німеччини у зв'язку з її поділом після другої світової війни, але лише у розмірі, в якому така допомога була необхідна для компенсації економічної шкоди, обумовленої цим поділом.

Параграф 3 ст. 87 продовжує перелік видів допомоги, які можуть бути визнані сумісними зі спільним ринком. До таких винятків, зокрема, належать:

³¹⁰ Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 164.

³¹¹ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 86–87.

- ❖ допомога, яка має на меті сприяти економічному розвитку районів, де рівень життя надто низький або які серйозно страждають від неповної зайнятості;
- ❖ допомога, яка має на меті сприяти здійсненню важливого проекту, що має загальноєвропейське значення, або покликана усунути серйозні порушення в економіці країни-члена;
- ❖ допомога, яка має на меті полегшити розвиток деяких видів економічної діяльності або деяких економічних районів, якщо вона не викликає негативного впливу на умови торгівлі і не суперечить спільним інтересам;
- ❖ допомога у розвитку культури й збереженні національного надбання там, де така допомога не зачіпає умови торгівлі й конкуренції у Спільноті і не суперечить загальним інтересам;
- ❖ інші категорії допомоги, які можуть бути визначені рішенням Ради, прийнятим кваліфікованою більшістю голосів за пропозицією Комісії.

Дві категорії державної допомоги, які належать до сфери дії цих положень, стали предметом спору, що розглядався в Суді ЄС: регіональна допомога і допомога, яка надається певним секторам економіки.

Ситуація у сфері регіональної політики ускладнюється тим, що Спільнота сама бере участь у регіональній політиці, а її структурні фонди, такі, як Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський фонд скерування та гарантій сільського господарства, Європейський фонд рибальства є важливими інструментами Європейського Союзу в цій сфері.

Інший ускладнюючий чинник полягає в тому, що положення щодо надання регіональної допомоги містяться у двох пунктах третього параграфу ст. 87 Договору. Пункт (а) визначає можливість надання допомоги регіонам, населення яких зазнає значних труднощів. З іншого боку, пункт (в) дозволяє державам-членам надавати допомогу з метою сприяння розвитку економічної діяльності певних регіонів за умови, що така допомога не справляє негативного впливу на торговельні інтереси і не суперечить національним інтересам. Ці пункти передбачають здійснення регіональної політики, але з різною метою, в чому і проявляється неоднозначність їх трактування.



Прикладом суперечки щодо державної допомоги у сфері регіонального розвитку є справа компанії «Philip Morris». У цій справі розглядалося надання урядом Нідерландів певної суми виробнику сигарет. Комісія вирішила, що ця допомога не належить до сфери дії статті 87(3) Договору. Комісія була незадоволена тим, що допомога, про яку йшлося, була внеском, спрямованим на досягнення однієї з цілей, зазначених в обмеженнях, встановлених у ст. 87 Договору, якої за звичайних обставин отримувач коштів не зміг би досягти за допомогою власної діяльності. Комісія також постановила, що відповідний регіон не був регіоном із дуже низьким рівнем життя і в ньому не було значного рівня безробіття. До того ж проголошене урядом Нідерландів створення 475 робочих місць насправді виявилось створенням лише п'яти таких місць.

Тютюнова компанія оскаржила це рішення в Суді ЄС. Суд установив, що якби такий вид допомоги було дозволено, то це призвело б до можливості державних органів робити виплати, які б зміцнили фінансове становище бенефіціара, незважаючи на те, що ці виплати не були необхідні для досягнення цілей, визначених у ст. 87(3) Договору. Також було встановлено, що Комісія правильно оцінила економічне становище регіону³¹².

Стосовно допомоги певним секторам економіки, державні субсидії можуть призначатись лише в тих секторах, де вони вкрай необхідні. Такі субсидії підлягають жорстким обмеженням задля забезпечення справедливої конкуренції на ринку.

Контроль за наданням державної допомоги Комісія реалізує, спираючись безпосередньо на ст. 87 і 88 Договору. На розвиток положень цих статей було прийнято певну кількість актів вторинного законодавства, які містять детальні правила щодо визначення прозорості фінансових відносин між державою і державними підприємствами, винятків із правил про державну допомогу тощо. Зокрема, у 1998 р. прийнято ряд постанов, які надали змогу Комісії

³¹² Приклад складено за: Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 166–167.

звільняти певні категорії горизонтальних державних дотацій від вимоги про їх повідомлення. Це стосується дотацій малим і середнім підприємствам, надання допомоги на науково-дослідну і дослідницько-конструкторську діяльність, захист навколишнього середовища, працевлаштування й перепідготовку кадрів, а також дотацій згідно з картою, затвердженою Комісією, для кожної держави-члена щодо надання регіональних дотацій.

Щодо *процедурних моментів* слід відзначити, що Комісія може розпочинати розгляд справи за фактом державної допомоги як із власної ініціативи, так і за скаргю постраждалих сторін. Але більшість перевірок розпочинається з повідомлень (нотифікацій) про державну допомогу державами-членами, які надають таку допомогу. Згідно зі ст. 88 Договору держава-член зобов'язана попередньо повідомити Комісію про будь-яку допомогу, яку вона має намір надати підприємству (підприємствам) будь-якої форми власності. Так, у 2005 р. держави-члени повідомили Комісію про 678 з 986 усіх зареєстрованих Комісією випадків державної допомоги, тобто 69%. Значну частину випадків було повідомлено постраждалими сторонами та виявлено Комісією безпосередньо (рис. 2.6).

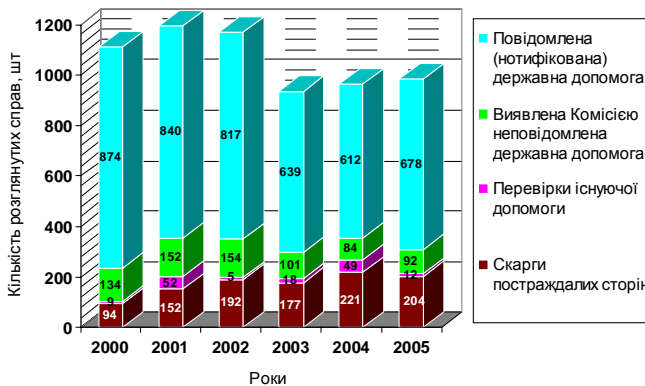


Рис. 2.6. Підстави перевірки Комісією державної допомоги у країнах-членах³¹³

³¹³ Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 176. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

Випадки державної допомоги в аграрному, рибальському, транспортному та вугільному секторах не відображено у наведених показниках.

Комісія, співпрацюючи з державами-членами, проводить постійний нагляд за всіма системами допомоги, яка здійснюється в цих державах. Вона рекомендує їм належні заходи, необхідні для поступального розвитку або нормального функціонування спільного ринку. Хоча ст. 87 не встановлює правових наслідків надання несумісної зі спільним ринком державної допомоги, однак відповідно до ст. 88 Комісії належить право визнавати той чи інший вид допомоги сумісним або несумісним з умовами функціонування спільного ринку. Комісія, встановивши, що допомога, яка надається державою-членом, несумісна з умовами функціонування спільного ринку, вправі прийняти рішення про необхідність припинення або зміни такої допомоги, надавши для цього певний термін.

У разі, якщо відповідна держава у встановлений термін не виконує рішення Комісії про припинення або зміну допомоги, Комісія не має права самостійно вживати заходів примусового характеру до держав-порушників. Вона, однак, вправі звернутися безпосередньо до Суду ЄС з вимогою до держави припинити незаконну допомогу. З таким позовом до Суду може звернутися й інша сторона, що має безпосереднє відношення до справи.

Процедура нотифікації державної допомоги аналогічна процедурі нотифікації злиття чи угод, встановленій Постановою Ради 1/2003. Однак у випадках державних дотацій особливу роль відіграє практика Суду ЄС, який у своїх рішеннях надав тлумачення деяких положень ст. 87–89.

У 2005 р. значно більше, порівняно з іншими країнами-членами, випадків державної допомоги, які викликали у Комісії сумнів щодо їх сумісності з правилами чесної конкуренції на ринку Спільноти та щодо яких останньою були проведені розслідування, було зареєстровано в Італії – 192 випадки. Значна їх кількість була зафіксована і в інших найбільших країнах-членах ЄС: Німеччині (85 випадків), Франції (66), Польщі (62), Іспанії (56), Великобританії (53), Нідерландах (44) (рис. 2.7).

Рада ЄС за пропозиціями Комісії та після консультацій з Європейським Парламентом може приймати кваліфікованою більшістю голосів відповідні постанови щодо застосування ст. 87 та 88. На виконання вимог ст. 88 22 березня 1999 р. Рада прийняла постанову, у якій викладено детальні правила застосування зазначеної статті³¹⁴.

³¹⁴ Постанова Ради 659/1999. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Відповідно до цього документу за поданням держави-члена Рада може на основі одностайного рішення визнати допомогу, яка вже надається, або просто намір її надання сумісною з політикою спільного ринку шляхом відступу від положень ст. 87 або постанов, передбачених у ст. 89, якщо таке рішення виправдовується винятковими обставинами.

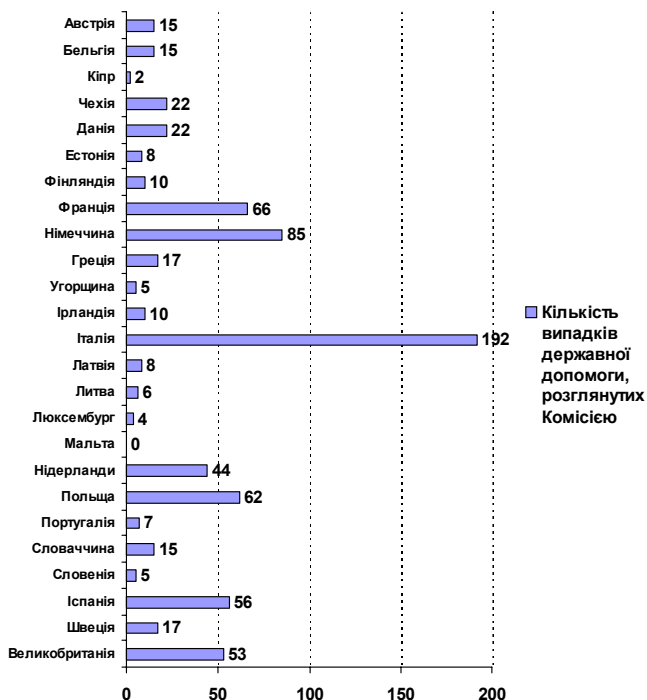


Рис. 2.7. Випадки надання державної допомоги у країнах-членах, розглянуті Комісією у 2005 р.³¹⁵

Якщо стосовно такої допомоги Комісія вже розпочала процедуру, передбачену параграфом 2 ст. 88, то звернення відповідної держави до Ради тягне за собою призупинення зазначеної процедури до того моменту, доки Рада не оголосить інформацію про

³¹⁵ Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 177. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

свою позицію. Однак якщо Рада не оголосить своєї позиції протягом трьох місяців з моменту подання позову, то рішення має винести сама Комісія.

Окремо можна виділити питання **функціонування державних підприємств**, яким на практиці державою досить часто створюються пільгові умови, порушуючи тим самим правила чесної конкуренції. Уряди країн-членів можуть субсидувати окремі підприємства, допомагати їм іншим чином, що ставить останні у вигірне становище і дискримінує решту підприємств, які функціонують на тих самих ринках.

Саме поняття державного сектору має певні дискримінаційні ознаки щодо приватних підприємств. При панівній ролі ринкових методів господарювання факт наявності державних підприємств сприймається як якийсь виняток із загальних правил. Але в системі законодавства ЄС немає норм, які б забороняли державну власність. У ст. 295 Договору зазначається, що цей Договір не зачіпає норми, які визначають режим власності в країнах-членах. Крім того, в деяких рішеннях Суду ЄС визначено, що державам-членам дозволяється не тільки управляти державним сектором своєї економіки, а й розширювати його, поки таке розширення не буде вважатися порушенням будь-якого з основоположних принципів, на яких ґрунтується право Спільноти.



Норми комунітарного конкурентного права, які застосовуються до підприємств приватного сектору, абсолютно не відрізняються від норм, що регулюють діяльність державних підприємств.

Державні підприємства не повинні укладати угоди, які суперечать ст. 81 Договору, та зловживати домінуючим становищем, що забороняється ст. 82. Так, у 1982 р. Комісія порушила справу проти компанії «British Telecom», яка зловживала своїм домінуючим становищем у сфері надання послуг передачі повідомлень.

Ст. 86 Римського договору³¹⁶ регулює питання функціонування державних монополій, оскільки залишається потенційна вірогідність порушення ними правил конкуренції на спільному ринку. Вимоги цієї статті поширюються не на приватні структури, а на державні. Відповідно до цієї статті держави-члени не вправі

³¹⁶ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 85.

приймати чи залишати чинними заходи, які суперечать положенням Договору щодо національних державних підприємств, а також підприємств, яким державою надано спеціальні чи виключні права.

Ст. 86 є єдиною статтею Договору, в якій вживається *термін* «державне підприємство». Цей термін в основному збігається з визначенням підприємства, яке використовується для розгляду антиконкурентних узгоджених дій, зловживань монопольним становищем, концентрації та інших напрямків права конкуренції. Тобто підприємством у розумінні цієї статті є будь-який суб'єкт економічної діяльності незалежно від конкретної організаційно-правової форми. Специфіка державних підприємств полягає в тому, що вони можуть не бути юридичними особами, а виступати підрозділами державних структур, які займаються економічною діяльністю. Головний критерій – наявність економічної діяльності.

Органи державної влади не можуть використовувати переваги контролю або інші свої повноваження щодо окремих підприємств, щоб примусити їх укладати договори, які суперечать ст. 81 та 82 Договору.

Якщо організація, яка є юридичною особою приватного права, виконує функції, зазвичай властиві державній владі, вона не визнається підприємством для цілей ст. 86. Таку позицію було прийнято Судом ЄС у 1994 р. при розгляді справи «Eurocontrol» – організації, метою якої були контроль і координація руху повітряного транспорту в Європі³¹⁷. У рішенні по цій справі Суд визнав, що поняття «підприємство» означає наявність будь-якого суб'єкта економічної діяльності незалежно від правового статусу чи способу його фінансування. Загалом діяльність Євроконтролю за своєю природою, цілями й правилами, якими вона регулювалася, пов'язана з виконанням повноважень, що стосуються контролю й нагляду за повітряним простором, тобто типових повноважень державної влади. Ця діяльність не має економічного характеру, який би виправдовував застосування правил конкуренції, встановлених Договором.

У 1980 р. Комісія прийняла Директиву 80/723³¹⁸, яка отримала назву – Директива гласності. Ст. 2 Директиви визначає, що

³¹⁷ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 171.

³¹⁸ Цю директиву змінено у 1993 р. Директивою 93/84 від 30.09.93 (Official Journal of the European Communities. – 1993. – L 264). Директиви також доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

державні підприємства – це підприємства, на які державна влада може прямо чи опосередковано справляти домінуючий вплив завдяки володінню ними, фінансовій участі в них або встановленню правил, які регламентують їхню діяльність. Домінуючим вважається вплив, коли держава має більшу частину статутного капіталу підприємства, контролює більшість голосів акціонерів або може призначати основний склад управлінського чи спостережного органу.

Деякі держави не погоджувались із визначенням державного підприємства, наведеним Комісією в цій Директиві, та оскаржили її в Суді ЄС. Так, французький уряд, оскаржуючи це визначення в Суді у 1982 р., посилався на те, що воно не враховує визначення Договором особливостей державних секторів країн-членів. Суд не врахував аргументів представників Франції, зазначивши, що застосування єдиного критерію якраз і покликане допомогти Комісії здійснювати функції, покладені на неї ст. 86. Суд також підтвердив, що визначення державного підприємства, надане в цій директиві, відповідає положенням Римського договору³¹⁹.

Інша категорія підприємств, згаданих у ст. 86 Договору, – це *підприємства, які мають спеціальні або виключні права*. Визначення виключних прав у Договорі не дається. Приклади таких прав можна знайти у рішеннях Суду ЄС та Комісії. У різні часи до них відносили виключні права на здійснення діяльності в галузі телебачення й радіомовлення; право на виключне використання авіаційного маршруту, монополія на надання послуг по працевлаштуванню населення тощо.

Стосовно таких підприємств держава не повинна приймати заходів, які б суперечили нормам Договору, зокрема нормам конкурентного права. Заходи держав, заборонені ст. 86, можна розділити на дві основні категорії: акти, несумісні з положенням Договору за своїм змістом, та заходи, несумісні з Договором за своїми наслідками.



Як приклад державних заходів, які суперечать Договору за змістом, можна навести визнані Судом ЄС недійсними положення італійського законодавства, які порушували ст. 39 і 86 Договору. У справі «Mersi» (1991 р.) було встановлено, що не відповідають вимогам зазначених статей правила, згідно з якими вантаж-

³¹⁹ Справи 188-190/80, France v Commission, 1982, ECR 2545 at 2579.



но-розвантажувальні роботи у порту м. Генуї повинні здійснюватися лише італійськими докерами³²⁰.

Набагато складніше встановити суперечність праву ЄС, коли заходи несумісні з Договором не в результаті змісту відповідного акту, а через наслідки їх застосування.



Прикладом такого роду практики може бути справа «Criminal proceedings against Corbeau», яка розглядалася Судом ЄС у 1993 р. Суть справи полягала в тому, що пан Корбо, який працював поштарем у м. Льєж (Бельгія) запропонував новий вид послуг: доставка кореспонденції в межах свого міста та околиці протягом доби з моменту вручення йому поштового відправлення. Аналогічні послуги не надавалися державною поштовою компанією Бельгії «Regie des Postes». Однак бельгійське законодавство передбачало кримінальну відповідальність за порушення державної поштової монополії. Розглянувши попередній запит бельгійського суду про правомірність такої вимоги з погляду права ЄС, Суд встановив, що законодавство держави-члена, яке надало «Regie des Postes» виключне право приймати, перевозити й поширювати пошту суперечить ст. 90 (нова ст. 86) Договору про ЄЕС. Неправомірною є і кримінальна заборона учаснику ринку, заснованому в цій країні-члені, надавати послуги, відокремлені від послуг, що надаються традиційною поштовою службою.

Застосування ст. 86 має певну специфіку в системі захисту конкуренції. Ця стаття містить заборону загального характеру. При цьому не уточнюється, на які конкретно сфери ця заборона може поширюватися. Тому вона повинна застосовуватися з урахуванням загальної мети Договору. Принцип застосування державами-членами норм загального характеру відповідно до завдань Договору має назву *принципу лояльності*. Нормативне обґрунтування цього принципу міститься у ст. 10 Договору, у якій ідеться про те, що держави здійснюють усі необхідні заходи як

³²⁰ Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – С. 172.

загального, так і конкретного характеру для виконання зобов'язань згідно з Договором.

Уваги заслуговує посилання на ст. 12 Договору, яка забороняє будь-яку дискримінацію з мотивів приналежності до тієї чи іншої країни-члена. Принцип недопущення дискримінації стосується насамперед забезпечення свободи пересування осіб, товарів, послуг і капіталів, передбачених положеннями ст. 28, 29, 30, 39, 43, 49 Договору.

На завершення слід відзначити, що за спостереженнями Комісії, розміри державної допомоги у країнах-членах ЄС за останні роки суттєво скоротилися³²¹. Про це свідчить і кількість справ у цій сфері конкурентного права ЄС, розглянутих протягом останніх 6 років (рис. 2.8).

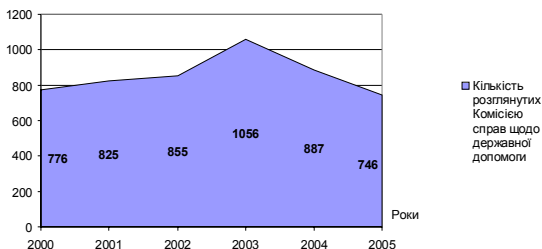



Рис. 2.8. Кількість розглянутих Комісією справ щодо державної допомоги у 2000–2005 рр.³²²



Яка, на Вашу думку, форма антиконкурентної поведінки на ринку ЄС є найбільш поширеною? Яка з них найбільш загрозна для конкуренції? У якому обсязі збігаються принципи конкурентної політики України та ЄС? Чи готові сьогодні українські ринкові суб'єкти «грати» за правилами конкуренції Спільноти?

³²¹ EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – P. 17. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/analytical_section.html.

³²² Побудовано за: Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – P. 176. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.



Отже, державна допомога може також виступати формою антиконкурентної поведінки на ринку ЄС. Проблема державної допомоги регулюється ст. 87–89 Римського договору та рядом актів вторинного законодавства. Будь-яка державна допомога, що реально або потенційно порушує конкуренцію між країнами-членами ЄС, є забороненою. Відповідають нормам конкурентного права ЄС соціальна допомога, допомога у надзвичайних ситуаціях, допомога, що відповідає загальноєвропейським інтересам, та допомога, що не є загрозою в масштабах Спільноти. Практика показує, що сьогодні акценти державної допомоги змінились на користь пріоритетних у Спільноті сфер (регіональна, сільськогосподарська, інноваційна політики, політика зайнятості, раціоналізації енергоспоживання тощо).

ВИСНОВКИ ДО ЧАСТИНИ 2

1. Політика в галузі конкуренції є визначальною для формування і підтримки умов ефективного функціонування ринку. Вона забезпечує конкурентоздатність підприємств та захищає інтереси споживачів, надаючи їм можливість отримувати товари та послуги на кращих умовах. Вона сприяє економічній ефективності шляхом створення сприятливого клімату для інновацій та технічного прогресу і спрямована на запобігання антиконкурентній діяльності з боку компаній або керівництва держави, що може уповільнити розвиток ринку.

2. Конкурентна політика ЄС формувалася в контексті забезпечення умов для ефективного функціонування єдиного ринку Спільноти. Метою конкурентної політики ЄС є створення взаємоузгоджених принципів і правил конкуренції на спільному ринку, забезпечення ефективної взаємодії учасників спільного ринку, оптимізація розміщення і використання наявних ресурсів задля сприяння соціально-економічному та технологічному прогресу й конкурентоздатності європейських виробників у світі.

3. Правову базу конкурентної політики ЄС формують установчі договори Спільнот, які утворюють основний правовий блок – первинне право ЄС. Первинне право відіграє головну роль, визначаючи підвалини і принципи регулювання конкуренції на ринку Спільноти. Вторинне право має похідний характер і створюється на його основі (постанови, директиви, рішення, рекомендації тощо). Воно не повинно суперечити первинному, а в разі колізії переважну силу мають норми первинного права.

4. У формуванні спільної конкурентної політики ЄС вирішальну роль відіграють Рада ЄС, Європейська Комісія, Європейський Парламент та Суд ЄС. Рада приймає рішення кваліфікованою більшістю за поданням Комісії і з погодження Парламенту. Спеціалізованим структурним підрозділом Європейської Комісії,



який відповідає за реалізацію конкурентної політики Спільноти, є Генеральний директорат з питань конкуренції. Комісія співпрацює з національними антимонопольними органами держав-членів за дво- і багатосторонніми схемами.

5. Національні антимонопольні (спеціалізовані) чи судові (неспеціалізовані) органи держав-членів мають право розпочинати розслідування узгодженої практики чи домінування на ринку (статті 81–82 Римського договору) самостійно. Вони можуть проводити його доти, доки Комісія не розпочне власний розгляд відповідної справи (Постанова 1/2003). Національні органи можуть виносити рішення про відповідність певних узгоджених дій умовам звільнення. Існують також спеціальні форми співпраці комунітарних і національних структур, а саме: Європейська конкурентна мережа, Європейська асоціація конкурентних відомств.

6. До основних напрямів регулювання конкуренції на внутрішньому ринку ЄС відносяться: запобігання угодам та узгодженим діям, що обмежують конкуренцію, включаючи картельну практику; недопущення зловживання домінуючим становищем на ринку; контроль за злиттями і поглинаннями підприємств (концентрацією); контроль за державною допомогою та створенням особливих умов для діяльності державних підприємств. Положення щодо усіх цих видів антиконкурентної поведінки містяться у Римському договорі (статті 81–89), крім положень щодо злиттів і поглинань. Останні врегульовуються Постановою Ради 139/2004.

7. Боротьба та запобігання угодам та узгодженим діям, що обмежують конкуренцію, займають провідне місце у конкурентній політиці ЄС. Практика таємних змов та картелів негативно відбивається на добробуті споживачів і створює значні труднощі для розбудови та функціонування єдиного ринку. Підвалини законодавчої бази антирастової політики закладені у ст. 81 Римського договору. На забезпечення виконання цієї статті було прийнято десятки актів вторинного законодавства.





8. Конкурентне право ЄС не забороняє підприємствам домінувати на ринку або укладати формальні чи неформальні угоди про домінування на ринку. Забороняється зловживання домінуючою позицією на ринку, тобто забороняються дії або сам факт існування фірми, що призводять до викривлення конкуренції, створюють перешкоди для торгівлі на внутрішньому ринку. На підприємства, які займають домінуюче становище на ринку, покладається особлива відповідальність за збереження конкуренції на ринку, і за їх поведінкою особливо уважно слідкує Комісія. Основними правовими актами Спільноти у цій сфері є ст. 82 Римського договору, Постанова Ради 17/62, а також судові прецеденти.

9. Основна роль контролю за злиттями й поглинаннями проявляється не в масових їх заборонах, а у виявленні компромісних рішень, які попереджують можливі негативні наслідки таких дій. При виникненні загроз, які можуть перешкоджати вільній та ефективній конкуренції на загальноєвропейському ринку, Комісія пред'являє заявникам певні вимоги, виконання яких усуває негативні наслідки. Договори про злиття мають, як правило, суттєві позитивні ефекти на загальне економічне зростання, що є дуже актуальним для ЄС на сучасному етапі його розвитку.

10. Регулювання державної допомоги є надзвичайно важливим питанням для єдиного ринку ЄС, оскільки національна підтримка певних виробництв чи виробників в окремих країнах-членах робить їх більш конкурентоздатними перед виробниками інших країн-членів, порушуючи тим самим правила чесної конкуренції. Проблема державної допомоги регулюється ст. 87–89 Римського договору. Важливим критерієм є правило *de minimis*, тобто вимога досягнення мінімального рівня впливу, при якому включаються механізми захисту конкуренції. Державна допомога може розглядатись як сумісна зі спільним ринком, якщо вона носить соціальний характер, має на меті відшкодування збитків від надзвичайних ситуацій, подолання економічної відсталості регіонів тощо.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які основні цілі та завдання конкурентної політики держави?
2. Звідки бере свій початок конкурентна політика ЄС? Які її особливі риси порівняно з національною конкурентною політикою держави?
3. Які види правових актів утворюють конкурентне право ЄС? Наведіть приклади.
4. Які інституції беруть безпосередню (опосередковану) участь у формуванні й реалізації конкурентної політики ЄС? Як організовано діяльність Європейської Комісії у сфері регулювання конкуренції?
5. Як відбувається розподіл повноважень між національними антимонопольними органами держав-членів і повноваженнями Європейської Комісії?
6. Перелічіть чотири основні напрями регулювання конкуренції (форми антиконкурентної поведінки) на ринку ЄС. Чому такі дії можуть бути віднесені до протиправних? У яких випадках вони можуть бути дозволені (загальні правила звільнень від заборони)?
7. Які види угод заборонені (дозволені) на єдиному ринку Спільноти? Які критерії застосовуються для визначення, чи підпадає угода під юрисдикцію права ЄС (а не національного права)?
8. За якими критеріями встановлюється домінуюче ринкове становище підприємства на комунітарному рівні?
9. Які нововведення впроваджено Постановою Ради 1/2003?
10. Які злиття та об'єднання підприємств на ринку ЄС можуть становити загрозу конкуренції (критерії)? Наскільки суворим є антиконцентраційне регулювання на сучасному етапі?
11. Які види та обсяги державної допомоги країнами-членами Спільноти можуть розглядатись як протиправні (дозволені)?

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Case «Hoffmann – La Roche» v Commission, 1976 EKR, 461 at 521.
- 1.2. Case 173/ 73, 1974, ECR 709 at 719-720.
- 1.3. Case 188-190/80, France v Commission, 1982, ECR 2545 at 2579.
- 1.4. Case 26/75, «General Motors» v Commission, 1975, EKR 1367 at 000.
- 1.5. Case 6 та 7/73, «Commercial Solvents» v Commission, 1973, op. cit., at 250-251.
- 1.6. Case C-62/86, «AKZO Chemio» v Commission, 1991, EKR 1-3359.
- 1.7. Commission Regulation (EC) 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices.
- 1.8. Communication from the Commission COM(2004) 293 final «A pro-active Competition Policy for a Competitive Europe». – Brussels, 20.4.2004. – 20 p.
- 1.9. Consolidated Versions of the Treaty on the European Union and of the Treaty Establishing the European Community [Official Journal C 321, 29/12/2006, P. 0001-0331].
- 1.10. Council Regulation (EC) 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty [Official Journal of the European Communities. – 2003. – L 1].
- 1.11. Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) [Official Journal L 024, 29/01/2004, P. 0001 – 0022].
- 1.12. Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings [Official Journal L 395, 30/12/1989, P. 0001 – 0012].
- 1.13. Council Regulation 659/1999.
- 1.14. Green Paper «Damages actions for breach of the EC antitrust rules» / COM(2005) 672 final. – Brussels, 19.12.2005. – 13 p.

2. Інші джерела:

- 2.1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.
- 2.2. Гагарина Г.Ю., Громыко В.В., Округ З.М., Сагінова О.В. Экономика Европейского союза: Учебник. – М.: Экономистъ, 2003. – 399 с.
- 2.3. Галло Ж. Антимонопольні гаранті Європи // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – № 3. – С. 57–59.
- 2.4. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Пер. з фр. Г. Козлов, С. Середа. – К.: Основи, 1995. – 116 с.
- 2.5. Грицяк І. Право та інституції Європейського Союзу. – К., 2004. – 260 с.
- 2.6. Дідківська Л. І. Захист конкуренції в Європейському Союзі та сучасні новації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 117-123.
- 2.7. Европейское право: Учеб. для вузов / Под общ. ред. д.ю.н., проф. Л. М. Єнтина. – М.: НОРМА, 2002. – 720 с.
- 2.8. Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. посіб. – К.: Товариство Карла Дуйсберга (ФРН), 2002. – 464 с.
- 2.9. Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – 206 с.
- 2.10. Європейський Союз: Словник-довідник / Ред. М. Марченко, К.: К.І.С., 2005. – 142 с.
- 2.11. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про заснування Європейської Спільноти (2002/С 325/01) / Заг. ред. Т. Качка. Переклад Г. Заворітньої. – К.: Центр європейського та порівняльного права, 2004. – 208 с.
- 2.12. Луцишин П.В., Федонюк С.В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – 200 с.
- 2.13. Марфелс К. Ретроспективний огляд політики Європейської Спільноти щодо злиття. Додаток до «Ефективність державного управління. Практикум. Конкурентна політика». – К.: «К.І.С.», 2003. – 25 с.

- 2.14. Мельникова В.І., Яременко В.Г., Мельникова О.П., Корнівська В.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 400 с.
- 2.15. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Пер. з англ. – К.: «К.І.С.», 2005. – 466 с.
- 2.16. Мусис Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика: Конкуренція / Пер. з англ. під ред. О.І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВІД «Київський університет», 1999. – 56 с.
- 2.17. Скордамалья В., Саніахметова Н., Мельник С. Конкурентне право ЄС: Навч. посібник. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 240 с.
- 2.18. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.
- 2.19. Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2003. – 217 с.
- 2.20. Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – 226 p.
- 2.21. EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 30 p.
- 2.22. Kroes Neelie (European Commissioner for Competition Policy). Competition policy- 2005 review, 2006 outlook // SPEECH/06/406. Conference «Concurrence 2006» Paris, 23rd June 2006.
- 2.23. Kroes Neelie (European Commissioner for Competition Policy). Competition Policy: Achievements in 2005, Work in 2006, Priorities in 2007 // SPEECH/06/390. Meeting of European Parliament's Economic and Monetary Affairs Committee. Brussels, 20th June 2006.
- 2.24. Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – 489 p.
- 2.25. Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – 203 p. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

- 2.26. State Aid: Commission outlines comprehensive five year reform of state aid policy to promote growth, jobs and cohesion. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/others/action_plan/.
- 2.27. Web-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>.
- 2.28. Web-портал Генерального директорату з питань конкуренції. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.
- 2.29. Web-портал Європейського статистичного бюро (Євростат). – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
- 2.30. Web-портал законодавства ЄС. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>.
- 2.31. Офіційний web-портал Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.
- 2.32. Web-портал Європейського Парламенту. – Режим доступу: <http://www.europarl.eu.int/>.

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. (зі змінами та доповненнями).
- 1.2. Council Regulation (EC) 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty [Official Journal of the European Communities. – 2003. – L 1].
- 1.3. Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) [Official Journal L 024, 29/01/2004, P. 0001 – 0022].

2. Інші джерела:

- 2.1. Скордамалья В., Саніахметова Н., Мельник С. Конкуренентне право ЄС: Навч. посібник. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 240 с.
- 2.2. EU competition policy and the consumer. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 30 p.
- 2.3. Web-портал Генерального директорату з питань конкуренції. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

3. Додаткові джерела:

- 3.1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики. – К.: Таксон, 2004. – С. 129–185.
- 3.2. Мусис Ніколас. Вступ до Європейського Союзу. Право, економіка, політика: Конкуренція / Пер. з англ. під ред. О.І. Шниркова, В.В. Дайнеко. – К.: Центр Європейських студій, Інститут міжнародних відносин, ВІД «Київський університет», 1999. – 56 с.
- 3.3. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Пер. з англійської. – К.: «К.І.С.», 2005. – С. 234–275.
- 3.4. Report from the Commission on Competition Policy 2005. – Brussels, 15.6.2006. – SEC(2006)761 final. – 203 pp. – 203 p. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html/.

ЧАСТИНА 3

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПРАВО І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ВСТУП ДО ЧАСТИНИ 3

У цій частині посібника розкриваються базові принципи, цілі, механізми і напрями спільної зовнішньоторговельної політики ЄС (розділи 3.1 і 3.3). Особлива увага приділяється торговельному праву Спільноти, яке лежить в основі реалізації його зовнішньоторговельної політики (розділ 3.2). Останній розділ (3.5) торкається тих форм інтеграції третіх країн з єдиним ринком ЄС, які практикує Спільнота на сучасному етапі.

Як і при написанні попередніх двох частин, змістовий матеріал тут представлений системно і структурований за функціонально-компонентними (способи та напрями регулювання зовнішньої торгівлі ЄС), ієрархічними (ієрархія законодавчих актів, розподіл повноважень між інституціями) та територіальними (розподіл комунітарних і національних повноважень) ознаками.

Як Європейська Спільнота захищає виробників країн-членів? Які треті країни найбільш страждають від протекціоністської торговельної політики ЄС і навпаки? Яка правова база та інституційний механізм реалізації такої політики? Читачі знайдуть відповіді на ці та інші запитання у цій частині, а також зможуть виявити й оцінити переваги та недоліки тісного торговельного партнерства з ЄС (включно із членством у цій організації) для нашої держави і зробити висновки про інтереси України у цій сфері, які вона повинна захищати у процесі подальшої реалізації свого євроінтеграційного курсу.

Запропоновані у робочому зошиті практичні завдання і матеріали компакт-диска формувались як допоміжні засоби для засвоєння цієї частини навчального посібника.

Навчальні цілі:

- ❖ на основі системного аналізу правових та інституційних засад спільної торговельної політики ЄС порівняти базові принципи, методи і пріоритетні напрями реалізації торговельної політики Спільноти й України;
- ❖ за результатами аналізу існуючої договірної бази ЄС у сфері торгівлі з різними країнами і регіонами світу визначити можливі напрями торговельної співпраці України з країнами Спільноти, з'ясувати та обґрунтувати їх інституційно-правові передумови і соціально-економічні наслідки;
- ❖ за результатами аналізу методів регулювання зовнішньої торгівлі ЄС виділити ті, які призводять до негативних наслідків в українській економіці, здійснити порівняльний аналіз економічної ефективності можливих шляхів подолання цих негативних наслідків, беручи до уваги як один з варіантів повну інтеграцію України до ЄС у майбутньому.

Ключові слова і словосполучення:

Торгівля, ЄС, країни-члени, торговельна політика, торговельне право, Договір про заснування Європейської Спільноти, лібералізація, протекціонізм, митний тариф, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот (торговельний баланс), торговельна угода, митно-тарифне регулювання, антидемпінгове та антисубсидійне регулювання, квотування, тарифні преференції, правила походження товару.

Використані скорочення:

- ВВП** – валовий внутрішній продукт; *англ. Gross Domestic Product (GDP).*
- Євратом** – Європейська Спільнота з атомної енергії; *англ. European Atomic Energy Community (Euratom).*
- ЄЕС** – Європейська економічна Спільнота; *англ. European Economic Community (EEC).*
- ЄЄА** – Єдиний європейський акт; *англ. Single European Act.*
- ЄМТ** – Єдиний митний тариф Спільноти; *англ. Common Customs Tariff (CCT).*

- ЄС** – Європейський Союз; *англ. European Union (EU)*.
- ЄСВС** – Європейська Спільнота з вугілля та сталі; *англ. European Coal and Steel Community (ECSC)*.
- ЗСП** – Загальна система преференцій; *англ. Generalized System of Preferences (GSP)*.
- ПАР** – Південно-Африканська Республіка.
- СОТ** – Світова організація торгівлі; *англ. World Trade Organization (WTO)*.
- СПІ** – Суд першої інстанції; *англ. Court of First Instance*.
- СРСР** – Союз Радянських Соціалістичних Республік.
- СОМ** – (*Communication*) – повідомлення (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях повідомлень, що приймаються інституціями ЄС).
- ЕС** – (*European Community*) – Європейська Спільнота (англомовне скорочення зустрічається у кодуваннях нормативно-правових актів ЄС).
- GATT** – (*General Agreement on Tariffs and Trade*) Генеральна угода з тарифів і торгівлі, одна з угод Світової організації торгівлі.
- TARIC** – (*Integrated Tariff of the Community*) Інтегрований митний тариф Європейської Спільноти.

РОЗДІЛ 3.1. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ І ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

3.1.1. ЄС ЯК СВІТОВИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПАРТНЕР

Безумовно, міжнародна торгівля у наш час стає головним чинником економічного зростання і добробуту. Протягом тридцяти років, починаючи з 1970 р., обсяги міжнародної торгівлі товарами і послугами зросли з 1,5 трильйона до 8 трильйонів доларів США у цінах 2000 р. На сучасному етапі частка міжнародної торгівлі у світовому ВВП становить близько 30% (для порівняння у 1970 р. цей показник становив приблизно 13%)³²³.



Тому торговельна політика більшості (зокрема, й провідних) держав світу спрямована на протекціонізм національних виробників, посилення їх конкурентоздатності на міжнародній арені та на лібералізацію зовнішньоторговельних зв'язків у цілому.

Не є виключенням у цьому відношенні й держави Європейського Союзу. Об'єднання їх зусиль у цьому напрямі в рамках ЄС ще більше посилює торговельні позиції Спільноти на світовому ринку.

Результатом ефективної торговельної політики ЄС є постійне зростання його частки у світовій торгівлі (обсяги експорту та імпорту). *На сучасному етапі вона становить майже 20%, що є найвищим показником у світі (ЄС випереджає за цим параметром США та Японію)*³²⁴.

Близько 65% зовнішньоторговельного обороту країн-членів ЄС припадає на інші країни-члени (рис. 3.1). Показники експорту тут дещо перевищують показники імпорту, тобто частка внутрішнього експорту в загальному експорті перевищує частку внутріш-

³²³ Stern N. «Making trade work for poor people». Speech delivered at National Council of Applied Economic Research. – New Delhi, 2002. – P. 7.

³²⁴ Офіційний web-портал ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

нього імпорту в загальному імпорті країн-членів. Це свідчить про те, що країни-члени ЄС зорієнтовані великою мірою на власний ринок, що є позитивним з точки зору самодостатності економіки ЄС у цілому.

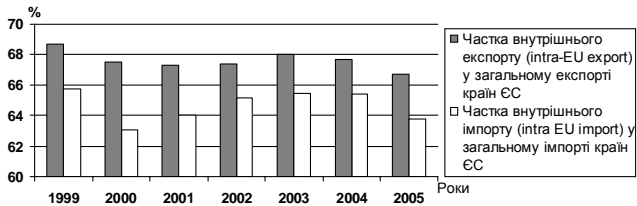


Рис. 3.1. Частка внутрішнього експорту та імпорту у загальному експорті та імпорті країн ЄС ³²⁵

Проте, не дивлячись на такі показники, ЄС займає провідні місця за часткою у світовому експорті (19,2%) та імпорті (близько 19,1%) товарів. Для порівняння аналогічні показники для США та Японії становлять відповідно 14,4 та 9,0% і 22,7 та 6,8%³²⁶. Обсяги експорту послуг з ЄС у 2000 р. були ще більш вражаючими – 291 млрд. євро (лише ЄС-15), що становило 23,9% світового експорту послуг³²⁷.

Основними торговельними партнерами ЄС у 2005 р. були за експортом до ЄС-США, Китай, Росія, Японія, Норвегія, Швейцарія (обсяги експорту для кожної перевищили 60 млрд. євро); за імпортом з ЄС-США, Швейцарія, Росія, Китай, Японія, Туреччина (обсяги імпорту для кожної перевищили 40 млрд. євро). На ці країни разом узяті припадає понад 50% сукупного імпорту ЄС. Причому така тенденція зберігається протягом останніх семи років (рис. 3.2). Важливими торговельними партнерами залишаються також такі країни, як Південна Корея, Канада, Тайвань та ін. (рис. 3.2 та 3.3).

³²⁵ Побудовано за даними Євростат. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb28432.tsv.gz>. Під внутрішнім експортом та імпортом (intra-EU export, intra-EU import) розуміють експорт та імпорт, які здійснюються країнами – членами ЄС одна в одну.

³²⁶ Дані Євростат станом на 2004 р. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb27920.tsv.gz/>.

³²⁷ Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 4.

З наведених ілюстрацій помітною є також велика частка у зовнішньоторговельних зв'язках з ЄС розвинутих індустріальних та нових індустріальних країн (США, Японія, Норвегія, Швейцарія, Канада, Південна Корея, Тайвань), серед яких країни-члени Європейського економічного простору, які не є членами ЄС (Норвегія, Швейцарія).

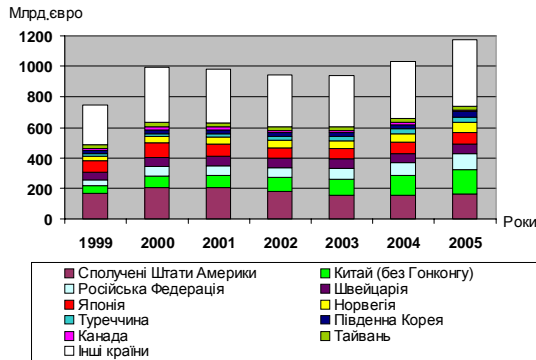


Рис. 3.2. Основні країни-експортери товарів до ЄС³²⁸

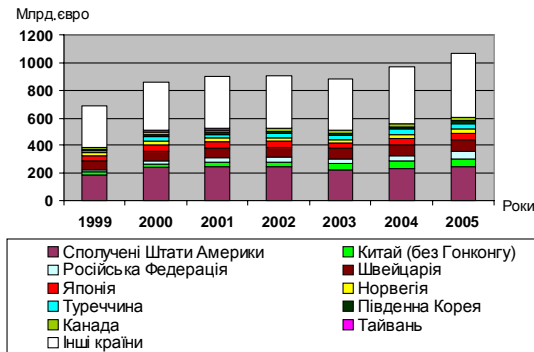


Рис. 3.3. Основні країни-імпортери товарів з ЄС³²⁹

³²⁸ Побудовано за даними Євростат. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb19216.tsv.gz/>.

³²⁹ Побудовано за даними Євростат. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb19216.tsv.gz/>.

З більшістю перелічених партнерів у ЄС склалось негативне зовнішньоторговельне сальдо. В цілому у 2005 р. зовнішньоторговельне сальдо Спільноти склало (-) 106,09 млрд. євро. Суттєво позитивним цей показник залишається лише зі США, Швейцарією, Туреччиною та Канадою – відповідно 88,36, 15,83, 8,37 та 6,51 млрд. євро (рис. 3.4).

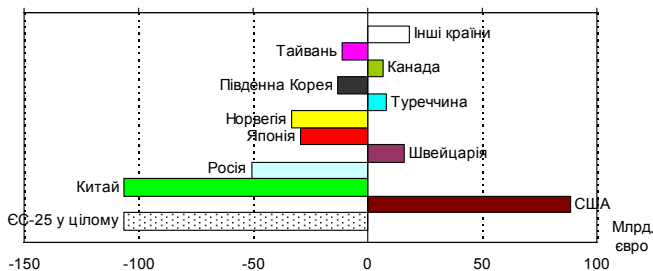


Рис. 3.4. Зовнішньоторговельне сальдо ЄС з основними торговельними партнерами та в цілому³³⁰

Зовнішньоторговельне сальдо ЄС залишалось позитивним до 1999 р. (для ЄС-15). Починаючи з 2000 р. воно несуттєво перевищило нуль лише у 2002 р. Причому коливання спостерігаються в старих країнах-членах, у той час як нові 10 країн, що приєднались до Спільноти у 2004 р., демонструють відносно стабільний негативний торговельний баланс (рис. 3.5).

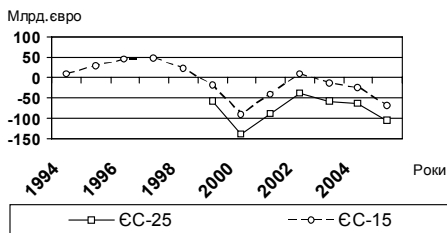


Рис. 3.5. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо ЄС³³¹

³³⁰ Станом на 2005 р. Побудовано за даними Євростат. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb19216.tsv.gz/>.

³³¹ Побудовано за даними Євростат. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb10512.tsv.gz/>.



Чи існує взаємозв'язок між зазначеними зовнішньоторговельними характеристиками ЄС і його спільною торговельною політикою? Чи ставить, на Вашу думку, Спільнота завдання безпосередньої координації зовнішньоекономічних показників?

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі формується за рахунок імпорту первинної продукції та сировини (нафта, природний газ, мінеральні не паливні ресурси, продукти харчування і тютюн), які становлять третину всього імпорту ЄС. Крім того, вагомими у цьому відношенні статтями імпорту є текстильні та галантерейні вироби, взуття, іграшки тощо. Одночасно спостерігається позитивне сальдо щодо промислової продукції, зокрема машинобудування, хімічної промисловості, транспортного обладнання тощо³³² (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Компонентна структура зовнішньої торгівлі ЄС ³³³

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

Очевидно, що серед країн-членів ЄС *найбільший внесок у зовнішню торгівлю Спільноти здійснюють такі економічні велетні, як Німеччина, Великобританія, Франція, Італія*, у яких зовнішньоторговельний оборот перевищує 200 млрд. євро (у Німеччини він сягає понад 500 млрд. євро). Серед інших країн виділяються Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Швеція. Причому в більшості із зазначених країн спостерігається негативне сальдо зовнішньої торгівлі; експорт переважає над імпортом лише у Німеччині, Франції та Швеції. Найменші обсяги зовнішньої торгівлі характерні для малих країн: Кіпру, Мальти, Латвії, Естонії, Люксембургу (рис. 3.6).

³³² Kuznetsova O. External trade policy in European economic integration. Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 329.

³³³ Складено за: European Communities, 2004.

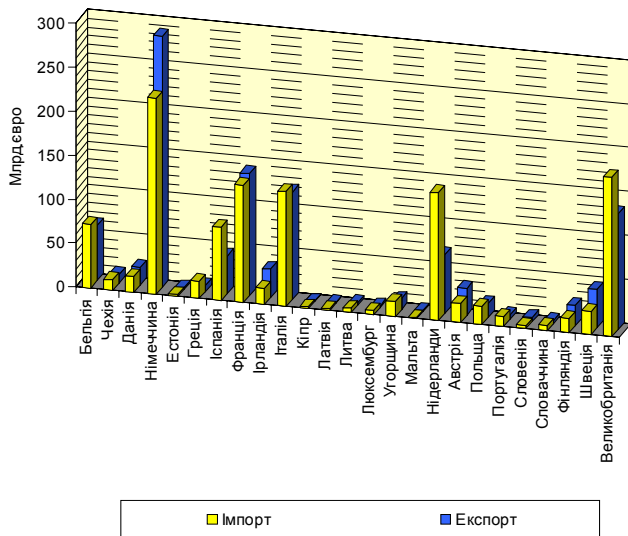



Рис. 3.6. Зовнішній експорт та імпорт країн-членів ЄС-25³³⁴

Серед інших торговельних показників ЄС виділяється за рівнем відкритості економіки. Міжнародна торгівля складає понад 14% сукупного річного ВВП ЄС (у США – 12%, Японії – 11%). ЄС є головним експортним ринком для понад 130 країн світу. Крім того, країни Європейської Спільноти виступають найбільшим у світі прямим закордонним інвестором і другим за величиною одержувачем іноземних інвестицій³³⁵.



Отже, не дивлячись на те, що на території країн-членів ЄС проживає лише близько 7% населення світу, Спільнота виступає надзвичайно потужним торговельним партнером з найбільшою часткою у світовому

³³⁴ Зовнішній експорт та імпорт (extra-EU export та import) стосується країн, що знаходяться поза межами Спільноти. Побудовано за даними Евростат станом на 2005 р. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb11024.tsv.gz/>.

³³⁵ Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 4.



зовнішньоторговельному товарообігу – близько 20%. Характерними рисами міжнародної торгівлі ЄС на сучасному етапі є негативне сальдо торгівлі традиційними товарами, високий ступінь орієнтації на торговельні відносини всередині Спільноти, з іншими європейськими та постіндустріальними країнами. Названі показники і характеристики є предметом і, значною мірою, досягненням спільної торговельної політики ЄС.

3.1.2. СУТЬ СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ І ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРАВА ЄС

Торгівля є невід’ємним і визначальним компонентом світової економіки. Тому торговельна політика, як інструмент і система правил формування торговельних відносин, є одним з напрямів економічної політики. Вона може розглядатись на рівні адміністративно-територіальної одиниці, держави, міждержавного регіонального об’єднання чи міждержавної світової організації. На кожному з цих рівнів торговельна політика характеризується певною організаційно-правовою та структурною специфікою.

Торговельна політика держави розглядається як система принципів, інструментів, методів та норм цілеспрямованого впливу на торговельні відносини одних країн з іншими³³⁶. Будь-яка держава формує і здійснює свою торговельну політику. Спільна ж торговельна політика міждержавного регіонального інтеграційного об’єднання починає формуватись лише тоді, коли з’являються позитивні економічні ефекти для кожної країни-учасниці. Об’єктивна потреба в мінімізації негативних і максимізації позитивних економічних наслідків як для окремої економіки, так і угруповання в цілому передбачає пріоритетність прийняття рішень із зовнішньоторговельних питань саме на спільній основі³³⁷.

³³⁶ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія – К.: Вид.-поліграфіч. центр «Київський університет», 2005. – С. 32.

³³⁷ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія – К.: Вид.-поліграфіч. центр «Київський університет», 2005. – С. 15.



Під категорією **«торговельна політика»** розуміють сукупність рішень і заходів, які приймаються керівними органами певних цілісних політико-економічних утворень (у нашому випадку інституціями ЄС) для регулювання торговельних відносин між економічними суб'єктами.

Причому суб'єктами торговельної політики можуть бути не тільки компанії-резиденти цього політико-економічного утворення, а й фірми інших країн чи їхніх об'єднань, що вступають у торговельні відносини з компаніями першого.

У широкому розумінні торговельна політика стосується торгівлі як традиційними товарами (матеріальними), так і торгівлі послугами та факторами виробництва (працею, капіталом, інтелектуальною власністю тощо). Так, угоди СОТ охоплюють досить широкий спектр питань і стосуються міжнародної торгівлі правами інтелектуальної власності, регулювання інвестицій, державних закупівель, санітарних і фітосанітарних заходів тощо. Однак вони не стосуються регулювання проблем міграції робочої сили (торгівлі працею).

Існує певна специфіка у розумінні категорії «торговельна політика ЄС» і у самій Спільноті. Вона обумовлена в першу чергу особливостями й унікальністю Європейської Спільноти як міжнародного інтеграційного об'єднання. Ця специфіка полягає у наданні виключних повноважень інституціям ЄС у ряді сфер зовнішньоторговельного регулювання. У цій частині посібника основна увага зосереджена на регулюванні зовнішньої торгівлі ЄС традиційними товарами, оскільки саме у цій сфері політика Спільноти є виключною і єдиною, а регулювання інших сфер здійснюється в рамках інших спільних політик ЄС або не належить до його виключної компетенції³³⁸.



Чи існують, на Вашу думку, принципові відмінності між торговельною політикою міжнаціонального регіонального економічного об'єднання і національною торговельною політикою? Якщо так, то які?

³³⁸ Особливості розподілу повноважень у сфері регулювання зовнішньої торгівлі між інституціями ЄС і національними органами держав – членів Спільноти розглядаються у параграфі 3.2.3.

Поняття «*спільна торговельна політика ЄС*» з'явилося у Договорі 1957 р. про заснування Європейської економічної Спільноти (ЄЕС). Договір проголосив об'єднання країн-членів у митний союз на основі принципів і умов Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Таке об'єднання припускало не тільки ліквідацію митних кордонів між країнами-членами, але й створення єдиних правил торгівлі з третіми країнами.

Хоча слід відзначити, що спільні заходи в сфері торговельної політики держав-членів передбачалися ще у Договорі про заснування Європейської Спільноти з вугілля та сталі (ЄСВС) 1951 р. (встановлювалися верхні і нижні межі тарифів на вугілля та сталь, наднаціональним інституціям надавалося право рекомендувати державам-членам внесення змін у їх митні тарифи, здійснювати контроль за їх імпортом та експортом ліцензуванням, а в особливих випадках і рекомендувати застосування кількісних обмежень).

Договором планувалося протягом 12-річного перехідного періоду впровадити єдиний митний тариф, який повинен був замінити національні тарифи держав-членів. Крім цього, повноваження Спільноти у сфері зовнішньої торгівлі включали створення єдиних правил імпорту й експорту товарів, єдині правові основи антидемпінгових та інших захисних заходів, торговельних преференцій, участь у торговельно-економічних угодах із третіми державами, а також у міжнародних організаціях.

Спільна торговельна політика є фактично політикою Спільноти у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин. Характерною її рисою є високий рівень вимог у порівнянні з ліберальною внутрішньою торговельною політикою³³⁹. Регулювання внутрішньої торгівлі між державами-членами зводиться до усунення будь-яких обмежень у русі товарів, послуг, капіталу та робочої сили і відноситься до сфери права внутрішнього ринку ЄС. Спільна торговельна політика є зовнішнім проявом процесу формування єдиного внутрішнього ринку. Якщо останній виступає як будівля, то спільна торговельна політика – це фасад цієї будівлі³⁴⁰.

³³⁹ Луцишин П. В., Федонюк С. В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – С. 78.

³⁴⁰ Dillon S. International trade and economic law and the European Union. – Oxford-Portland, Oregon: Hart Publishing, 2002. – P. 319.

Мета спільної торговельної політики Спільноти проголошена у ст. 131 Договору³⁴¹.



Мета спільної торговельної політики полягає у прагненні сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовому скасуванню обмежень у міжнародній торгівлі і зниженню митних бар'єрів³⁴².

Торговельна політика покликана сприяти досягненню економічних і політичних інтересів ЄС у таких сферах, як торгівля товарами і послугами, інтелектуальна власність, інвестиції і конкуренція³⁴³. Римський договір також встановив тісний взаємозв'язок між реалізацією спільної торговельної політики Спільноти і поглибленням митної інтеграції держав-членів. Таким чином, спільна торговельна політика стала невід'ємною частиною формування єдиного ринку Європейських Спільнот.



Чи виконується, на Вашу думку, мета торговельної політики Спільноти, проголошена у Договорі? Чи не бачите Ви протиріч між задекларованою ціллю і практикою?

Успішне створення митного союзу і, зокрема, прийняття у 1968 р. єдиного митного тарифу дозволили перейти до практичних заходів із формування і реалізації спільної торговельної політики Спільноти. На основі Договору держави-члени та інституції Спільноти приступили до вироблення спільної тарифної політики відносно третіх країн, укладання тарифних і торговельних угод з державами-партнерами по міжнародній торгівлі, уніфікації заходів лібералізації і підтримки експорту, а також захисних торговельних заходів. Значно зміцнилася єдина позиція Спільноти і її держав-членів у багатосторонніх торговельних переговорах і міжнародних торгово-економічних організаціях.

³⁴¹ Нова нумерація після Амстердамського договору.

³⁴² Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 117.

³⁴³ Kuznetsova O. External trade policy in European economic integration. Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 327.

Договір про заснування Європейської Спільноти³⁴⁴, ст. 133³⁴⁵



1. Спільна торговельна політика базується на єдиних принципах, особливо щодо змін тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод, досягнення уніфікації заходів з лібералізації, експортної політики та заходів по захисту торгівлі, таких, як ті, що повинні бути прийняті у разі демпінгу чи субсидування.
2. Комісія³⁴⁶ надає Раді³⁴⁷ пропозиції щодо здійснення спільної торговельної політики.
3. Якщо виникає необхідність у переговорах про укладання угод з однією чи більше державами або міжнародними організаціями, Комісія робить рекомендації Раді, яка доручає Комісії розпочати необхідні переговори.
4. Комісія проводить ці переговори, консультиуючись зі спеціальним комітетом, який призначається Радою з метою допомоги Комісії у цій справі і діє в рамках тих директив, які Рада може визначати для нього.
5. При здійсненні повноважень, покладених на неї цією статтею, Рада діє на підставі рішень, прийнятих кваліфікованою більшістю.
6. Рада на підставі одноголосно прийнятих рішень, за пропозицією Комісії і після консультацій з Європейським Парламентом, може розширити застосування пунктів 1–4 до міжнародних переговорів і угод щодо послуг та інтелектуальної власності у тій мірі, у якій вони не покриваються цими пунктами.

Слід також відмітити, що за допомогою заходів торговельної політики Спільнота значною мірою реалізує мету і завдання спільної

³⁴⁴ Або Римський договір 1957 р. з поправками і доповненнями, внесеними Єдиним європейським актом (1986 р.), Маастрихтським договором (1992 р.), Амстердамським договором (1997 р.) та Ніццьким договором (2001 р.).

³⁴⁵ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 118.

³⁴⁶ Європейська Комісія.

³⁴⁷ Рада Міністрів ЄС.

сільськогосподарської політики, здійснюючи протекціонізм власного виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції. Застосування заходів торговельної політики відносно товарів, що імпортуються у Спільноту, є неодмінною умовою вільного обігу таких товарів на єдиному внутрішньому ринку ЄС.



Виходячи з наведених положень ст. 133 Договору, чи погоджуєтесь Ви з твердженням, що торговельна політика ЄС є політикою у сфері зовнішньої торгівлі? Які інституції ЄС мають більше повноважень щодо формування спільної торговельної політики ЄС?

У Договорі та прецедентах Суду ЄС (прийнятих тлумаченнях і рішеннях) також можна простежити деякі уніфіковані **принципи спільної торговельної політики**. Так, виділяються *принцип однорідності, принцип асиміляції та принцип недискримінації*³⁴⁸. Перший означає ексклюзивне право (компетенції) Спільноти у сфері торговельної політики, що сприяє формуванню єдиних однорідних правил торгівлі. Принцип асиміляції передбачає вільний оборот імпортованих в одну з країн-членів ЄС товарів на усьому внутрішньому ринку Спільноти. Принцип недискримінації трактується як один з принципів ГАТТ і означає недопущення дискримінації щодо третіх країн-членів СОТ, заборону дискримінації щодо імпортованої продукції тощо.

І, звичайно, окремо слід виділити два класичні й асиметричні принципи міжнародної торговельної політики – *лібералізм і протекціонізм*. У Європейській Спільноті спостерігається специфічне їх поєднання.

З одного боку, в офіційних документах затверджується, що ЄС не проводить протекціоністську політику і прагне до максимальної лібералізації міжнародної торгівлі. Позитиви максимальної лібералізації для Спільноти очевидні. По-перше, ЄС як найбільший у світі експортер дуже зацікавлений у просуванні товарів на іноземні ринки. Для того щоб успішно впоратися з цим завданням, він повинен дотримуватися принципу взаємності й відкривати свій ринок для іноземних експортерів. По-друге, лібералізація сприяє значному посиленню конкуренції на ринку ЄС, від чого він тільки виграє, оскільки конкуренція є головним двигуном на-

³⁴⁸ Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – Pp. 348–355.

уково-технічного і технологічного прогресу, підвищення ефективності й конкурентоспроможності економіки. По-третє, режим вільної торгівлі – необхідна умова залучення прямих іноземних інвестицій і, отже, прискорення економічного зростання.

Внаслідок дотримання принципу лібералізації зовнішньої торгівлі загальний рівень митних тарифів у Спільноті протягом майже 50-річної історії її існування знизився більш ніж наполовину³⁴⁹.

З іншого боку, у світі поширена думка, що ЄС створений, у першу чергу, як протекціоністський торговельний блок, залишаючись таким і сьогодні. На підтвердження цього наводяться конкретні кроки ЄС, спрямовані на забезпечення захисту європейського ринку від іноземної конкуренції. Варто лише згадати низку поширених у ЄС нетарифних методів обмеження зовнішньої торгівлі³⁵⁰. У багатьох випадках, коли життєво важливий практичний інтерес ЄС вступає в суперечність із принципом лібералізації, в жертву, як правило, приноситься цей принцип, а не інтерес (прикладом є торгівля багатьма видами сільськогосподарської продукції).



Який принцип, на Вашу думку, домінує у зовнішньоторговельній політиці Спільноти: лібералізм чи протекціонізм? Обґрунтуйте свою позицію.

Невдовзі після підписання засновницьких договорів Європейських Спільнот почали прийматись акти вторинного законодавства, покликані створити більш повне і деталізоване підґрунтя для спільної торговельної політики. Вже у 1969 р. Спільнота приймає Постанову про єдині заходи регулювання експорту (яка зі змінами і доповненнями діє і сьогодні). Згодом набувають чинності численні правові акти (постанови, директиви, рішення) у сфері тарифного регулювання, митних режимів і процедур, квотування і ліцензування, торгівлі окремими видами товарів. Стало можливим говорити про формування **торговельного права ЄС**.



Торговельне право ЄС являє собою сукупність правових норм, прийнятих з метою реалізації спільної торговельної політики Спільноти.

³⁴⁹ Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – С. 170.

³⁵⁰ Див. розділ 3.

Оскільки спільна торговельна політика спрямована, перш за все, на регулювання зовнішньоторговельних відносин, торговельне право ЄС є правом зовнішньої торгівлі³⁵¹.

Джерелами торговельного права є конституційні акти ЄС (договори про заснування Європейських Спільнот, Договір про Європейський Союз, у майбутньому, можливо, Конституція ЄС, акти вторинного законодавства ЄС (рішення, директиви та постанови інституцій ЄС, а також судові прецеденти) та міжнародні торговельні договори.

З іншої точки зору, правові основи зовнішньоторговельних відносин ЄС базуються на двох групах правових актів: *договірних й автономних*³⁵². До перших належать дво- і багатосторонні міжнародні угоди Спільноти, а в ряді випадків і держав-членів, з третіми державами, включаючи угоди, прийняті в рамках міжнародних організацій (в першу чергу, СОТ)³⁵³.

До других, автономних, належать норми, прийняті інституціями Спільноти в односторонньому порядку відносно однієї, декількох, а іноді й усіх країн-торговельних партнерів ЄС. Автономні акти стосуються тих зовнішньоторговельних відносин, які не врегульовані конвенційними нормами. Сюди належать окремі норми митного законодавства ЄС, нормативно-правові акти у сфері торговельної політики, спеціальні торговельні ініціативи ЄС на зразок Загальної системи преференцій³⁵⁴ чи програми «Все, крім зброї»³⁵⁵.

Торговельне право ЄС формується і розвивається у тісному взаємозв'язку з митним правом ЄС. Якщо у сферу митного права входять, перш за все, питання тарифного регулювання (правила стягування митних зборів і відповідні процедури митного оформлення), то торговельне право охоплює ширше коло питань щодо застосування тарифних і нетарифних заходів у

³⁵¹ Наку А. А., Вишняков О. К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.

³⁵² Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – P. 355.

³⁵³ Про торгово-економічні договори Спільноти йтиметься у параграфі 3.2.2.

³⁵⁴ Про Загальну систему преференцій йтиметься у параграфі 3.3.4.

³⁵⁵ Див. параграф 3.2.2.

зовнішній торгівлі. Тарифні заходи розглядаються торговельним правом ЄС як одна з форм протекціонізму і обмежень у зовнішній торгівлі. Нетарифні заходи включають у себе нагляд за імпортом і експортом товарів, кількісні обмеження, заходи підтримки експорту, заходи захисту від демпінгу, субсидування і торговельних бар'єрів, торговельні преференції. Тобто торговельне право частково включає в себе митне право, зокрема у сфері, що стосується питань регулювання торгівлі, і не торкається питань митної процедури.



З якими ще сферами права (секторальними політиками) безпосередньо пов'язане торговельне право (торговельна політика) Спільноти?

Створення Європейського Союзу, підготовка до його подальшого розширення, досягнення багатьох цілей єдиного ринку, формування валютного союзу в поєднанні з такими зовнішніми чинниками, як створення СОТ і зміна політичної ситуації у світі, привели до істотного оновлення правової бази торговельної політики Спільноти. Торговельне право ЄС більшою мірою стало відповідати нормам міжнародного торговельного права. З'явилися нові нормативні акти у сфері регулювання імпорту, квотування, антидемпінгового захисту, захисту від торговельних бар'єрів, надання торговельних пільг країнам, що розвиваються. Розширилася система міжнародних торговельних угод ЄС, зокрема й за рахунок угод із країнами колишнього СРСР.



Ефективне регулювання зовнішньої торгівлі дозволяє Європейському Союзу йти в ногу з часом у сфері міжнародної торгівлі і залишатися при цьому одним з лідерів на світовій торговельній арені. Торговельне право сьогодні є однією з галузей права ЄС, що динамічно розвивається. Основні тенденції його розвитку полягають у все більшій лібералізації світових товарних ринків, посиленні ролі міжнародних організацій, особливо СОТ, зміцненні позицій інтеграційних об'єднань у світовій торгівлі.

3.1.3. РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙ ЄС У ЗДІЙСНЕННІ СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ



У розділі IX Договору, який стосується спільної торговельної політики Спільноти, згадується три інституції: Рада, Комісія і Парламент. Ключове значення у формуванні торговельної політики ЄС відіграють Рада і Комісія. Європейський Парламент на сьогоднішній день виконує лише консультативну функцію у сфері торговельної політики.

Можна погодитися з думкою, що таке виключення **Європейського Парламенту** з орбіти торговельної політики ЄС у сьогоденному суспільстві є неадекватним процесам демократичного урядування та формування громадянського суспільства³⁵⁶. Це було усвідомлено державами-членами Спільноти під час прийняття Конвенції щодо майбутнього Європи і знайшло відображення у підписаній наприкінці 2007 р. Лісабонській угоді, якою передбачено суттєве збільшення повноважень Парламенту.

У разі набуття чинності Лісабонської угоди Європейська Комісія буде зобов'язана звітувати про заходи, що приймаються нею у сфері торгівлі, не лише перед державами-членами, але й перед Європейським Парламентом. Значно зросте контроль Парламенту над прийняттям усіх автономних актів торговельного законодавства ЄС³⁵⁷, шляхом поширення законодавчої процедури³⁵⁸ на спільну торговельну політику Спільноти³⁵⁹. Ратифікація Парламентом усіх міжнародних угод Спільноти стане обов'язковою.

Варто зазначити, що на практиці Європейський Парламент не залишається повністю осторонь від формування спільної торго-

³⁵⁶ Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – P. 366.

³⁵⁷ Наприклад, акти антидемпінгового законодавства ЄС, системи тарифних преференцій, захисту від торговельних бар'єрів тощо на сучасному етапі приймаються виключно Радою з подання Комісії.

³⁵⁸ Під терміном «законодавча процедура» («legislative procedure») розуміють процедуру спільного прийняття законодавчих рішень Радою ЄС і Європейським Парламентом.

³⁵⁹ Стаття 207 проекту Лісабонської угоди.

вельної політики. Рада і Комісія періодично інформують і консультуються з Парламентом³⁶⁰ і навіть отримують його згоду на укладення певних міжнародних угод. Згоди Парламенту, що надається простою більшістю голосів, вимагають угоди, які виходять за межі сфери торгівлі, або ті, що підпадають під одну з категорій, щодо яких така згода потрібна³⁶¹.



Рада ЄС виконує законодавчі й дозвільні (щодо переговорів) функції у сфері торговельної політики.

Рада ЄС приймає рішення кваліфікованою більшістю. Проте з цього правила є винятки. Зокрема, антидемпінгові та антисубсидійні заходи приймаються простою більшістю голосів з подання Комісії. Така процедура виправдовується тим, що прийняття рішень у цій сфері вимагає детального вивчення справи (розслідування) і є адміністративно обтяжливим. А оскільки проведення таких розслідувань належить до компетенції Комісії, то і її роль щодо прийняття антидемпінгових (антисубсидійних) заходів зростає.

Європейська Комісія виступає як захисник спільних європейських інтересів³⁶².



Європейська Комісія забезпечує виконавчі функції. Основні повноваження щодо формування і забезпечення торговельної політики Спільноти делеговані їй спеціальному підрозділу – **Генеральному директорату з питань торгівлі**.

Основними завданнями, які ставить перед собою Генеральний директорат, є³⁶³:

³⁶⁰ Наприклад, шляхом щорічного звітування щодо антидемпінгової та антисубсидійної політики (Twentieth Annual Report on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities, COM(2002)484 final).

³⁶¹ Ухвалення Угоди про СОТ, наприклад, вимагало ратифікації Парламентом, оскільки ця угода передбачала формування спеціальних інституційних засад.

³⁶² Kuznetsova O. External trade policy // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 329.

³⁶³ Інформація з веб-порталу Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/work/index_en.htm/.

- ❖ на основі високоякісного аналізу визначати (та переглядати) торговельні інтереси Спільноти з протекціоністських та інтервенційних засад;
- ❖ у випадках, коли цього вимагає торговельне законодавство ЄС, вести дво- і багатосторонні переговори від імені Спільноти на основі запропонованих Комісією та затверджених Радою директив;
- ❖ здійснювати моніторинг і забезпечувати виконання міжнародних договорів у сфері торгівлі шляхом використання системи врегулювання суперечок у рамках СОТ та інструментів стимулювання чи захисту торгівлі, передбачених законодавством ЄС (антидемпінгове та антисубсидійне регулювання, захист від торговельних бар'єрів тощо);
- ❖ брати участь у розробці й моніторингу внутрішніх та зовнішніх політик Спільноти, які здійснюють вплив на торгівлю та інвестиції ЄС (розвиток єдиного ринку, захист споживачів, охорона навколишнього середовища, технології, інтелектуальна власність, конкурентоздатність та конкуренція, енергетика і транспорт, сільське господарство та ін.);
- ❖ забезпечувати сумісність між торговельною політикою Спільноти та зовнішньою політикою ЄС у цілому, а також вагому роль ЄС у формуванні світового економічного клімату;
- ❖ забезпечувати громадськість, промисловість і професійні кола чіткою, зрозумілою, повною та актуальною інформацією щодо торговельної політики ЄС та враховувати їхню думку при формуванні торговельної політики Спільноти.




Як перегукуються завдання Генерального директорату з питань торгівлі і задекларована мета спільної торговельної політики ЄС?

Структура й організаційна схема роботи Генерального директорату з питань торгівлі подібні до структури та принципів діяльності інших головних підрозділів Комісії. Очолює його Генеральний директор³⁶⁴, який має двох заступників, Головного радника і Помічника³⁶⁵.

³⁶⁴ Станом на березень 2006 р. функції Генерального директора виконував Д. Осулліван (D. O'Sullivan).

³⁶⁵ Інформація з веб-порталу Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/whois/index_en.htm/.

Роботу Генерального директорату курує також один з Комісарів Комісії, який спеціалізується на питаннях торгівлі³⁶⁶.

	http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/whois/index_en.htm – Web-портал Генерального директорату з питань торгівлі.
---	--

До складу Генерального директорату входить 8 директоратів, повноваження між якими розподіляються за функціональним, секторальним і територіальним принципами (рис. 3.7).

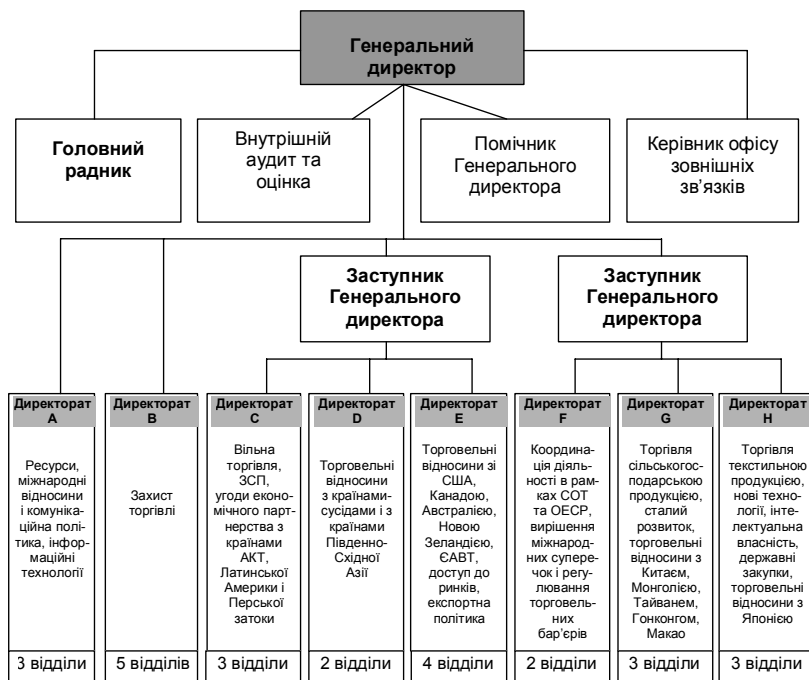


Рис. 3.7. Структура Генерального директорату з питань торгівлі³⁶⁷

³⁶⁶ На початку 2006 р. Комісаром з питань торгівлі був Пітер Мандельсон (Peter Mandelson).

³⁶⁷ Складено за: Directorate General Trade Organisation chart. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/whois/index_en.htm/.



Порівняйте організаційну структуру Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії та структуру відповідних національних органів виконавчої влади України.

Щорічно Генеральний директорат з питань торгівлі надає Комісару програму дій на наступний рік, у якій знаходять відображення завдання діяльності, розподіл фінансових і людських ресурсів та багаторічні пріоритети, що плануються Комісією на правове просування³⁶⁸.

Основні виконавчі, дорадчі та технічні повноваження щодо *підписання міжнародних торговельних договорів* покладені на Комісію. Вона рекомендує Раді розпочати переговори з певною країною чи блоком і сама ж проводить необхідні переговори за дорученням Ради. У таких випадках Комісія веде переговори від імені усіх держав-членів, проводячи постійні консультації зі спеціальним комітетом, відомим під назвою «*Комітет статті 133*»³⁶⁹. Цей Комітет складається з представників усіх країн-членів та Комісії. Його засідання проводяться, як правило, раз на тиждень по п'ятницях у Брюсселі у резиденції Ради Міністрів.

Основна функція Комітету полягає у координуванні торговельної політики ЄС. На практиці його повноваження не зводяться лише до консультацій під час ведення міжнародних переговорів. На засіданнях обговорюється широке коло питань торговельної політики Спільноти, починаючи від стратегічних питань участі у черговому раунді переговорів у рамках СОТ і закінчуючи специфічними труднощами в експорті певного товару, а також розглядаються торговельні аспекти ширших політик Спільноти з метою забезпечення їх взаємної узгодженості³⁷⁰. Роль представників Комісії у Комітеті зводиться до формування погоджених і прийнятних для усіх країн-членів переговорних положень. У будь-якому разі, основні формальні рішення (напри-

³⁶⁸ Програма роботи у сфері зовнішньої торгівлі на 2006 рік. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/january/tradoc_127020.pdf/.

³⁶⁹ Свою назву Комітет отримав на честь статті Договору, якою передбачено його створення.

³⁷⁰ Web-портал Європейської комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/newround/eu_wto/legis/index_en.htm/.

клад, рішення щодо початку чи завершення переговорів) мають бути схвалені Радою.

Важливі й традиційні для себе функції відіграють **судові органи Спільноти**, а саме Суд Європейських Спільнот (надалі – Суд ЄС) та Суд першої інстанції (СПІ).



Суд ЄС здійснює тлумачення засновницьких договорів, забезпечує однакове застосування правових актів ЄС в усіх державах-членах, вирішує суперечки між державами-членами, інституціями Спільноти і приватними особами – суб'єктами торговельного права ЄС.

Суд ЄС є судом загальної юрисдикції, він розглядає всі справи, що входять до компетенції Європейських Спільнот, включно зі справами, пов'язаними з реалізацією спільної торговельної політики ЄС. Суд ЄС розглядає як справи прямої юрисдикції, зокрема справи за позовами держав-членів і інституцій Спільноти, так і запити національних судів про застосування або тлумачення нормативно-правових актів ЄС у рамках преюдиціальної процедури.

Суд першої інстанції існує з 1991 р. як судовий орган спеціальної юрисдикції. До його компетенції входить розгляд позовів про анулювання або визнання недійсними актів інституцій ЄС. Такі позови можуть бути подані в СПІ юридичними і фізичними особами, що знаходяться під юрисдикцією держав-членів. З 1994 р. юрисдикція СПІ була поширена і на сферу спільної торговельної політики. На сучасному етапі СПІ розглядає, серед іншого, практично всі справи, пов'язані із застосуванням Спільнотою антидемпінгових заходів.



Отже, вирішальну роль у формуванні спільної торговельної політики ЄС відіграють Рада ЄС та Європейська Комісія. Процедура прийняття рішень на сучасному етапі не передбачає активної участі Європейського Парламенту. Рада приймає рішення кваліфікованою більшістю за поданням Комісії. Це стосується не лише прийняття нормативно-правових актів у торговельній сфері, а й переговорного процесу й ухвалення міжнародних договорів.

РОЗДІЛ 3.2. ТОРГОВЕЛЬНЕ ПРАВО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

3.2.1. ВНУТРІШНЄ ТОРГОВЕЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО ЄС

Торговельне право Європейської Спільноти являє собою сукупність правових норм, прийнятих з метою реалізації спільної торговельної політики ЄС. Оскільки спільна торговельна політика спрямована, перш за все, на регулювання зовнішньоторговельних відносин, торговельне право ЄС є правом зовнішньої торгівлі ЄС³⁷¹.



Внутрішнє законодавство ЄС становлять засновницькі договори Європейських Спільнот, нормативно-правові акти інституцій ЄС (постанови, директиви, рішення) та рішення Суду ЄС, зокрема, Суду першої інстанції.

Договори про заснування Європейських Спільнот дали первинний імпульс для формування на практиці спільної торговельної політики ЄС. Невдовзі після їх підписання почали прийматись рішення, постанови та директиви Ради, Комісії ЄС та, дещо пізніше, Європейського Парламенту, рішення та трактування правових актів Судом ЄС, які створили більш повне і деталізоване підґрунтя для спільної торговельної політики.

Хоча термін дії *Договору про заснування Європейської Спільноти з вугілля та сталі* закінчився 22 липня 2002 р., цей договір відіграв неабияку роль у формуванні торговельного права Європейських Спільнот. Зокрема, у ньому вперше прозвучав принцип єдності у торговельній політиці (ст. 71), тобто в окремих прописаних у договорі випадках центральним органам Спільноти надавалося право приймати рішення, обов'язкові для виконання усіма державами-членами, зокрема щодо встановлення мінімальних і максимальних ставок митних зборів на вугілля і сталь у торгівлі з третіми країнами, видачі ліцензій для імпорту (експорту) вугілля і сталі (ст. 73), введення кількісних обмежень в окремих випадках.

³⁷¹ Більш детально категорія «торговельне право ЄС» та його складові елементи обговорюється у параграфі 3.1.2.

Договір про заснування Європейської економічної Спільноти (ЄЕС) був укладений у Римі у 1957 р. і набув чинності 1 січня 1958 р.³⁷² Метою Спільноти проголошувалися створення єдиного ринку, гармонійний розвиток економічної діяльності, безперервне і збалансоване зростання, підвищення рівня життя і більш тісні зв'язки між країнами-членами (ст. 2)³⁷³. Для досягнення цієї мети Договір, серед іншого, передбачає впровадження єдиного митного тарифу і спільної торговельної політики по відношенню до третіх країн, а також асоціацію із заморськими територіями з метою збільшення торгівлі та сприяння економічному розвитку (ст. 3).

Правові основи спільної торговельної політики прописані у ст. 131–134 Договору. Після закінчення 12-річного перехідного періоду, передбаченого для створення митного союзу, спільна торговельна політика Спільноти повинна будуватися на єдиних принципах, особливо щодо змін тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод, уніфікації заходів з лібералізації експортної політики, а також засобів захисту торгівлі (зокрема, від демпінгу і субсидування). Комісія має право, будучи уповноваженою Радою, вести переговори для укладення угод із третіми державами. Укладення таких угод від імені Спільноти є прерогативою Ради, яка приймає рішення у сфері торговельної політики кваліфікованою більшістю (ст. 133).

Ст. 134 Договору надає державам-членам право приймати (з відома Комісії) захисні заходи у разі виникнення торговельного дисбалансу або економічних труднощів. Але такі захисні заходи повинні вносити якомога менше порушень у функціонування єдиного ринку.

Взаємостосунки Договору про заснування ЄСВС і Договору про заснування ЄЕС у сфері торговельної політики були сформульовані в рішеннях Суду Європейських Спільнот. На сьогодні торговельна політика Спільноти відносно товарів номенклатури ЄСВС повністю здійснюється на основі Договору про ЄЕС.

Договір про заснування Європейської Спільноти з атомної енергії (Євратом) 1957 р. заклав основу спільної торговельної

³⁷² Для ознайомлення з текстами договорів див.: 1) Конституційні акти ЄС. – К.: «Юстіана», 2005. – 511 с.; 2) Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – 208 с.

³⁷³ Нумерація сучасна – після Амстердамського договору 1997 р.

політики держав-членів відносно ядерних матеріалів. Ст. 94 цього договору передбачає впровадження єдиного митного тарифу для продуктів, зазначених у Додатку до Договору. Ст. 101 наділяє Спільноту правом укладати в межах своєї компетенції угоди і контракти з третіми державами, міжнародними організаціями та іноземними приватними особами.

Єдиний європейський акт (ЄЕА), що набув чинності у 1987 р., вніс певні корективи і доповнив Договір про ЄЕС. Зокрема, він розширив повноваження Ради щодо коригування або припинення дії мит усіх трьох Спільнот (ст. 16 ЄЕА).

На якісно новий рівень європейська інтеграція перейшла з ухваленням *Маастрихтського договору* 1991 р., який заснував Європейський Союз. Ст. 3 цього договору зобов'язала Союз «забезпечувати узгодженість своєї зовнішньополітичної діяльності в загальному контексті міжнародних відносин, питань безпеки, економіки та політики»³⁷⁴. З Договору про ЄЕС³⁷⁵ було виключено статті, що визначають етапність формування спільної торговельної політики (за старою нумерацією ст. 111, 114, 116). Повноваження держав-членів вживати власних захисних торговельних заходів були значно звужені (колишня ст. 115, нинішня ст. 134 Договору).

Амстердамський договір 1997 р. розповсюдив дію ст. 133 Договору на сферу торгівлі послугами і сферу інтелектуальної власності, що відповідало розвитку міжнародного торговельного права після створення СОТ. Було внесено зміни і спрощення у статті Договору про заснування ЄЕС, які встановлювали принципи асоціації із заморськими країнами і територіями. Крім того, Амстердамський договір змінив структуру і нумерацію статей Договору, створивши так званий консолідований текст. Тепер положення про спільну торговельну політику містяться у ст. 131–134 (Розділ IX).

Ніццький договір, що набув чинності у 2003 р., створює правову базу для розширення Європейського Союзу, яке відбулось у 2004 та 2007 рр. і очікується у майбутньому.

³⁷⁴ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 17.

³⁷⁵ З часу підписання Маастрихтського договору активно почав використовуватись термін «Європейська Спільнота» замість терміну «Європейська економічна Спільнота».



Важливе і більш прикладне значення для автономного регулювання зовнішньої торгівлі відіграє вторинне законодавство, тобто **нормативно-правові акти інституцій ЄС** та **рішення Суду ЄС**³⁷⁶.

У сфері спільної торговельної політики правове регулювання здійснюється *постановами*, що видаються Радою ЄС.



У формі постанов Ради були введені в дію Єдиний митний тариф (Постанова 960/68) і Комбінована номенклатура (Постанова 2658/87), прийняті єдині правила контролю за експортом (Постанова 2603/69) та імпортом товарів (Постанова 3285/94), закладені правові основи антидемпінгового й антисубсидійного регулювання (Постанови 384/96 і 2026/97).

Постанови, що видаються Комісією, відіграють допоміжну роль по відношенню до постанов Ради, забезпечуючи більш детальну або більш специфічну регламентацію.



Так, Постанови Комісії 1401/2002 і 1381/2002 встановили правила і процедури розподілу квот на рис і тростинний цукор у рамках єдиної схеми тарифних преференцій, прийнятої Постановою Ради 2501/2001.

Комісія приймає постанови також і з процедурною метою, наприклад, при започаткуванні процедур розслідування або перегляду у сфері захисних торговельних заходів, впроваджених актами Ради.

Згідно з положеннями Договору щодо спільної торговельної політики (ст. 132) *директиви* Ради покликані гармонізувати системи, за якими вони надають допомогу для експорту в треті країни в обсязі, необхідному для того, щоб конкуренція між підприємствами Спільноти не постраждала.

³⁷⁶ Більш детально про функції та специфіку актів вторинного законодавства та рішень Суду ЄС йдеться у параграфі 1.2.1.



Наприклад, Директива 98/29/ЕС по гармонізації основних умов страхування експортних кредитів для середньо та довгострокових операцій).

У формі *рішень* оформляються: укладання Радою від імені Спільноти міжнародних угод; порушення Комісією процедур антидемпінгових і антисубсидійних розслідувань, інформаційних і консультаційних процедур у рамках імпортного й експортного регулювання; запровадження Комісією спеціальних умов імпорту відносно певних товарів з певних країн та ін.



Наприклад, Рішення Ради 94/800/ЕС про приєднання до угод, досягнутих у ході Уругвайського раунду торговельних переговорів³⁷⁷; Рішення Комісії 96/2277/ЕССC про захист від демпінгового імпорту з країн, що не є членами ЄСВС; Рішення Комісії 2002/79/ЕС відносно арахісу і продуктів його переробки, що походять з КНР.

Інші акти, які можуть прийматись інституціями ЄС (*рекомендації, повідомлення, висновки*) не мають обов'язкової юридичної сили і носять виключно інформаційно-рекомендаційний характер.

Рішення Суду Європейських Спільнот і Суду першої інстанції займають особливе місце в системі джерел торговельного права ЄС. У процесі подальшого викладу матеріалу ми будемо неодноразово звертатись до рішень Суду як джерел прецедентного права Спільноти.



Отже, внутрішню законодавчу базу торговельного права ЄС становлять засновницькі договори Європейських Спільнот, нормативно-правові акти інституцій ЄС та рішення Суду ЄС.

³⁷⁷ Council Decision 94/800/EC of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986-1994) [Official Journal L 336 of 23.12.1994]. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

3.2.2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ДОГОВОРИ СПІЛЬНОТИ

Міжнародні угоди у сфері торговельно-економічних відносин, укладені Спільнотою в рамках своєї міжнародної правосуб'єктності, є основними регуляторами експорту та імпорту ЄС. У торговельному праві вони становлять його договірну базу і є одним із джерел торговельного права.



*Міжнародну договірну базу торговельного права ЄС складають два взаємодоповнюючі види угод: **багатосторонні і двосторонні**³⁷⁸. Багатосторонні угоди стосуються, в першу чергу, системи угод СОТ, підписаних і ратифікованих членами цієї організації в усьому світі. Двосторонні угоди охоплюють угоди, що врегульовують торговельні відносини між ЄС і окремими торговельними партнерами, включаючи як держави, так і регіональні угруповання країн, які формують торговельний блок. Останні досить часто доповнюють або (та) повторюють перші.*

Міжнародні торговельні угоди можуть мати такі цілі³⁷⁹:

1) забезпечення доступу товарів на територію країни-імпортера на умовах, не менш сприятливих, ніж для товарів з будь-якої третьої країни (режим найбільшого сприяння); ця ціль переслідується як в універсальних міжнародних угодах, у яких Спільнота є стороною (GATT, СОТ), так і у двосторонніх угодах Спільноти з країнами, що не входять у СОТ³⁸⁰;

2) отримання преференційного (пільгового) доступу на ринки країн-партнерів або отримання в країні-імпортері такого ж режиму для товарів, що експортуються, як і для товарів внутрішнього виробництва (національний режим); ціль досягається шляхом

³⁷⁸ Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 7.

³⁷⁹ Наку А. А., Вишняков О. К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 16–17.

³⁸⁰ Наприклад, Угода про партнерство і співробітництво між ЄС і Росією тощо.

підписання дво- і багатосторонніх преференційних торговельних угод Спільноти, включаючи угоди про митні союзи й угоди про вільну торгівлю³⁸¹;

3) обмеження міжнародної торгівлі певними товарами для запобігання небажаних наслідків для внутрішніх ринків (угоди по текстилю, по вугіллю і сталі, по продукції сільського господарства та ін.);

4) утворення міжнародних торговельно-економічних організацій (Угода про заснування Світової організації торгівлі 1994 р.);

5) регулювання окремих аспектів міжнародних торговельних відносин³⁸².

Багатосторонні торговельні угоди, до яких приєднався ЄС, це, в першу чергу, система угод СОТ. Європейська Спільнота стала однією із засновників СОТ і є її активною учасницею на сучасному етапі.

Ще у грудні 1994 р. Рада Міністрів ЄС своїм рішенням схвалила результати Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів щодо створення СОТ та приєднання ЄС до цілого ряду угод СОТ³⁸³, а саме: Генеральної угоди з тарифів і торгівлі³⁸⁴, Генеральної угоди з торгівлі послугами, Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Угоди по сільському господарству, Угоди щодо застосування санітарних і фітосанітарних заходів, Угоди по текстилю та одягу, Угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі, Угоди щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (TRIMS), Угоди щодо антидемпінгових заходів, Угоди щодо митної оцінки, Угоди про попередні інспекції, Угоди щодо правил походження,

³⁸¹ Наприклад, Угода про Європейський економічний простір (з Норвегією, Ісландією і Ліхтенштейном), угоди про асоціацію з країнами Центральної і Східної Європи (відомі як Європейські угоди), угоди з країнами Середземномор'я, Ломейські угоди з африканськими, карибськими і тихоокеанськими країнами тощо.

³⁸² Наприклад, Угода про антидемпінгові заходи, Угода про захисні заходи, Угода щодо торгівлі послугами та інші угоди, прийняті за підсумками Уругвайського раунду міжнародних торговельних переговорів.

³⁸³ Council Decision 94/800/EC of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986-1994) [Official Journal L 336 of 23.12.1994]. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

³⁸⁴ Так звана GATT-1994, яка включила в себе GATT-1947 р.

Угоди щодо імпортного ліцензування, Угоди щодо субсидій і компенсаційних заходів, Угоди щодо захисних заходів, Угоди про правила і процедури розгляду суперечок, Угоди щодо державних закупівель.

Були досягнуті домовленості по окремих секторах міжнародної торгівлі товарами: цивільна авіатехніка, молочні продукти, яловичина. Частиною досягнутих домовленостей став також Механізм спостереження за торговельною політикою країн-членів СОТ³⁸⁵.



СОТ: довідка³⁸⁶

Світова організація торгівлі – це міжнародна організація, яка формує систему правил світової торгівлі. СОТ була заснована у 1995 р. як результат Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986–1994 рр.).

Серцевиною СОТ є багатосторонні угоди, які стосуються різних сфер міжнародної торгівлі (наприклад, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (GATT), Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS), Угода щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (TRIMS), Угода щодо правил походження товарів тощо).

Станом на 1 серпня 2008 р. членами СОТ є 153 країни і ще 29 проводять консультації щодо членства.

Вищим керівним органом є Міністерська конференція, що скликається щонайменше раз на два роки. Прийняття рішень – консенсусне.

Штаб-квартира СОТ – Женева (Швейцарія).

Якщо в GATT-1947 Європейські Спільноти лише побічно виступали учасниками світової торгівлі (договірними сторонами в GATT були тільки держави-члени, а не Спільнота), то в GATT-1994, як і в інших угодах Уругвайського раунду, ЄС став договірною стороною нарівні з іншими державами світу.

Приймаючи активну участь у роботі СОТ ЄС прагне:

- ❖ забезпечити подальшу лібералізацію світової торгівлі, відкриття ринків товарів, послуг та інвестицій відповідно

³⁸⁵ Вказані документи включені як додатки до угоди про СОТ.

³⁸⁶ Складено за даними СОТ. – Режим доступу: <http://www.wto.org/>.

до чіткої системи єдиних правил і погоджених часових рамок³⁸⁷;

- ❖ забезпечити більшу відкритість, надійність і ефективність СОТ шляхом співпраці з іншими групами й організаціями³⁸⁸;
- ❖ більш повно залучити країни, що розвиваються, до процесу прийняття рішень у СОТ та сприяти їх інтеграції до світової економіки та розвитку³⁸⁹.

ЄС також підтримує прагнення багатьох країн-кандидатів приєднатися до СОТ.

Торговельне право ЄС цілком відповідає нормам ГАТТ/СОТ. Це відображає, перш за все, преамбула Римського договору, у якій йдеться про те, що держави-члени засновують ЄЕС, «виявляючи бажання сприяти скасуванню обмежень у міжнародній торгівлі засобами спільної торговельної політики»³⁹⁰. А саме усунення будь-яких торговельних бар'єрів і ліквідація дискримінаційних заходів у міжнародній торгівлі і є метою СОТ. Крім того, інтеграція на європейському континенті первинно розвивалась як митний союз, що відповідає принципам статті XXIV ГАТТ.

У випадках, коли правові норми Спільноти або дії її інституцій суперечать положенням угод СОТ і завдають збитку іншим договірним сторонам, то такі суперечки вирішуються в рамках СОТ, тобто або шляхом двосторонніх переговорів (консультацій) між ЄС і зацікавленою стороною, або за допомогою комісії по розгляду суперечок. Коли норми або дії ЄС виявляються несумісними з положеннями угод СОТ, Спільноті доводиться вносити зміни до своїх правових актів з тим, щоб привести їх у відповідність з угодами СОТ.



У яких секторах міжнародної торгівлі ЄС виникають суперечки? З якими країнами світу? Які причини таких суперечок?

³⁸⁷ Офіційний web-портал Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

³⁸⁸ Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 8.

³⁸⁹ The EU and the WTO // Сайт Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/newround/eu_wto/legis/index_en.htm/.

³⁹⁰ Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – С. 45.

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

Перша група – це країни – сусіди Спільноти. З цими країнами ЄС практикує угоди про партнерство і співробітництво³⁹¹, угоди про стабілізацію й асоціацію³⁹², угоди про асоціацію³⁹³, угоди про зону вільної торгівлі³⁹⁴, угоди про митний союз³⁹⁵. Як показує практика, ці угоди певною мірою відображають етапи інтеграції країн-сусідів до самої організації, проте така логіка доречна лише стосовно географічно європейських країн, у (щодо) яких існує двостороння політична воля інтеграції до ЄС.

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

Друга група – це розвинуті індустріальні країни, які не є безпосередніми сусідами Спільноти (США, Японія, Канада, Ав-

³⁹¹ Такі угоди були підписані з Україною, Росією, Білоруссю, Азербайджаном, Вірменією, Казахстаном, Киргизстаном, Узбекистаном, Туркменістаном, Молдовою.

³⁹² Підписані з Хорватією і Македонією.

³⁹³ Підписані з Алжиром, Єгиптом, Ізраїлем, Йорданом, Ліваном, Марокко, Тунісом, Палестинською автономією та ін.

³⁹⁴ У рамках підписаних угод про асоціацію з країнами Середземномор'я передбачається створення Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі. Ведуться також переговори про створення зони вільної торгівлі з країнами – членами Організації співробітництва у Перській затоці (Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати), Україною, Південною Кореєю (КНДР). Розглядається можливість створення в майбутньому зони вільної торгівлі з Росією та Молдовою.

³⁹⁵ Угода про асоціацію з Туреччиною 1963 р., яка передбачає торговельні відносини з ЄС на умовах митного союзу. Угоди про Митний союз укладені також з Андоррою і Сан-Марино.

страля, Нова Зеландія, Південно-Африканська Республіка (ПАР)). Найбільшим торговельним партнером ЄС серед них є США. Торгівля з цією країною сягає 22% усього зовнішньоторговельного обороту ЄС. Сукупний обсяг взаємних інвестицій нараховує понад 1,1 трильйона євро, і кожен з партнерів працевлаштовує приблизно 3 млн. громадян на території один одного³⁹⁶. Очевидно, що такі серйозні торгово-економічні відносини підкріплені вагомою договірною базою. Зокрема, це Новий трансатлантичний порядок денний, підписаний 1995 р., відповідно до якого створено Новий трансатлантичний ринок та ведеться Трансатлантичний бізнес-діалог. Важливе місце у розвитку торговельних відносин ЄС та США займають Спільний план дій ЄС-США (1995 р.), Угода про трансатлантичне економічне партнерство (1998 р.), угоди про взаємне визнання технічних норм і сертифікатів, угоди стосовно санітарних заходів у торгівлі для захисту населення, про наукову і технологічну співпрацю, співробітництво у сфері освіти і підвищення кваліфікації тощо³⁹⁷. Не дивлячись на певні суперечності й суттєві дискусії, якими супроводжується переговорний процес між двома партнерами, торговельні відносини ЄС-США досить плідно розвиваються, розширюються і поглиблюються.

Новим вагомим досягненням економічних відносин між ЄС і США сьогодні є результат останнього самміту ЄС-США, що відбувся у Вашингтоні 30 квітня 2007 р. На ньому Президент США Джордж Буш і Голова Європейської Комісії Мануель Баррозо підписали План трансатлантичної економічної інтеграції – документ, який передбачає формування спільного трансатлантичного ринку шляхом поступового усунення будь-яких бар'єрів у взаємних потоках товарів, послуг, капіталів та осіб³⁹⁸.

Надзвичайно важливими є відносини ЄС із Японією. Торговельні відносини з цією країною базуються на Спільній декларації ЄС-Японія 1991 р., Угоді про взаємне визнання 2001 р., Угоді про співпрацю у сфері конкурентної політики та ін. Європейська

³⁹⁶ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 444.

³⁹⁷ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 445.

³⁹⁸ EU and US to sign up to transatlantic economic integration plan at Washington Summit on 30 April //Press release, Reference: IP/07/587, date: 30/04/2007. – Режим доступу: <http://europa.eu/rapid/showInformation.do?pageName=recentPressReleases&guiLanguage=en>.

Комісія також реалізує спеціальну програму «Ворота у Японію», спрямовану на стимулювання експорту продукції європейських товаровиробників до країни сонця, що сходить.

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

Подібні угоди підписані Спільнотою і з іншими розвинутими країнами, такими, як Австралія, Нова Зеландія, ПАР. З останньою Спільнота у 2000 р. уклала угоду, яка передбачає формування протягом дванадцятирічного перехідного періоду зони вільної торгівлі.

До *третьої групи* віднесемо *найбільш розвинуті країни Азії*, зокрема нові індустріальні країни та країни з економікою, що активно розвивається: Китай, Південна Корея, Тайвань, Таїланд, Сінгапур, Малайзія, Гонконг, Індонезія та Індія. Торговельні відносини з цими країнами не такі розвинені, як відносини, наприклад, зі США та Японією, проте частка майже усіх з них у зовнішньоторговельному обороті ЄС останнім часом зростає³⁹⁹.

Важливе значення для розвитку відносин з цими країнами мають періодичні багатосторонні зустрічі та переговори на міждержавному рівні. Серед них виділяється Азійсько-Європейська Зустріч, що проводиться раз на кілька років, починаючи з 1996 р. У рамках цих зустрічей скликається ряд спеціалізованих форумів, зокрема таких, що сприяють активізації міжрегіональної торгівлі, наприклад, Азійсько-Європейський бізнес-форум, План дій сприяння інвестицій, зустрічі представників митних органів тощо⁴⁰⁰.

Фактично з усіма переліченими країнами існують двосторонні договори про співпрацю в цілому чи про співпрацю в окремих сферах. Наприклад, торговельні відносини з Південною Кореєю розвиваються на основі Рамкового договору про торгівлю і співробітництво (1995 р.). Відносини з Індією базуються на Угоді про

³⁹⁹ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 454.

⁴⁰⁰ McDonald F. Economic relations with the Triad and emerging economies // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 392–393.

співробітництво (1994 р.) та Рамковому договорі про торгівлю і співробітництво (2001 р.). З останньою також існує дві угоди, що стосуються співпраці та взаємної адміністративної підтримки у митних справах та співробітництва у сфері телекомунікацій⁴⁰¹.

Особливе місце серед країн цієї групи займає Китай. Серед країн світу він виступає другим за обсягом (після США) експортером продукції на ринок Спільноти та четвертим за величиною імпортером продукції, виготовленої в ЄС⁴⁰². Китай є найбільшим для ЄС постачальником текстилю та одягу.

Правову основу для співробітництва між Спільнотою і Китаєм становить Угода про співпрацю, підписана 1985 р. Керуючись цією угодою, Рада ЄС наприкінці 1995 р. прийняла рекомендації щодо стратегії ЄС відносно Китаю, в яких ішлося про те, що цілями співпраці двох суб'єктів міжнародного права є «послідовна інтеграція Китаю до світової економіки, сприяння розвитку демократії, структур, що будують свою діяльність на принципах законності та поваги до прав людини»⁴⁰³.

Четверту групу становлять країни, що розвиваються. До цієї групи входить найбільша кількість країн. Географічно мова йде про країни Африки, Латинської Америки, Азії і Тихоокеанського регіону. Відносини з більшістю з них формуються в рамках Загальної системи преференцій ЄС⁴⁰⁴. Крім того, існує багато інших форм співпраці з окремими країнами чи їх групами.



Як Ви розумієте преференційну торгівлю? Чи не суперечить вона нормам угод СОТ про недискримінацію у торговельних відносинах? Чи користується Україна певними торговельними преференціями з боку ЄС?

Так, на сучасному етапі діє Котонуська угода 2000 р., яку ЄС підписав із 77 країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіону. Вона передбачає зміцнення співпраці з цими країнами та передбачає використання інтегрованого підходу щодо співробіт-

⁴⁰¹ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 454.

⁴⁰² Див. параграф 3.1.1.

⁴⁰³ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 453.

⁴⁰⁴ Див. параграф 3.3.4.

ництва у сферах торгівлі й розвитку з метою більш глибокої інтеграції цих країн у світову економіку. Починаючи з 2008 р. Котонська угода буде замінено угодами нового типу, що носитимуть назву «угоди про економічне партнерство». Вони будуть підписані з окремими країнами цих регіонів або групами країн і охоплюватимуть поряд з торговельними питаннями питання політичної, економічної співпраці та допомоги у розвитку.

У липні 2000 р. набрала чинності Угода, що передбачає створення зони вільної торгівлі між ЄС та Мексикою⁴⁰⁵. Ця угода скасувала усі обмеження на імпорт широкого спектру видів продукції з Мексики до ЄС з 2003 р.; у зворотному порядку звільнення від обмежень завершилось до 2007 р.⁴⁰⁶

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



Пригадайте, які країни є основними торговельними партнерами ЄС⁴⁰⁷. Чому? Чи помічаєте Ви зв'язок між характером договірно-правової бази і обсягами торгівлі Спільноти з третіми країнами? Чи є серед цих країн ті, з якими ЄС практикує такі тісні форми торговельної співпраці, як зона вільної торгівлі, митний союз, єдиний ринок⁴⁰⁸? Чому?

У групі країн, що розвиваються, доцільно окремо виділити *найменш розвинуті країни*⁴⁰⁹. У стосунках з найменш роз-

⁴⁰⁵ Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part [Official Journal L 276/46, 28.10.2000]. Угода доступна через пошукову систему сайту ЄС: <http://europa.eu> та порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu>.

⁴⁰⁶ Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 14.

⁴⁰⁷ Див. параграф 3.1.1.

⁴⁰⁸ Див. розділ 3.5.

⁴⁰⁹ Категорія, що офіційно використовується ЄС, – least developed countries (LDC).

винутими країнами ЄС проводить найбільш ліберальну політику серед усіх індустріалізованих країн світу. Так, на початку 2000-х років 97% продукції, що імпортувалась до Спільноти з цієї групи країн, були звільнені від будь-яких митних зборів. Згідно з упровадженою в дію у 2001 р. програмою «Все, крім зброї» до 2009 р. решта 3% продукції знайде вільний доступ на ринок ЄС. Такі умови торгівлі з найменш розвинутими країнами привели до того, що ЄС є найбільшим споживачем їх продукції порівняно з іншими найбільш розвинутими країнами світу (рис. 3.8).

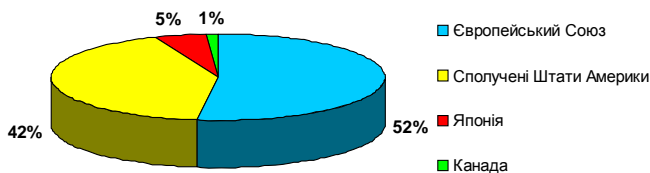


Рис. 3.8. Основні імпортери продукції з найменш розвинутих країн ⁴¹⁰

Отже, договірну базу торговельного права ЄС становлять багато- і двосторонні угоди у сфері торгівлі, переговори щодо яких ведуться Комісією та затверджуються Радою ЄС від імені усіх держав-членів Спільноти. Міжнародні торговельні угоди, до яких приєднується Спільнота, не повинні суперечити первинному законодавству ЄС та мають пріоритет перед актами вторинного законодавства. У рамках норм СОТ про недопущення дискримінації у торговельних відносинах існує також певна специфіка формування договірних торговельних відносин по відношенню до різних груп чи категорій третіх країн.

⁴¹⁰ Дані станом на 2000 р. Складено за: Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – P. 17.

3.2.3. КОМУНІТАРНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПОВНОВАЖЕННЯ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ



Повноваження Спільноти щодо зовнішньої торгівлі є виключними, що означає, що державам-членам належить у цій сфері мінімум повноважень і вони повністю знаходяться у руках інституцій ЄС.

Аналогічно правильним буде твердження, що торговельне право Спільноти має пріоритет по відношенню до національних торговельних законодавств країн-членів.



Проте на практиці існує цілий ряд винятків з цих правил та широкий спектр можливостей держав-членів впливати на процес прийняття рішень у сфері зовнішньої торгівлі ЄС, враховуючи і відстоюючи свої національні інтереси.

По-перше, механізм формування торговельної політики Спільноти дає державам-членам широкі можливості для лобювання своїх національних інтересів, у першу чергу через Раду ЄС та через Комітет статті 133⁴¹¹.



Наприклад, Польща у першій половині 2007 р. ефективно блокує надання Європейській Комісії мандату Ради ЄС на переговори з Росією про укладення нової партнерської угоди між Російською Федерацією та ЄС. Користуючись процедурою одноголосного прийняття рішень Радою у таких питаннях, польський уряд вимагає від Росії зняти обмеження на імпорт м'ясної продукції польських виробників.

Якщо окремі держави-члени Спільноти дуже зацікавлені у результатах торговельних переговорів з певною третьою стороною, вони нерідко беруть пряму і безпосередню участь у переговорах, що ведуться Комісією.

По-друге, у сучасному розумінні (якщо брати до уваги усі сфери політики, що підпадають під юрисдикцію СОТ) торгівля

⁴¹¹ Детальніше про Комітет див. параграф 3.1.3.

охоплює досить широке коло питань. До сфери торгівлі відносяться не лише торгівля товарами, а й торгівля послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, застосування санітарних і фітосанітарних заходів, технічні бар'єри у торгівлі, інвестиції тощо. З цієї точки зору стає очевидним, що держави-члени ЄС однозначно залишають за собою певні повноваження, зокрема у сферах торгівлі послугами та інтелектуальної власності.

Суперечки навколо цього питання почали виникати в ЄС у середині 1990-х років після підписання Спільнотою у 1994 р. так званих угод СОТ або угод Уругвайського раунду переговорів⁴¹². Серед них були Генеральна угода з торгівлі послугами, Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі. Саме ці три угоди викликали найбільше невдоволення держав-членів щодо виключних компетенцій Спільноти у сферах, яких вони стосуються. У результаті Комісія змушена була звернутись до Суду ЄС за роз'ясненням з цього питання.

Прийнятий Судом *Висновок 1/94* від 15 листопада 1994 р.⁴¹³ мав компромісний характер. Ним було підтверджено виключні компетенції Спільноти у прийнятті рішення щодо торгівлі фактично будь-якими товарами. Проте Суд також постановив, що міжнародна торгівля послугами (окрім прикордонної торгівлі послугами) і торговельні аспекти прав інтелектуальної власності не можуть бути автоматично віднесені до спільної торговельної політики ЄС, а отже, потребують спільного рішення держав-членів та Спільноти⁴¹⁴.

Логіка Суду полягала в тому, що компетенція Спільноти стає виключною за тими напрямками зовнішніх економічних відносин, внутрісоюзні аналоги яких зазнали вичерпної або значної гармонізації. А оскільки у сферах торгівлі послугами та інтелектуальної власності така гармонізація ще далека від повної, виключна компетенція ЄС тут є обмеженою⁴¹⁵.

По-третє, торговельна політика тісно переплітається зі сферою зовнішньої політики, яка включає в себе, наприклад, право бойкотувати чи накладати ембарго на торгівлю з певними третіми

⁴¹² Детальніше про відносини ЄС і СОТ див. параграф 3.2.2.

⁴¹³ Opinion 1/94 (re WTO Agreement) [1994] ECR I-5267 at para 14.

⁴¹⁴ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія – К.: Вид.-поліграфіч. центр «Київський університет», 2005. – С. 27.

⁴¹⁵ Weiler J.H.H. The EU, the WTO and the NAFTA. Towards the Common Law of International Trade. – New York: Oxford University Press, 2000. – P. 10.

країнами, право контролю за продукцією подвійного використання⁴¹⁶ тощо. А оскільки країни-члени залишають за собою повноваження у сфері зовнішньої політики, то ці повноваження торкаються і торговельної сфери. Тобто на межі обох політик існує своєрідна «буферна зона», де принцип виняткових компетенцій Спільноти не діє повною мірою.

Подібною мірою переплітається з торговельною політикою і національна політика безпеки та інвестиційна політика. Зокрема, уряди окремих країн-членів ЄС можуть створювати більш сприятливі умови для залучення у національну економіку інвестицій з третіх країн, ніж інші держави-члени.



І, врешті, можливість здійснення державами-членами ЄС певних заходів щодо регулювання імпорту й експорту передбачається Договором.

Серед них такі:

- ❖ заборона й обмеження імпорту, експорту чи транзиту товарів відповідно до принципів суспільної моралі, громадського порядку та державної безпеки; захисту життя і здоров'я людей, охорони тварин і рослин; охорони національного художнього, історичного й археологічного надбання; охорони промислової або комерційної власності⁴¹⁷;
- ❖ заходи з охорони навколишнього середовища, захисту прав споживачів і т. п.⁴¹⁸;
- ❖ заходи, що вживаються на користь безпеки країн-членів (торгівля зброєю, боєприпасами)⁴¹⁹;
- ❖ заходи держав-членів, що вживаються у випадках серйозних порушень правопорядку, у разі війни, а також для виконання зобов'язань щодо підтримки миру і міжнародної безпеки⁴²⁰;
- ❖ реалізація прав і обов'язків, що випливають з угод держав-членів з третіми державами, укладених до 1 січня

⁴¹⁶ Тобто продукцією, що може бути використана і у військовій, і у цивільній сферах.

⁴¹⁷ Стаття 30 Договору.

⁴¹⁸ Статті 95, 153, 176 Договору.

⁴¹⁹ Стаття 296 Договору.

⁴²⁰ Стаття 297 Договору.

1958 р. (для нових держав-членів – до дати їх приєднання до ЄС)⁴²¹;

- ❖ захисні торговельні заходи за інших нагальних потреб, але такі заходи здійснюються виключно за попереднім дозволом Комісії⁴²².

При здійсненні будь-яких індивідуальних дій щодо регулювання зовнішньої торгівлі держави-члени повинні одразу інформувати про ці заходи інші держави-члени і Комісію.

Проте у будь-якому разі спільна торговельна політика ЄС залишається його виключною прерогативою і ключовою складовою його зовнішньої політики в цілому. Майже усі двосторонні угоди, які укладаються Спільнотою, відкриваються з розділу щодо питань взаємної торгівлі. Це пов'язано з тим, що багато з таких угод встановлюють преференційні торговельні відносини, не порушуючи принципи недискримінації, прописані у законодавстві СОТ.

Торговельне право займає важливе місце у законодавстві ЄС. Гармонізація національних законодавств країн-членів у цій сфері триває десятки років і має чи не найдовшу історію – уже понад 50 років.



Не дивлячись на те, що загальна торгова політика є винятковою прерогативою ЄС, механізм її формування дає державам-членам широкі можливості лобювання своїх національних інтересів, у першу чергу через Раду ЄС та через Комітет статті 133. Крім того, Договір передбачає ряд випадків, коли держави-члени можуть самостійно приймати рішення щодо регулювання національного імпорту та/чи експорту.

⁴²¹ Стаття 307 Договору.

⁴²² Стаття 134, пар. 2 Договору.

РОЗДІЛ 3.3. РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЄС

Торгівля знаходиться в центрі нашого життя: вона справляє безпосередній вплив на наш добробут і зайнятість. Це основа нашого процвітання і рушійна сила економічного зростання. Ми повинні сприяти формуванню добробуту і соціальної справедливості шляхом розбудови відкритої та такої, що базується на встановлених правилах, торгівлі. Переваги вільної і справедливої торгівлі повинні стати відчутними усім і, в першу чергу, найбіднішим.

**Пітер Мандельсон,
Комісар з питань торгівлі, 2004 р.**

Регулювання зовнішньої торгівлі у ЄС відбувається на основі єдиних норм та правил. Торговельне право Спільноти містить сотні директив, постанов, рішень Ради Міністрів ЄС, тисячі актів імплементації Європейської Комісії та рішень Суду ЄС. Усі вони стосуються найрізноманітніших сторін зовнішньоторговельної політики Спільноти і покликані досягнути єдиної цілі – створити єдину уніфіковану базу методів і принципів такої політики.



Умовно усі аспекти спільної торговельної політики ЄС можна розбити на кілька структурних блоків відповідно до основних методів регулювання зовнішньої торгівлі та їх цільового призначення. Зокрема, пропонуємо відособлено розглянути:

- загальні риси регулювання імпортно-експортних операцій;
- основні принципи митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі;
- засоби захисту внутрішнього ринку від негативних зовнішньоторговельних впливів;
- систему тарифних преференцій ЄС;
- систему квотування і ліцензування зовнішньоторговельних операцій;
- інші засоби регулювання зовнішньої торгівлі.

3.3.1. ЗАГАЛЬНІ ПРАВИЛА РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ

Загалом *регулювання імпорту* в ЄС відбувається митно-тарифними засобами, а також, в окремих випадках, кількісними обмеженнями імпорту (квотування). Як засіб регулювання імпорту (експорту) часто розглядаються технічні та санітарні норми і стандарти, вимоги щодо безпеки товару тощо⁴²³.



Спільні принципи та загальні правила регулювання імпорту товарів до Спільноти знаходять відображення у **чотирьох постановах Ради**. Проте регулюванню імпорту присвячено і ряд інших, більш специфічних нормативно-правових актів ЄС.

Серед цих чотирьох постанов найважливішою є *Постанова Ради 3285/94*⁴²⁴ про спільні правила імпорту, за допомогою якої у право Спільноти були імплементовані положення ухваленої в результаті Уругвайського раунду переговорів Угоди щодо захисних заходів. Іншим важливим нормативним актом є Постанова Ради 519/94 про спільні правила імпорту з деяких третіх країн⁴²⁵. Щодо товарів, які відносяться до категорії текстильних, Спільнота прийняла дві інші постанови: Постанову Ради 3030/93 – для імпорту з країн, що уклали з ЄС двосторонні угоди, і Постанову Ради 517/94 – для решти імпорту текстильних товарів, здебільшого з країн з неринковою економікою⁴²⁶.

Таким чином, застосування вищезазначених нормативних актів залежить від кількох чинників. По-перше, це походження товару, тобто з'ясування питання, чи країна походження товару є країною

⁴²³ Ці аспекти обговорюватимуться у наступних параграфах цього розділу.

⁴²⁴ Скасував Постанову Ради 518/94.

⁴²⁵ Зокрема, він торкається країн з неринковою економікою і державною торгівлею.

⁴²⁶ Council Regulation (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the common rules for imports and repealing Regulation (EC) No 518/94 [Official Journal L 349, 31.12.1994].

Council Regulation (EC) No 519/94 of 7 March 1994 on common rules for imports from certain third countries and repealing Regulations (EEC) Nos. 1765/82, 1766/82 and 3420/83 [Official Journal L 67, 10.03.1994]. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

з ринковою або неринковою економікою. По-друге, це категорія товарів, що імпортуються, оскільки законодавство Спільноти застосовує різні правові режими для текстильних і нетекстильних товарів, сільськогосподарської і несільськогосподарської продукції. По-третє, при регламентації імпорту товарів має значення, чи існують спеціальні двосторонні угоди між країною походження товару і Спільнотою або автономні преференції з боку ЄС.

Законодавство Спільноти передбачає застосування ряду *спеціальних заходів контролю над імпортом товарів*. Як приклад можна навести Постанову Ради 2455/92 про контроль над імпортом і експортом небезпечних хімічних речовин. При імпорті до ЄС певних хімічних речовин, заборонених або обмежених для використання, застосовується єдина система інформування. Положення Постанови базуються на принципах міжнародних інформаційних процедур, розроблених у рамках Програми ООН із захисту навколишнього середовища.



Окрім контролю над продукцією, що імпортується до ЄС, Спільнота також здійснює **регулювання експорту товарів**, вироблених у Спільноті, у треті країни. Регулювання експорту спрямоване переважно на стимулювання та активізацію експортної діяльності виробників та підприємців країн-членів ЄС. Правову основу для такого стимулювання створює Постанова Ради 2603/69, яка встановлює єдині правила експорту товарів з ЄС⁴²⁷.

Постанова складається із чотирьох розділів. Норми першого розділу формулюють базовий принцип Постанови – принцип свободи експорту. Другий розділ Постанови встановлює інформаційні і консультаційні процедури, необхідні при експорті товарів. Третій розділ містить правила застосування захисних заходів Спільноти.

⁴²⁷ Council Regulation (EEC) No 2603/69 of 20 December 1969 establishing common rules for exports [Official Journal L 324, 27.12.1969]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi%21celexplus%21prod%/.

З поправками і доповненнями, внесеними такими Постановами: Council Regulation (EEC) No 2604/69 of 20 December 1969 [Official Journal L 324, 27.12.1969]; Council Regulation (EEC) No 3918/91 of 19 December 1991 [Official Journal L 372, 31.12.1991].

У четвертому розділі містяться перехідні і заключні положення, а також норми щодо національних обмежувальних заходів держав-членів і правила експорту сільськогосподарської продукції. У додатках до Постанови наведено перелік товарів, що не підпадають під дію принципу свободи експорту.



Які методи регулювання експорту Вам відомі? Для чого і якими засобами здійснюється стимулювання експорту? Дайте відповіді, спираючись на український досвід.

Принцип свободи експорту означає звільнення експорту від кількісних обмежень, за винятком випадків, прямо передбачених зазначеною Постановою та іншими законодавчими актами ЄС. При цьому в компетенції держав-членів залишається запровадження обмежень на експорт із міркувань суспільної моралі, громадського порядку, суспільної безпеки, захисту життя і здоров'я людей, охорони тварин і рослин, охорони національних культурних цінностей та захисту промислової і комерційної власності⁴²⁸.

Постанова 2603/69 допускає можливість здійснення контролю над експортом окремих товарів за допомогою наглядових або захисних заходів. Проте ці заходи не застосовуються тоді, коли торговельні угоди Спільноти з третіми країнами, що імпортують товари з ЄС, передбачають інші експортні обмеження (квоти, експортні ліцензії, експортні документи та ін.)⁴²⁹.

Адміністративну роботу щодо застосування Постанови 2603/69 здійснює *консультаційний комітет*, який складається з представників держав-членів і очолюваний представником Комісії. Робота комітету пов'язана головним чином із проведенням за ініціативою держав-членів консультацій для вирішення питання про необхідність захисних експортних заходів. Проведення таких консультацій є обов'язковим до введення інформаційних процедур або захисних заходів і для прийняття рішення щодо їх подальшого застосування. За результатами проведених консультацій Радою або Комісією можуть прийматись відповідні рішення.

⁴²⁸ Про розмежування комунітарних і національних повноважень у сфері торгівлі див. параграф 3.2.3.

⁴²⁹ Норми міжнародних договорів, до яких приєднався ЄС, мають перевагу над нормами вторинного законодавства Спільноти.

З метою запобігання критичній ситуації у зв'язку з дефіцитом певного життєво важливого товару на ринку Спільноти Комісія, діючи за своєю ініціативою або за запитом держави-члена, може приймати рішення про *заборону експорту* певного товару без попереднього дозволу Комісії. Якщо подано запит від держави-члена, Комісія повинна ухвалити рішення протягом 5 робочих днів від дати його отримання. Негативне рішення Комісії за запитом повинно бути передане на розгляд у Раду, яка може ухвалити протилежне рішення кваліфікованою більшістю.

Якщо цього вимагають інтереси Спільноти, Рада може ухвалити рішення про впровадження *кількісних обмежень на експорт товарів*. Метою кількісних обмежень експорту можуть бути: а) запобігання або розв'язання критичної ситуації, пов'язаної з дефіцитом певних товарів у Спільноті або б) реалізація міжнародних зобов'язань Спільноти або держав-членів, особливо тих, що стосуються сировинних продуктів. Кількісні обмеження можуть бути запроваджені тільки відносно експорту в окремі країни або з окремих регіонів Спільноти. Для визначення кількісних меж експорту беруться до уваги обсяги експорту певного товару, що існували до виникнення критичної ситуації. При цьому встановлені кількісні обмеження не повинні бути вищими, ніж це необхідно для досягнення цілі, заради якої кількісні обмеження запроваджуються.

Окремими параграфами Постанови 2603/69 чи окремими нормативно-правовими актами регламентується *експорт певних видів продукції*. Так, відносно *продуктів нафтохімії* держави-члени уповноважені в критичних ситуаціях та не порушуючи правила Спільноти розподіляти експорт у треті країни на основі своїх міжнародних зобов'язань. Про свої рішення обмежити експорт держави-члени повинні заздалегідь інформувати Комісію, яка, у свою чергу, інформує Раду та інші держави-члени. Такі національні обмеження діють доти, доки Рада не здійснить власних заходів, що відповідатимуть вимогам міжнародних угод Спільноти і держав-членів. Аналогічна ситуація і щодо *нафти*⁴³⁰.

У Спільноті діють спеціальні правила експорту *продуктів харчування і кормів*, забруднених у результаті радіоактивних аварій⁴³¹.

⁴³⁰ Див. рішення Суду ЄС у справі 174/84 Bulk Oil (Zug) AG v Sun International Ltd. [1986] ECR 559.

⁴³¹ Постанова Ради 2219/89. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Продукти харчування (тобто продукти, призначені для вживання людиною в їжу, в натуральному вигляді або після обробки) і корми (продукти, призначені виключно для відгодівлі тварин) не підлягають експорту за межі Спільноти, якщо рівень радіації в них перевищує гранично допустимий рівень, встановлений законодавством Євратом.

Експорт *культурних цінностей* за межі ЄС здійснюється тільки за наявності експортної ліцензії⁴³². Експортерам може бути відмовлено у ліцензії у зв'язку з національними нормами держав-членів, що обмежують експорт товарів, які є історичним, художнім або археологічним надбанням.

У Спільноті існує єдина система контролю над експортом та імпортом потенційно *небезпечних хімічних речовин*⁴³³. Ця система передбачає заходи попереднього повідомлення та інформування. Для вивозу небезпечних хімічних речовин у третю країну експортер зобов'язаний заздалегідь повідомити уповноважені органи своєї держави-члена, які інформують про майбутній експорт Комісію. Комісія, у свою чергу, інформує інші держави-члени і міжнародні органи з контролю за небезпечними речовинами. Попереднє повідомлення не потрібне в надзвичайних ситуаціях, коли затримка поставки хімічних речовин може викликати загрозу життю і здоров'ю людей та навколишньому середовищу в країні-імпортері.

У Спільноті діє інтегрована система контролю над експортом *товарів подвійного призначення і технологій*⁴³⁴. Під товарами подвійного призначення розуміють товари (включаючи програмне забезпечення і технології), які можуть бути використані як у цивільних, так і у військових цілях. Постанова ставить за мету створення ефективної системи контролю над експортом таких товарів за межі Спільноти. Для експорту всіх товарів подвійного призначення, наведених у Додатку 1 Постанови, необхідний попередній дозвіл (авторизація) відповідних органів держав-членів. Дозволи є дійсними тільки для експорту в певні країни або групи країн.

⁴³² Постанова Ради 3911/92. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴³³ Постанова Ради 2455/92. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴³⁴ Постанова Ради 1334/2000. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Система заходів підтримки експорту є надзвичайно важливою складовою спільної торговельної політики Спільноти. Крім цього, система підтримки експорту й експортні відшкодування відіграють важливу роль у реалізації спільної сільськогосподарської політики ЄС. Види заходів підтримки експорту, що вживались державами-членами, були досить різноманітними. У зв'язку з такою різноманітністю існувала необхідність їх узагальнення. Тому ще у початковій редакції Договору про заснування ЄЕС передбачалось гармонізувати системи підтримки експорту з метою уникнення суперечностей у реалізації єдиних політик Спільноти.

Така гармонізація відбувалась на основі трьох базових принципів⁴³⁵: 1) зобов'язання, прийняті державами-членами в рамках міжнародних організацій (зокрема, в рамках Генеральної угоди про тарифи і торгівлю), зберігають свою силу; 2) системи підтримки експорту в третій країні повинні бути гармонізовані до такого рівня, який дозволить запобігти порушенням конкуренції між підприємствами Спільноти; 3) повернення митних зборів і відшкодування непрямих податків при експорті вилучаються зі сфери гармонізації систем підтримки експорту (оскільки ці заходи передбачені положеннями ГАТТ).

Проте на пізніших етапах інтеграції потреба у такій гармонізації відійшла на другий план, залишаючи методи стимулювання експорту в компетенції національних урядів країн-членів. На сучасному етапі у Спільноті досить широко практикуються прямі державні субсидії експортерам, пільгове державне страхування політичних і комерційних ризиків, пільгове державне кредитування експортерів і т. д. Централізовані зусилля Комісії та Ради щодо підтримки експортної діяльності мають переважно проблемно-цільовий характер. Так, зважаючи на значне від'ємне сальдо торговельного балансу ЄС із Японією за останнє десятиріччя, Комісія розробила низку заходів щодо гармонізації та активізації підтримки державами-членами експорту товарів до цієї країни.

Одним із ключових методів стимулювання експортної виробничої діяльності у Спільноті у наш час є *кредитування експорту*. На відміну від інших сфер експортної підтримки, у сфері гармонізації експортного кредитування інституції ЄС досягли суттєвих успіхів. На сучасному етапі координація експортного кредитування в державах-членах здійснюється на основі Рішення Ради 73/391.

⁴³⁵ Ці принципи знайшли відображення у Рішенні Ради щодо спільної торговельної політики Спільноти від 25 вересня 1962 р.

Рішення передбачає проведення консультацій з Комісією та іншими державами-членами у разі, коли уряд країни-члена має намір надати або гарантувати кредит, пов'язаний з експортом товарів або послуг у треті країни, якщо цей кредит виходить за рамки регламентованих норм Спільноти або держав-членів. До експортного кредитування прирівняно поставки товарів з використанням лізингу.



Які спільні та відмінні риси регулювання експорту в Україні та ЄС Ви помітили? Як перегукується політика стимулювання експорту з антисубсидійною політикою, описаною у параграфі 3.3.3?

Діють також директиви, які впроваджують єдині правила видачі страхових полісів для середньо- і довгострокових кредитних операцій, страхування комерційних та політичних експортно-кредитних ризиків⁴³⁶. У 1991 р. Рада ввела в дію єдині правила відносно кредитних гарантій для експорту сільськогосподарської продукції і продуктів харчування в СРСР (потім – у Російську Федерацію)⁴³⁷.



Отже, регулювання зовнішньої торгівлі у ЄС відбувається на основі єдиних норм та правил. Торговельне право Спільноти містить сотні директив, постанов, рішень Ради ЄС, тисячі актів імплементації Комісії та рішень Суду ЄС. Усі вони стосуються найрізноманітніших сторін зовнішньоторговельної політики Спільноти і покликані досягнути єдиної цілі – створити єдину уніфіковану базу принципів та правил такої політики.

3.3.2. ЄДИНИЙ МИТНИЙ ТАРИФ СПІЛЬНОТИ

На сьогодні за рівнем митно-тарифних стягнень на своєму зовнішньому кордоні ЄС залишається однією з найбільш відкритих для торгівлі економік світу. Причому ступінь відкритості еко-

⁴³⁶ Директиви 70/509, 70/510, 71/86 та Директива 98/29. Доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴³⁷ Директива Ради 91/373. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

номіки ЄС у відображенні митно-тарифних ставок продовжує зростати.



Середній рівень митних зборів Спільноти на сучасному етапі становить 4% для несільськогосподарських товарів та 16% для сільськогосподарської продукції⁴³⁸.



Імпортні товари, що перетинають кордон будь-якої з країн – членів ЄС із третіми країнами, оподатковуються єдиним універсальним митним тарифом ЄС, який отримав назву **Єдиний митний тариф** (Common Customs Tariff).

Митна процедура здійснюється один раз: у яку б іншу країну – член ЄС надалі не надходив імпортований товар, митний збір з нього більше не стягується. Спочатку єдиний митний тариф був середньоарифметичним національних тарифів. Його подальша еволюція стала результатом спільної торговельної політики ЄС.

Єдиний митний тариф ЄС (ЄМТ) безперечно є найважливішим інструментом зовнішньоторговельного регулювання у Європейській Спільноті. Законодавство ЄС (ст. 20 Митного кодексу ЄС⁴³⁹) встановлює, що правомірне стягнення митних зборів у Спільноті проводиться на підставі Єдиного митного тарифу ЄС.

Впровадження ЄМТ було передбачено ст. 12–29 Договору про заснування ЄЕС (тепер це ст. 25–27 Договору про заснування Європейської Спільноти) і стало неодмінною умовою формування митного союзу. ЄМТ набув чинності після закінчення перехідного періоду 1 січня 1988 р., замінивши національні митні тарифи держав-членів. З 1 січня 1988 р. ЄМТ діє на основі Комбінованої номенклатури товарів, що була розроблена у Спільноті на базі Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису і кодування товарів 1987 р. Комбінована номенклатура введена в дію Постановою Ради 2658/87.

⁴³⁸ Web-портал ЄС. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/comm/trade/>.

⁴³⁹ Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

Основними цілями застосування ЄМТ є⁴⁴⁰:

- ❖ зростання ціни імпортованих товарів і підтримка, таким чином, внутрішнього виробництва (протекціонізм);
- ❖ отримання доходів до бюджету (у Європейській Спільноті 75% зібраних митних зборів надходить до бюджету ЄС);
- ❖ боротьба з торговельною практикою, що порушує справедливу конкуренцію у світовій торгівлі, такою, як демпінг або субсидії;
- ❖ досягнення політичних переваг: зміцнення позицій на світовій торговельній арені з метою отримання в ході міжнародних торговельних переговорів більш вигідного доступу на іноземні ринки;
- ❖ створення механізму для економічної інтеграції (митні союзи, зони вільної торгівлі) та надання допомоги країнам, що розвиваються;
- ❖ забезпечення рівноваги платіжного балансу шляхом зниження обсягу імпорту і зменшення, таким чином, відтоку валюти в країни-експортери;
- ❖ можливість застосування надзвичайних захисних заходів проти товарів, що завдають збитку внутрішнім товаровиробникам;
- ❖ можливість реагувати на порушення зобов'язань країнами – партнерами по СОТ («каральні» мита);
- ❖ обмеження експорту сировинних матеріалів, продуктів харчування та інших товарів за цінами, нижчими, ніж середні ціни світового ринку, і запобігання, таким чином, дефіциту подібних товарів на внутрішньому ринку (експортні мита)⁴⁴¹;
- ❖ стимулювання розвитку окремих регіонів усередині країни (або групи країн, що становлять певне інтеграційне об'єднання) і залучення до них інвестицій (спеціальні економічні зони тощо).

⁴⁴⁰ Складено на основі положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ-1994).

⁴⁴¹ Експортні мита у ЄС застосовуються досить рідко. Для регулювання експорту використовуються інші засоби та інструменти (див. параграф 3.3.1).



Митний тариф складається з двох основних частин: товарної номенклатури та митних ставок для товарних груп товарної номенклатури.

Товарна номенклатура – це систематизований перелік товарів. Товари у товарній номенклатурі розбито на великі видові групи (наприклад, продукти тваринного походження), які, у свою чергу, поділяються на більш специфічні групи і підгрупи з присвоєнням їм цифрових кодів.



Наприклад, «04» – молочні продукти, «0406» – плавлений і домашній сир, «0406 40» – сир з голубими прожилками, «0406 40 10» – сир рокфор⁴⁴².

Ставки митних зборів закладаються або у відсотках від вартості товарів (*адвалорні мита*), або у фіксованій сумі на одиницю товару (кількість одиниць, вага, об'єм, потужність і т. п.). Останні мають назву *специфічні мита*.

У митному законодавстві ЄС існують також поняття тарифних преференцій, тарифних квот та тарифних вилучень. Перші є об'єктом особливої уваги та розглядаються в окремому параграфі⁴⁴³.

Тарифні квоти бувають двох видів: преференційні та неpreferenційні. Під преференційними тарифними квотами слід розуміти обмежені обсяги товарів, які можуть бути імпортовані до ЄС з певної країни за преференційними (зниженими) митними ставками. Преференційні тарифні квоти можуть бути предметом як договірних регуляторних актів (міжнародних торговельних договорів), так і прийнятими Спільнотою в автономному порядку, тобто односторонньо. Преференційні тарифні квоти використовуються з метою обмеження пільгового доступу товарів на внутрішній ринок ЄС.

Неpreferenційні тарифні квоти – це надання тимчасових цілових знижень мит (тарифних вилучень) для обмеженої кількості товарів, що імпортується або експортується в певний період часу. Неpreferenційні тарифні квоти використовуються з

⁴⁴² Приклад узято з: Наку А. А., Вишняков О. К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – С. 39.

⁴⁴³ Див. параграф 3.3.4.

метою виконання зобов'язань, узятих Спільнотою перед СОТ, а також для стимулювання економічної активності у Спільноті (наприклад, збільшення конкуренції в окремих секторах). Підстави введення непродерженційних тарифних квот і тарифних вилучень – постанови Ради. За загальним принципом тарифні вилучення і квоти можуть бути надані лише для сировинних продуктів, напівфабрикатів і компонентів, аналогів яким не існує на ринку Спільноти.

Запити на впровадження тарифних вилучень подаються компаніями ЄС через уповноважені органи держав-членів. У своєму запиті компанія повинна переконливо показати, що можливість закупівлі певного товару в достатній кількості у виробників усередині Спільноти або в третіх країнах, з якими Спільнота уклала преференційні торговельні угоди, відсутня. Розгляд запитів проводиться в Комісії з урахуванням економічних наслідків надання вилучень (квот) для Спільноти. Запит не підлягає розгляду, якщо сукупний річний розмір недоотриманих у результаті вилучень митних зборів не перевищує 20 тис. євро. Проте дрібні й середні підприємства можуть подавати колективні запити з метою дотримання вказаного мінімального рівня.

Рішення про надання тарифних вилучень (квот) оформляються постановами Ради, які переглядаються кожні шість місяців. Якщо необхідність у пільгових умовах імпорту того або іншого товару зберігається протягом довгого періоду часу, Комісія може запропонувати Раді закріпити такий пільговий режим у вигляді автономної ставки імпортного мита в Єдиному митному тарифі.



На яких підставах може відбуватись повне або часткове скасування митних тарифів у торгівлі? Чи практикує такі заходи ЄС (Україна)?

У ЄС існує **три типи митних зборів**⁴⁴⁴: 1) нормальні⁴⁴⁵, 2) преференційні⁴⁴⁶, 3) інші мита, передбачені законодавством Спільноти. Останній тип включає захисні заходи, що впроваджуються на підставах демпінгу (*антидемпінгові мита*), субсидування експорту в країнах-експортерах (*антисубсидійні або ком-*

⁴⁴⁴ Ст. 20 п. 3 Митного кодексу ЄС.

⁴⁴⁵ Єдина загальноприйнята ставка митного тарифу Спільноти.

⁴⁴⁶ Особливі знижені ставки митних зборів для окремих країн (груп країн), які розраховуються у прив'язці до нормальних мит Єдиного митного тарифу. Більш детально про преференційні мита йдеться у параграфі 3.3.4.

пенсаційні мита) та недотримання країнами-партнерами ЄС своїх торговельних зобов'язань (репресивні мита)⁴⁴⁷.



Отже, на сьогодні за рівнем митно-тарифних стягнень на своєму зовнішньому кордоні ЄС залишається однією з найбільш відкритих для торгівлі економік світу. Імпортні товари, що перетинають кордон будь-якої з країн-членів ЄС із третіми країнами, оподатковуються єдиним універсальним митним тарифом ЄС, який отримав назву Єдиний митний тариф. Митна процедура здійснюється один раз: у яку б іншу країну-член ЄС надалі не надходив імпортований товар, митний збір з нього більше не стягується.

3.3.3. АНТИДЕМПІНГОВЕ, АНТИСУБСИДІЙНЕ ТА ЗАПОБІЖНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ⁴⁴⁸

Відповідно до підсумків Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів у рамках ГАТТ Європейська Спільнота ввела в дію нові правові норми у сфері антидемпінгових (Постанова 384/96⁴⁴⁹) і антисубсидійних (компенсаційних) (Постанова

⁴⁴⁷ Більш детально питання застосування антидемпінгових, компенсаційних та репресивних мит обговорюються у параграфах 3.3.3 та 3.3.6.

⁴⁴⁸ Параграф написано на основі аналітичних матеріалів Комісії, Постанов Ради 384/96 і 2026/97, Рішень Комісії 96/2277/ECSC і 98/1889/ECSC та прецедентів Суду ЄС.

⁴⁴⁹ Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 56 of 06.03.1996].

З поправками і доповненнями, внесеними такими Постановами:

– Council Regulation (EC) No 2331/96 of 2 December 1996 [Official Journal L 317, 06.12.1996];

– Council Regulation (EC) No 905/98 of 27 April 1998 [Official Journal L 128, 30.04.1998];

– Council Regulation (EC) No 2238/2000 of 9 October 2000 [Official Journal L 257, 11.10.2000];

– Council Regulation (EC) No 1972/2002 of 5 November 2002 [Official Journal L 305 of 07.11.2002];

– Council Regulation (EC) No 461/2004 of 8 March 2004 [Official Journal L 77 of 13.03.2004].

2026/97⁴⁵⁰) мит⁴⁵¹. Таким чином, у Спільноті вперше з'явилось розмежування у правовому регулюванні для антидемпінгових і антисубсидійних заходів. Але зазначені постанови розрізняються здебільшого у правилах розрахунку мит. Питання оцінки збитків і процедурні правила регулюються однаково (табл. 3.2). Новинкою стало також запровадження запобіжних заходів ринкової безпеки в рамках, передбачених ГАТТ/СОТ.

Таблиця 3.2

Захисні зовнішньоторговельні інструменти⁴⁵²

Захисний інструмент	Об'єкт розгляду	Дії, що спричиняють захисні заходи	Критерії впровадження захисних заходів	Характер захисних заходів
Антидемпінгове регулювання	Імпорт конкретної продукції компаніями певної країни	Ціни імпортованої продукції нижчі її нормальної вартості у третій країні	- факт демпінгу чи субсидування; - збитки виробникам аналогічної продукції у ЄС; - причинно-наслідковість між фактом порушення і збитками; - загальна вигода для Спільноти	Додаткові адвалорні митні збори або ціннові збори терміном, як правило, 5 років (можуть продовжуватися ще на 5 років щоразу по закінченні попереднього терміну)
Антисубсидійне регулювання	Імпорт конкретної продукції компаніями певної країни	Антиконкурентне чи заборонене субсидування державою-експортером	- факт напливу імпорتنної продукції; - суттєві збитки виробникам аналогічної чи подібної (конкуруючої) продукції у ЄС; - причинно-наслідковість між фактом напливу і збитками; - загальна вигода для Спільноти	Додаткові адвалорні митні збори, квоти та інші обмежувальні заходи терміном, як правило, 4 роки (загальний термін не повинен становити більше 8 років)
Запобіжне регулювання	Як правило, весь імпорт певної продукції з усіх третіх країн	Раптовий і масивний наплив імпорتنної продукції	- факт напливу імпорتنної продукції; - суттєві збитки виробникам аналогічної чи подібної (конкуруючої) продукції у ЄС; - причинно-наслідковість між фактом напливу і збитками; - загальна вигода для Спільноти	Додаткові адвалорні митні збори, квоти та інші обмежувальні заходи терміном, як правило, 4 роки (загальний термін не повинен становити більше 8 років)

⁴⁵⁰ Council Regulation (EC) No 2026/97 of 6 October 1997 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 288, 21.10.1997].

З поправками і доповненнями, внесеними такими Постановами: Council Regulation (EC) No 1973/2002 of 5 November 2002 [Official Journal L 305 of 07.11.2002]; Council Regulation (EC) No 461/2004 of 8 March 2004 [Official Journal L 77 of 13.03.2004].

⁴⁵¹ Постанови доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁵² Складено за інформацією, представленною на сайті Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm/.

Антидемпінгове та антисубсидійне регулювання спрямоване на боротьбу з різними видами несправедливої торговельної практики. Перше націлене на компенсацію торговельного дисбалансу, викликаного ціновою політикою компаній третіх країн на ринку Спільноти. Антисубсидійні заходи переслідують мету ліквідації торговельного дисбалансу усередині ЄС, викликаного несправедливим субсидуванням експорту в Спільноту урядами країн-експортерів. Відповідно до умов ГАТТ постанови забороняють застосування обох видів захисних заходів на один і той самий продукт.

Зупинимось більш детально на *антидемпінговій та антисубсидійній політиках Спільноти*, які є найбільш поширеними засобами захисту ринку ЄС від негативних зовнішньоторговельних впливів. Інституційні основи **антидемпінгових заходів** Спільноти відображають традиційний розподіл повноважень у сфері торговельної політики між інституціями згідно зі ст. 133 Договору⁴⁵³. Для вживання будь-яких захисних заходів інституції Спільноти повинні дати ствердний висновок за трьома основними критеріями: виявити факт існування демпінгу або субсидії, існування збитку, викликаного демпінгом або субсидуванням, та відповідність можливих захисних заходів інтересам Спільноти.



Правове визначення демпінгу в Спільноті базується на ознаці цінової дискримінації на двох різних ринках, а не на ознаці заниження експортної ціни нижче собівартості товару⁴⁵⁴. Встановлення факту демпінгу полягає у порівнянні ціни продукту, що експортується у Спільноту, і «*нормальної вартості*» аналогічного продукту.

Так, щоб переконатися в існуванні демпінгу, необхідно провести три основні розрахунки: розрахунок нормальної вартості, розрахунок експортної ціни і розрахунок їх різниці.

Методи, що використовуються в Спільноті для розрахунку **нормальної вартості** товарів, відрізняються залежно від наявності або відсутності у країни-експортера статусу країни з ринковою економікою. *Нормальна вартість для товарів із країн з ринковою економікою* встановлюється на основі ціни, фактично

⁴⁵³ Більш детально повноваження інституцій описані у параграфі 3.1.3.

⁴⁵⁴ Рішення Суду ЄС у справі 157/87, *Electroimprex v Council* [1990] ECRI-3021.

сплаченої або підлягаючої оплаті за аналогічний продукт у ході нормальної торговельної операції між незалежними сторонами в країні-експортері. Країною-експортером, як правило, вважається країна походження товару. Якщо підприємство-експортер не виробляє або не продає аналогічну продукцію в країні-експортері, нормальна вартість встановлюється на основі цін інших продавців або виробників. Розслідування демпінгу відбувається протягом не менше шести місяців безпосередньо до початку антидемпінгової процедури⁴⁵⁵.



До якої групи країн відносить ЄС Україну: країни з ринковою чи неринковою економікою? З якого часу? Який статус більш вигідний для нашої держави? Чому?

Для того щоб за основу розрахунку нормальної вартості бралися продукція, що виробляється і продається на внутрішньому ринку країни-експортера, обсяг виробництва такої продукції повинен становити не менше 5% від обсягу експорту аналогічної продукції у Спільноту⁴⁵⁶. При цьому в обсяг продажів на внутрішньому ринку не включаються продажі за цінами, нижчими собівартості⁴⁵⁷. Як ціну внутрішнього ринку Комісія трактує ціну продажу товару на внутрішньому ринку першому незалежному покупцеві, тобто покупцеві, у якого з продавцем немає цінових угод чи змови. Основою для визначення нормальної вартості товару можуть бути також продажі продукту виробником незалежним дистриб'юторам⁴⁵⁸.

У випадках, коли на внутрішньому ринку країни-експортера не проводиться реалізація аналогічного товару, або обсяги продажів неістотні, або умови ринку не дозволяють провести належне зіставлення цін, нормальна вартість базується або а) на сконструйованій вартості («constructed value») товару, що експортується, або б) на ціні експорту аналогічного товару в третю країну. Сконструйована вартість враховує вартість виробництва, розум-

⁴⁵⁵ Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 56 of 06.03.1996].

⁴⁵⁶ Рішення Суду ЄС у справі C-105/90, Goldstar Co Ltd v Council [1992] ECR 1809.

⁴⁵⁷ Рішення Суду ЄС у справах 277 і 300/85 Canon v Council [1988] ECR 5731.

⁴⁵⁸ Compact disk players from Japan and Korea, OJ 17.1.90 L13/21.

ний обсяг загальних, торгових і адміністративних витрат, а також розумну норму прибутку. Вартість виробництва розраховується на основі як постійних, так і змінних витрат у країні походження сировини і виробника.

Нормальна вартість для товарів із країн з неринковою економікою розраховується за дещо іншою методикою. До країн з неринковою економікою ЄС відносить такі країни: Албанію, Вірменію, Азербайджан, Білорусь, Грузію, КНДР, Киргизстан, Молдову, Монголію, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан⁴⁵⁹. Згідно із загальним принципом при визначенні нормальної вартості для товарів з цих країн Спільнота посилається на дані для аналогічних товарів із країн з ринковою економікою. Метою такого підходу є мінімізація впливу неринкових чинників, існуючого щодо цін товарів у країнах цієї групи. Обставини переходу країн з неринковою економікою до ринкових принципів, як правило, не впливають на рішення інституцій Спільноти. Рівень «ринковості» окремих виробників із країн з неринковою економікою також до уваги не беруться⁴⁶⁰.

Першим кроком визначення нормальної вартості для товарів з неринкових країн є вибір аналогічної країни з ринковою економікою. Вибір такої країни проводиться інституціями Спільноти і може бути оскаржений у Суді ЄС. Ринок Спільноти може бути використаний як аналогічний тільки як виняток. Для обрання аналогічної ринкової країни розглядаються не стільки макроекономічні показники, скільки специфічні умови ринку аналогічних продуктів. При цьому грають роль два основні чинники: по-перше, чи є ринок аналогічної країни конкурентним, і, по-друге, чи є схожим обсяг і метод виробництва аналогічного товару.

При аналізі конкурентності аналогічних ринків Комісія розглядає різні чинники, такі, як: кількість конкуруючих виробників, рівень захисту ринку від конкуруючих імпорتنих товарів, обсяг споживання цієї продукції, вплив державного регулювання на ціну

⁴⁵⁹ Постанова 384/96 ст. 2 п. 7(а) з подальшими змінами. Російська Федерація та Україна виключені зі списку країн з неринковою економікою відповідно Постановами 905/98 та 2238/2000. Доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁶⁰ Наку А.А., Вишняков О.К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.

товару та ін. Зіставляючи ринки країни-експортера й аналогічної країни, Комісія порівнює такі показники: обсяг виробництва цієї продукції, обсяг її експорту в Спільноту, технології виробництва цих продуктів, умови доступу до сировинних матеріалів. Але жоден з указаних чинників не є повністю визначальним⁴⁶¹.

У першу чергу Комісія повинна розглянути країну, запропоновану як аналогічну сторонами антидемпінгової справи. Після того, як Комісія робить свій вибір, сторонам розгляду відводиться десять днів для надання заперечень. Після затвердження аналогічної країни необхідно визначити, що стане основою визначення нормальної вартості: внутрішня ціна аналогічної продукції, експортна ціна товару або сконструйована ціна.

Особливі правила для Китаю, В'єтнаму і Казахстану. Нині на знак визнання успіхів указаних країн у реформуванні економіки Спільнота використовує особливі правила розрахунку нормальної вартості для товарів з цих країн⁴⁶². Вона визначається за правилами для імпорту товарів із країн з ринковою економікою, якщо доведено, що при виробництві цих товарів переважають ринкові умови. Докази повинні бути засновані на ряді критеріїв, серед яких: роль показників попиту і пропозиції у прийнятті рішень виробниками, рівень втручання держави у виробництво, прозорість системи бухгалтерського обліку, виробничі витрати і фінансова ситуація компанії-виробників, «ринковість» обмінних курсів, що використовуються виробниками та ін.

Для існування факту демпінгу необхідно, щоб **експортна ціна** була нижчою, ніж нормальна вартість. Експортною ціною вважається ціна, фактично сплачена або та, що підлягає сплаті при продажу товару з країни-експортера у Спільноті⁴⁶³. Керівні органи ЄС володіють значною свободою дій при визначенні експортної ціни, проте вони зобов'язані вказати метод її розрахунку. Як правило, як експортна використовується ціна товару на вивозі з підприємства-виробника в країні-експортері⁴⁶⁴.

⁴⁶¹ Рішення Суду ЄС у справах C-320/86 і -188/87 *Stanko France v Commission and Council* [1990] ECR I-3013.

⁴⁶² Постанова Ради 905/98. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁶³ Офіційний web-портал Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

⁴⁶⁴ *Ammonium nitrate from Russia*, OJ 23.8.95 L198/1.

У разі, якщо експортної ціни не існує або якщо вона не може бути використана внаслідок існування угоди між виробником та імпортером, застосовується *сконструйована ціна*. Сконструйована ціна розраховується на основі ціни, за якою імпортний товар первинно перепродується незалежному покупцеві (дочірні підприємства експортерів на території Спільноти не є незалежними покупцями). У разі неможливості використання сконструйованої ціни застосовується будь-який інший розумний метод.

Після визначення нормальної вартості й експортної ціни товару вони порівнюються. При порівнянні Комісією здійснюється ряд поправок до цін з урахуванням таких чинників, як: різниця фізичних характеристик товарів, існування імпортних платежів і непрямих податків, знижки при продажі цієї продукції, різниця в обсягах торгівлі цим і аналогічним товаром, транспортування продукції від виробника до незалежного покупця, різниця у вартості упаковки товару, різниця у вартості кредитів, наданих для продажу товару, різниця у вартості прямих витрат, пов'язаних з гарантійним і сервісним обслуговуванням, технічною підтримкою тощо, різниця в комісійних, сплачених при продажі продукту, валютні курси, що використовуються при порівнянні цін, та інші.

Після внесення поправок щодо експортної ціни і нормальної вартості Комісія порівнює обидві ціни і встановлює **демпінгову різницю (маржу)**.



Демпінгова маржа – це різниця між експортною ціною та нормальною вартістю⁴⁶⁵.

За загальним правилом, таке порівняння відбувається шляхом зіставлення середньої зваженої експортної ціни і середньої зваженої нормальної вартості. Якщо демпінгова різниця становить менше 2% від експортної ціни, розслідування відносно індивідуальних експортерів повинне бути припинено.

Щодо **процедури антидемпінгового розслідування**, то вона починається з ініціативи. Ініціатором можуть виступати виробники Спільноти, будь-яка фізична або юридична особа, а також асоціації, що не мають статусу юридичної особи, але діють від імені виробників Спільноти. Останні, як показує практика, і ви-

⁴⁶⁵ Офіційний web-портал Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm>.

ступають найчастіше позивачами. Для здійснення позову оформляється скарга, яка повинна включати докази демпінгу, нанесення збитку, причинно-наслідкового зв'язку між демпінговим імпортом і збитком і, звичайно, загальну інформацію про країну-експортера, характер продукції, порушника та постраждалі сторони, ціну, обсяг імпорту тощо.

До моменту ухвалення Комісією формального рішення про початок антидемпінгової процедури нею дотримується режим суворої конфіденційності відносно будь-яких відомостей, представлених в антидемпінговій скарзі. Це робиться для того, щоб іноземні експортери, дізнавшись наперед про можливе відкриття антидемпінгової процедури, не змінили свою цінову політику. Проте уряд цієї країни-експортера отримує відповідне повідомлення після отримання належно оформленої скарги до початку розслідування.

Комісія повинна ухвалити рішення про початок антидемпінгової процедури протягом 45 днів з дати подачі скарги. Якщо представлено недостатні докази демпінгу чи обумовленого ним збитку, то антидемпінгова процедура не проводиться, і після консультацій у рамках консультативного комітету позивач про це інформується. Таке рішення може бути ним оскаржене в Суді першої інстанції.

Якщо після консультацій стає очевидним, що є достатні підстави для початку процедури, Комісія публікує повідомлення про початок розслідування в Офіційному бюлетені ЄС. У повідомленні встановлюються терміни, в межах яких зацікавлені сторони можуть представити свої думки письмово і надати інформацію, яка може бути використана в процесі розслідування. У визначені терміни сторони можуть також подати запит до Комісії на проведення слухань щодо справи. На усі ці дії зацікавленим сторонам звичайно надається 37 днів.

Антидемпінгове розслідування може бути розпочате і за відсутності скарги від виробників Спільноти. В особливих випадках рішення про початок розслідування приймається Комісією без отримання відповідної скарги, якщо є достатні докази демпінгу, збитку і причинного зв'язку між ними.

Згідно з Постановою 384/96 на розслідування в рамках антидемпінгової процедури відводиться 1 рік. У будь-якому разі з моменту початку розслідування до прийняття рішення щодо нього повинно минути не більше 15 місяців.

Якщо попереднє розслідування свідчить про те, що демпінг дійсно має місце, завдає збитку виробникам Спільноти і що інтереси

Спільноти вимагають вживання заходів, Комісія проводить консультації з державами-членами в рамках консультативного комітету і вводить *попередні антидемпінгові мита*. У разі крайньої терміновості Комісія має право вживати тимчасових заходів без проведення таких консультацій, але з обов'язковим повідомленням держав-членів. В останньому випадку консультації проводяться не пізніше, ніж через 10 днів після повідомлення. Комісія негайно інформує і Раду, яка кваліфікованою більшістю може ухвалити інше рішення.

Мита, що вводяться Комісією як антидемпінговий захід, не повинні перевищувати демпінгової маржі і можуть бути нижчими, ніж демпінгова маржа, якщо цього буде достатньо для усунення збитку. Попередні мита можуть бути введені на період від 60 днів до 9 місяців з початку антидемпінгової процедури.

Наступним кроком Комісії є підготовка пропозиції Раді про введення остаточних мит. Зацікавленим сторонам надається право ознайомитися з основними фактами і висновками, на яких Комісія засновує свою пропозицію. У разі, коли введення захисних заходів не визнано необхідним і за відсутності заперечень у консультативному комітеті, Комісія ухвалює рішення про припинення антидемпінгової процедури. Якщо ж остаточно встановлені факти свідчать, що мають місце демпінг і викликаний ним збиток і що інтереси Спільноти вимагають здійснення втручання, то вводяться *остаточні антидемпінгові мита*.

Повноваження щодо введення остаточних антидемпінгових мит належать Раді. Для ухвалення рішення про їх введення за представленою Комісією після консультацій у рамках консультативного комітету пропозицію повинна бути подана проста більшість голосів членів Ради. Якщо попередні антидемпінгові мита є чинними, пропозиція про введення остаточних антидемпінгових мит повинна бути подана Комісією на розгляд Ради не пізніше, ніж за 1 місяць до закінчення терміну їхньої дії. Рішення про запровадження остаточних мит ухвалюється у формі постанови і публікується в Офіційному бюлетені ЄС.

До імпорту товарів із країн з неринковою економікою застосовується єдине мито. Щодо країн з ринковою економікою, то вживані до них мита можуть відрізнятися, відображаючи різні демпінгові маржі. Такі мита називаються індивідуальними. Найчастіше антидемпінгові мита виражаються у процентному відношенні до вартості товару, що імпортується (*адвалорні мита*). Проте можуть застосовуватися і фіксовані ставки мит на одиницю товару

(специфічні мита). Плаваючі мита покривають різницю між експортною ціною товару і мінімальною ціною, що розраховується Комісією в ході розслідування з урахуванням демпінгової маржі.

Остаточні мита звичайно набувають чинності наступного дня після публікації відповідної постанови Ради і діють протягом 5 років. Потім вони припиняють свою дію. Але Комісія може відкрити нове розслідування за запитом виробників Спільноти у зв'язку з тим, що припинення дії мит може призвести до відновлення демпінгу та збитку.



Чи впроваджуються антидемпінгові мита з боку ЄС щодо товарів українських виробників? Якщо так, то яка приблизна їх кількість на сьогодні? Яких категорій товарів вони стосуються?

Відповідно до ст. 8 Постанови 384/96 розслідування може бути припинене без введення антидемпінгових мит при отриманні *добровільного зобов'язання від експортера*. Зобов'язання являє собою угоду, що укладається між Комісією та іноземними виробниками, згідно з якою останні погоджуються підняти свої ціни до рівня, що дозволяє усунути демпінг або припинити експорт за демпінговими цінами. За умови, що виконання зобов'язання може надійно контролюватися, таке добровільне обмеження експорту може бути прийняте як альтернатива митам. Проте, якщо зобов'язання порушується або відкликається, відносно експорту цієї компанії починають негайно застосовуватися антидемпінгові мита. Як і мита, зобов'язання діють протягом 5 років. Так, в період з 1981 по 1992 рік близько 150 розслідувань було припинено прийняттям добровільних зобов'язань експортерів (загальне число розслідувань, ініційованих у цей період, склало 461)⁴⁶⁶.

Антисубсидійне регулювання суттєво повторює організаційні та процедурні положення антидемпінгового регулювання, зокрема у питаннях щодо правил визначення збитків, положень про розгляд скарг, проведення розслідувань, процедури ухвалення рішень інституціями ЄС, прийняття тимчасових чи остаточних захисних заходів тощо. Зупинимось більш детально на специфічних моментах антисубсидійних заходів.

⁴⁶⁶ Наку А. А., Вишняков О. К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.



Основне призначення антисубсидійного регулювання в тому, що воно спрямовується на усунення несправедливої, з погляду світової торгівлі, практики прямого або непрямого субсидування виробництва, експорту або транспортування продуктів із третіх країн, при якому потрапляння таких продуктів у вільний обіг у ЄС зумовлює збитки (загрозу) внутрішнім виробникам Спільноти.

Завдання органів та інституцій ЄС полягає у виявленні факту субсидування певного виробництва у країні-експортері. Вирішення цього питання включає *дві основні операції: ідентифікацію субсидії і розрахунок розміру субсидії.*

Для **ідентифікації субсидій**, що підлягають компенсації, потрібне виконання чотирьох умов. По-перше, необхідна наявність якої-небудь державної допомоги або цінової підтримки в значенні ст. XVI ГАТТ. По-друге, субсидія повинна мати специфічний характер. По-третє, не повинно бути підстав, що виключають застосування захисних заходів. І, по-четверте, субсидія повинна надавати переваги її одержувачу.

Субсидуванням вважається надання державними органами країни-експортера або країни походження фінансової допомоги виробнику (експортеру) товару. Під державними органами розуміють будь-які органи державної влади на території країни походження або країни-експортера.

Постанова 2026/97 наводить список **дій, які трактуються як фінансова допомога:**

- а) прямий трансфер фондів або потенційний прямий переказ фондів чи зобов'язань;
- б) звільнення від сплати державних податків і зборів;
- в) надання товарів і послуг на пільгових умовах;
- г) здійснення зазначених дій приватною організацією (підприємством), що уповноважена і фінансується державою;
- д) цінова підтримка або підтримка прибутковості в розумінні ст. XVI ГАТТ.

Специфічний характер субсидії означає, що компенсації підлягають тільки ті субсидії, які надаються конкретним підприємствам,

секторам або групам підприємств чи секторів відповідно до юрисдикції конкретного державного органу.

Субсидія, що дає підстави для застосування захисних заходів Спільноти, повинна бути такою, що надає переваги її одержувачу. На практиці ідентифікація таких переваг проводиться разом з оцінкою розміру субсидії.

Постанова 2026/97 також містить визначення субсидії, що не компенсується. Субсидія не підлягає компенсації, якщо вона: а) відноситься до необмеженого кола виробників; б) відноситься до науково-дослідної та дослідницько-конструкторської діяльності; в) надана слаборозвинутим регіонам; г) надана з метою охорони навколишнього середовища.

Розмір субсидії, що компенсується, обчислюється на основі розміру тієї вигоди, яку отримує одержувач субсидії. При визначенні розміру субсидії застосовуються встановлені їй однакові для усіх правила (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Правила розрахунку розміру компенсацій по субсидіях⁴⁶⁷

№ п/п	Правило
1	Державні капіталовкладення вважаються субсидіями, якщо умови надання цих капіталовкладень відрізняються від звичайної інвестиційної практики в країні походження або експорту товару
2	Кредит, наданий державою, вважається субсидуванням, якщо існує різниця між відсотками, що виплачуються компанією-одержувачем по державному кредиту, і відсотками, що виплачуються по заставному комерційному кредиту
3	Державна поставка товарів вважається такою, що створює вигоду одержувачу, якщо зустрічна винагорода (плата) за таку поставку нижча, ніж звичайна винагорода за подібну поставку товарів у ринкових умовах; закупівля товарів державою аналогічним чином може створювати вигоду для продавця, якщо отримана ним зустрічна винагорода перевищує ту, яку б він отримав у ринкових умовах

Розмір субсидії повинен бути розрахований на одиницю товару, що експортується у Спільноту. Деякі складові можуть бути виключені з розміру субсидії, зокрема експортні збори, спрямовані на компенсацію отриманої експортером вигоди. Якщо субсидія надається незалежно від кількості товару, що експортується, розмір субсидії розраховується шляхом розподілу загальної вар-

⁴⁶⁷ Розмір компенсації по субсидіях відповідає розміру державного субсидування.

тості отриманої вигоди на весь обсяг виробництва, обсяг продажу або експорту субсидійованого товару.

У 1998 році Комісія опублікувала роз'яснення по методиці розрахунку розміру субсидій⁴⁶⁸. Методи, що обираються Комісією для розрахунку розміру субсидій, залежать від типу субсидування (гранти, кредити, гарантії кредитів, державні поставки товарів і послуг). У роз'ясненнях детально представлені складові, що виключаються з розрахунку розміру субсидій.

Заходи захисту зовнішньої торгівлі ЄС: факти та цифри⁴⁶⁹

Лише 0,3% усієї імпоротної продукції підпадає під захисні заходи Спільноти.

Щорічно ініціюється близько 40 антидемпінгових, анти-субсидійних чи запобіжних розслідувань. 60% усіх розслідувань закінчуються прийняттям захисних заходів.



Щорічно приймається близько 85 постанов Комісії щодо застосування, продовження чи модифікації антидемпінгових, антисубсидійних чи запобіжних заходів.

Близько 150 захисних заходів діють на сьогодні.

Половина антидемпінгових заходів діє лише протягом п'яти років (не отримують продовження).

Країни, що найбільш потерпають від захисних заходів ЄС: Китай, Індія, Росія.

Види продукції, що найчастіше обкладається захисним (антидемпінговим) митом: сталь та вироби з неї, продукція хімічної промисловості, текстильні вироби, продукція приладобудування, електроніка (рис. 3.9).

Аналогічно до антидемпінгового законодавства ЄС, Постанова 2026/97 передбачає захист від субсидованого імпорту шляхом

⁴⁶⁸ Commission Communication 98/C 394/04 of 15 December 1998 on the calculation of the amount of subsidy in countervailing duty investigations [Official Journal C 394, 17.12.1998].

⁴⁶⁹ Складено за даними Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm.

митних зборів. Мита, що стягуються із субсидованих товарів при їх випуску у вільний обіг у Спільноті, називаються *компенсаційними*. Процедура ухвалення рішень про введення компенсаційних мит аналогічна процедурі ухвалення рішень про антидемпінгові заходи і передбачає застосування як тимчасових, так і остаточних мит. Компенсаційні мита, так само, як і антидемпінгові мита, за способом визначення ставки бувають адвалорними і специфічними. Підставою для розрахунку ставки компенсаційного мита на конкретний субсидований товар є розмір субсидії, розрахований для цього товару.



Чи впроваджуються компенсаційні мита з боку ЄС щодо товарів українських виробників? Чому?

Особливе місце займають *запобіжні заходи*⁴⁷⁰, які являють собою тимчасові засоби обмеження імпорту, що приймаються з метою запобігти руйнуванню (не допустити загрози руйнування) певних секторів виробництва. Такі дії передбачені ГАТТ і можуть прийматись у разі, якщо імпорт певного виду продукції з третіх країн раптово зростає до непередбачуваних розмірів, створюючи тим самим загрозу нормальному існуванню на ринку ЄС певної категорії суб'єктів. Правові основи щодо застосування запобіжних заходів прописані у Постанові Ради щодо єдиних правил імпорту до ЄС⁴⁷¹.

Як і у випадку прийняття антидемпінгових чи антисубсидійних заходів, впровадженню запобіжних мит чи квот повинно передувати розслідування, результат якого може бути оскаржений зацікавленими суб'єктами торговельного права в СОТ. У ЄС такі розслідування проводить Комісія, яка дотримується при цьому визначеної процедури та критеріїв (див. табл. 3.2).

На завершення зазначимо, що антидемпінгові та антисубсидійні заходи найбільш поширені у практиці Спільноти. Вони в

⁴⁷⁰ Англійською: «Safeguard measures».

⁴⁷¹ Council Regulation (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the common rules for imports and repealing Regulation (EC) No 518/94.

З поправками і доповненнями, внесеними такими Постановами: Regulation (EC) No 139/96, Regulation (EC) No 2315/96, Regulation (EC) No 2474/2000, Regulation (EC) No 2200/2004. Доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

сукупності складають 99% усіх захисних зовнішньоторговельних заходів, що приймаються в ЄС (з розподілом 85% та 14% на користь антидемпінгових заходів). На запобіжні заходи ринкової безпеки припадає лише 1% усіх справ щодо захисту торгівлі в ЄС. Щорічно Комісією проводяться десятки розслідувань і по більшості з них приймаються адекватні захисні заходи. На сучасному етапі від антидемпінгових, антисубсидійних та запобіжних заходів ЄС найбільш потерпають Китай, Індія, Росія (див. «Факти та цифри»). Захисні заходи найчастіше приймаються щодо виробів зі сталі, продукції хімічної промисловості, текстильних виробів тощо (рис. 3.9).

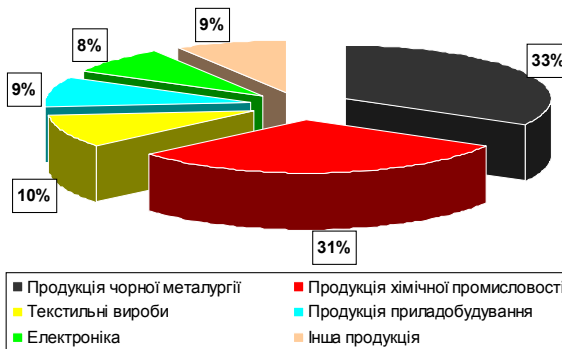



Рис. 3.9. Види продукції, щодо яких найчастіше застосовуються захисні заходи⁴⁷²

Проти українських виробників станом на 22 березня 2007 р. існувало 3 остаточних адвалорних (на вироби зі сталі – труби та троси) та два остаточних специфічних (на сечовину та нітрат амонію) антидемпінгові мита⁴⁷³. Діючих антисубсидійних та запобіжних заходів щодо українських товарів на зазначений час не існувало.

 Отже, у торговельній політиці ЄС вагоме місце посідає антидемпінгове й антисубсидійне регулювання, суть якого полягає в обкладанні підвищеними митними

⁴⁷² Складено за даними Генерального директорату з питань торгівлі станом на 1 січня 2006 р. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/tpi_en.htm/.

⁴⁷³ Інформація з офіційного списку антидемпінгових і антисубсидійних заходів, представленою на web-порталі Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm/.



ставками товарів, що постачаються у Спільноту за заниженими цінами. На сучасному етапі від антидемпінгових, антисубсидійних та запобіжних заходів ЄС найбільш потерпають Китай, Індія, Росія. Захисні заходи найчастіше приймаються щодо виробів зі сталі, продукції хімічної промисловості, текстильних виробів тощо. Щодо України з боку ЄС також існує декілька антидемпінгових мит.

3.3.4. СИСТЕМА ПРЕФЕРЕНЦІЙ ТА ПРАВИЛА ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ



Преференції (тарифні преференції) ЄС є пільговими ставками митних зборів, що вживаються відповідно до митно-тарифного законодавства Спільноти відносно імпорту товарів з окремих країн, груп країн або територій.

Тарифні преференції можуть бути автономними (тобто прийнятими Спільнотою в односторонньому порядку) і договірними (заснованими на міжнародних угодах Спільноти). Оскільки надання тарифних преференцій суперечить принципу режиму найбільшого сприяння, необхідне дотримання ряду умов, головним чином, дотримання норм і правил, що визначають походження товарів.

За загальним правилом, для того, щоб товар, що імпортується з певної країни (території), міг скористатися тарифною преференцією, діючою відносно певної країни (території), цей товар повинен бути вироблений у цій країні (на цій території). Якщо в процесі виробництва товару беруть участь дві або більше країн, для визначення країни походження товару застосовується критерій достатньої переробки. Походження товару повинне підтверджуватися спеціальним документом – сертифікатом походження. При імпорті товарів із країн, з якими Спільнота формує митний союз (Туреччина, Андорра, Сан-Марино), а також заморських країн і територій, тарифні преференції надаються товарам, що знаходяться у вільному обігу в цих країнах і територіях, незалежно від їх походження.

Для обмеження преференційного доступу товарів Спільнота використовує такі механізми, як *тарифні квоти* і *тарифні стелі*.

Їх суть полягає в тому, що пільговий режим імпорту товару діє тільки до досягнення певної кількісної або вартісної межі, після чого товар імпортується на загальних непродиференційних підставах. Різниця між тарифними квотами і тарифними стелями полягає у тому, що в першому випадку відміна диференційного режиму відбувається автоматично, після досягнення певної межі, а в другому випадку необхідне відповідне рішення інституцій ЄС.



Підставою для застосування Спільнотою договірних тарифних заходів на сучасному етапі є преференційні угоди, укладені з близько 100 країнами світу. **Автономні преференції Спільноти надаються більш ніж 170 країнам і територіям, зокрема:** країнам, що розвиваються, – на підставі Загальної системи преференцій ЄС⁴⁷⁴; іспанським територіям в Африці – Сеута і Мелілья⁴⁷⁵; заморським країнам і територіям⁴⁷⁶; Албанії, Хорватії, Боснії і Герцеговині, Македонії, Югославії⁴⁷⁷.

Загалом на сучасному етапі можна виділяти шість категорій торговельних преференцій ЄС⁴⁷⁸: безтарифна торгівля, взаємна вільна торгівля, одностороння вільна торгівля, загальна система преференцій, режим найбільшого сприяння та торговельні відносини з державами з плановою економікою. Найбільш ліберальні торговельні відносини – безтарифна торгівля – сформувалися зі Швейцарією та країнами ЄЕП (Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн). Найменш ліберальні – з країнами з плановою економікою (табл. 3.4). Окремі з наведених у таблиці країн знаходяться у транзитивному стані з однієї категорії до іншої (наприклад, Туреччина, країни Середземномор'я).

Одним з яскравих прикладів автономного регулювання торговельної політики ЄС є **Загальна система преференцій ЄС (ЗСП)**.

⁴⁷⁴ Постанова Ради 2820/98. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁷⁵ Протокол №2 до Акту про приєднання Іспанії.

⁴⁷⁶ Рішення Ради 2001/822/ЄС. Доступне за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁷⁷ Постанова 2007/2000. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.



Реалізація ЗСП проявляється у наданні пільгових ставок митних зборів або звільненні від митних зборів при ввезенні у ЄС промислової і деякої сільськогосподарської продукції, що експортується країнами, які розвиваються (країни-бенефіціари).

Європейська Спільнота запровадила ЗСП, керуючись рекомендаціями про формування системи преференційних правил торгівлі щодо країн, що розвиваються, сформульованими на конференції ООН (ЮНКТАД) у 1967 р. і схваленими Генеральною Асамблеєю ООН у 1970 р. В її основі лежало бажання допомогти країнам, що розвиваються, у розв'язанні їхніх проблем.

Важлива роль та легітимність ЗСП як інструменту спільної торговельної політики Спільноти були підтвержені Судом ЄС⁴⁷⁹.

Таблиця 3.4

Категорії торговельних преференцій ЄС

Категорія торговельних преференцій	Приклад країни чи регіону
Безтарифна торгівля	Країни – члени ЄС, країни Європейського економічного простору (ЄЕП), Швейцарія
Взаємна вільна торгівля	Митний союз з ЄС (Туреччина, Андорра, Сан-Марино), Зони вільної торгівлі з ЄС (Ізраїль, Мексика, країни Середземномор'я)
Одностороння вільна торгівля	Найменш розвинуті країни (в рамках програми «Все, крім зброї»)
Загальна система преференцій	Країни, що розвиваються (Африки, Океанії, Карибського регіону, Південної Америки), нові індустріальні країни Південно-Східної Азії, Китай, Індія
Режим найбільшого сприяння	Розвинуті країни (США, Японія, Канада, Австралія та ін.), країни СНД
Торговельні відносини з державами з плановою економікою	Північна Корея, В'єтнам

ЗСП ЄС розробляється у формі багаторічних схем, які періодично коригуються і доповнюються постановами Ради. Перша п'ятирічна схема була схвалена у 1971 р. У період між 1971 і 1994 рр. Спільнота переглядала п'ятирічні схеми ЗСП щорічно. У 1994 р.

⁴⁷⁸ Dearden S. The European Union and the Developing World // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 354–355.

⁴⁷⁹ Рішення Суду ЄС у справі 45/86 Commission v Council [1987] ECR 1493.

було розроблено нову схему преференцій для країн, що розвиваються, що набула чинності 1 січня 1995 р. і вперше була розрахована на десятилітній період⁴⁸⁰.



Нинішня схема преференцій розрахована на період 2006–2015 рр⁴⁸¹. Особливості її застосування у період з 1 січня 2006 р. по 31 грудня 2008 р. затверджено Постановою Ради 980/2005⁴⁸². У Додатку 1 зазначеної Постанови подається список країн, віднесено Спільнотю до таких, що підпадають під преференційний режим у рамках ЗСП. У Додатку 2 наводиться список товарів, яких торкаються правила ЗСП.

Усі товари, які підлягають преференційному імпорту до ЄС, поділяються на чутливі й нечутливі. Ступінь «чутливості» визначається за ефектом, який імпортовані товари можуть мати на товари внутрішнього виробництва. У рамках Єдиного митного тарифу такі товари обкладаються специфічними або адвалорними митними зборами. Проте якщо адвалорне мито, нараховане згідно з правилами ЗСП, становить менше 1%, або специфічне мито становить менше двох євро, такі мита не застосовуються.

У рамках нових правил ЗСП, схвалених Постановою 980/2005, тарифні преференції поділяються на три категорії: 1) загальні преференції, 2) спеціальна ініціатива задля сталого розвитку та урядування для вразливих країн, 3) спеціальні умови для найменш розвинутих країн.

⁴⁸⁰ Постанова Ради 3281/94 для промислових товарів і Постанова Ради 3283/94 для сільськогосподарської продукції. Доступні за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁸¹ Communication of 7 July 2004 from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee on «Developing countries, international trade and sustainable development: the function of the Community's generalised system of preferences (GSP) for the ten-year period from 2006 to 2015» [COM(2004) 461 final – Official Journal C 242 of 29.9.2004]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi%21celexplus%21prod%/.

⁴⁸² Council Regulation (EC) No 980/2005 of 27 June 2005 applying a scheme of generalised tariff preferences. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi%21celexplus%21prod%/.

Відповідно до *загальних преференцій* Постанови товари, що не відносяться до категорії чутливих, імпортуються до ЄС із країн – бенефіціарів ЗСП без стягування митних зборів. Виняток становлять деякі сільськогосподарські товари. Товари, що відносяться до текстильних виробів та одягу, отримують на 20% знижені ставки імпорتنних мит Єдиного митного тарифу. Іншим «чутливим товарам» надається знижка митного збору на 3,5%. Специфічні митні тарифи знижуються на 30%. Якщо на певні категорії чутливих товарів передбачено обидва види митних зборів, то знижки надаються лише на адвалорні мита. Сільськогосподарська продукція залишається предметом особливого моніторингу і регулювання.

У рамках *спеціальної ініціативи для вразливих країн задля їх сталого розвитку та урядування* адвалорні мита (ЄМТ) на усі чутливі й нечутливі товари фактично знімаються (на 7200 одиниць продукції)⁴⁸³. Специфічні мита також знімаються, якщо для цих товарів не передбачено одночасно адвалорних мит. Згідно зі встановленими ЄС критеріями до цих країн на період 2006–2008 рр. віднесені: Болівія, Колумбія, Коста-Ріка, Еквадор, Грузія, Гватемала, Гондурас, Шрі-Ланка, Молдова, Монголія, Нікарагуа, Панама, Перу, Сальвадор та Венесуела. Проте на практиці ці країни підпадатимуть під зазначену категорію тарифних преференцій лише після того, коли вони виконають певні вимоги Спільноти, а саме ратифікують і виконуватимуть 27 міжнародних конвенцій з прав людини, охорони довкілля та демократичного урядування⁴⁸⁴.



Спеціальні умови для найменш розвинутих країн знаходять відображення у програмі ЄС «Все, крім зброї»⁴⁸⁵.

Тарифні преференції можуть бути тимчасово припинені відносно всіх або деяких товарів, що походять з країн-бенефіціарів, у таких випадках:

- ❖ істотні й систематичні порушення міжнародних конвенцій, список яких наводиться у додатку 3 Постанови 980/2005;

⁴⁸³ Web-портал Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm/.

⁴⁸⁴ Конвенції, які необхідно ратифікувати, наводяться у Додатку 3 Постанови 980/2005.

⁴⁸⁵ Див. параграф 3.2.2.

- ❖ істотна і систематична нечесна торговельна практика;
- ❖ торгівля наркотиками чи діяльність, що суперечить принципам міжнародної конвенції з відмивання грошей;
- ❖ істотні й систематичні порушення принципів міжнародних конвенцій зі збереження морських ресурсів;
- ❖ експорт товарів, виготовлених ув'язненими;
- ❖ шахрайство при визначенні походження товарів;
- ❖ якщо країна визнається Всесвітнім Банком країною з високим рівнем доходів на душу населення або ЄС укладає з нею індивідуальну преференційну угоду;
- ❖ якщо обсяг імпорту певної продукції з певної країни-бенефіціара становить понад 15% усього імпорту цієї продукції до ЄС з усіх інших країн-бенефіціарів ЗСП⁴⁸⁶.

Рішення про припинення тарифних преференцій вимагає попереднього розслідування, що проводиться Комісією у співпраці з країнами-бенефіціарами.

Постанова 980/2005 містить примітку, що дозволяє Комісії скасувати тарифні преференції і відновити дію ставок ЄМТ у разі, якщо товар, що походить з країни-бенефіціара, експортується у Спільноту в такому обсязі й (або) на таких умовах, при яких завдається істотного збитку або виникає загроза збитку виробникам аналогічних продуктів усередині Спільноти.



Загальна система преференцій: факти та цифри⁴⁸⁷

Загальна система преференцій (ЗСП) надає тарифні преференції (знижку митних тарифів) продукції, що імпортується до ЄС із країн, що розвиваються, без кількісних обмежень.

178 країн, що розвиваються, і заморських територій отримують преференції в рамках цієї системи.

⁴⁸⁶ Цей пункт стосується лише країн, що підпадають під перші дві категорії преференцій (загальні преференції та спеціальна ініціатива за для сталого розвитку та врядування для вразливих країн).

⁴⁸⁷ Складено за даними Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm.



У 2003 р. обсяги імпортованої в рамках ЗСП продукції становили 50 млрд. євро.

Країни, що отримують найбільші вигоди від ЗСП: Бангладеш, Китай, Пакистан, Бразилія, Малайзія, Індія.

Схеми ЗСП створюються на кожні 10 років. Нині діюча схема охоплює період 2006–2015 рр.

У цілому, роль ЗСП значно зросла порівняно з періодом початку 1980-х років. Навіть після 1990 року, коли внутрішній попит у Спільноті спадав, обсяг товарів, що надходять на ринок ЄС у рамках ЗСП, зростав значними темпами. Характерно, що Азія є абсолютним лідером за обсягом товарів, що імпортуються до ЄС у рамках ЗСП. Починаючи з 1992 р. частка товарів з азійських країн становить понад 70% усього преференційного імпорту до ЄС. Лєвова частка преференційного імпорту припадає на Китай – близько 25% товарів. Така значна частка азійських країн пояснюється їх величезним населенням і значними темпами індустріалізації. У той же час, місце найменш розвинутих країн у ЗСП продовжує залишатися дуже слабким. Їхня частка на сучасному етапі становить близько 1%. У зв'язку з цим у новій ЗСП пріоритети значно змінені на користь останніх.



Чи є Україна преференційним торговельним партнером ЄС? Під яку категорію торговельних преференцій вона підпадає?

Одним з важливих питань спільної торговельної політики ЄС є встановлення **походження товару** і визначення межі, за якою товар, що містить іноземні компоненти, визнається товаром, виготовленим на території тієї чи іншої країни. Головною причиною, яка робить це питання надзвичайно важливим, є те, що залежно від походження товару йому надаються різні торговельні преференції. Тобто виробник (експортер) одного й того ж товару може отримувати досить різні прибутки залежно від того, де, на думку ЄС, було вироблено цей товар.

Так, товар, виготовлений у країні-члені ЄС, отримує безперешкодні можливості пересування на території усіх 27 країн-членів. Потрапляння ж на ринок ЄС товару, що походить з третіх країн, обумовлене договірною базою торгово-економічних відносин між

цією країною та Спільнотою. Причому умови імпорту до ЄС товарів чи послуг можуть докорінно відрізнятись, залежно від країни походження цього товару чи послуги. Однак якщо товар легально перетинає зовнішній кордон однієї з держав-членів ЄС, він у повному обсязі користується свободою вільного пересування в межах єдиного ринку Спільноти.



Найважливіше підґрунтя для трактування правил походження товару в ЄС дає ст. 24 Митного кодексу ЄС⁴⁸⁸. Відповідно до неї *товар, виробництво якого відбувалось у більш ніж одній країні, походить з тієї країни, де він зазнав останньої суттєвої економічно виправданої обробки на спеціальному обладнанні, що призвело до виробництва нового товару або стало вагомою стадією його виробництва.*

Оскільки наведене правило не містить кількісних критеріїв, на практиці воно може трактуватись досить по-різному для різних видів продукції. Тому справи, пов'язані з визначенням походження товару, досить часто стають предметом судових розглядів⁴⁸⁹. Для певних товарів існують більш специфічні правила визначення країни походження товару, сформовані на основі прецедентів Суду ЄС⁴⁹⁰. В одній зі справ щодо складання друкарських машинок Суд ЄС як вирішальний критерій використав частку процесу складання у кінцевій доданій вартості товару⁴⁹¹. Загалом, Суд схиляється до думки, що походження товару повинно визначатися за технічними, а не економічними критеріями.



У Європейському Союзі діє система знижок митних ставок для імпорту певних категорій товарів з окремих країн, груп країн або територій. Правову основу пре-

⁴⁸⁸ Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1]. Доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему веб-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁴⁸⁹ Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – P. 361.

⁴⁹⁰ Dillon S. International trade and economic law and the European Union. – Oxford-Portland, Oregon: Hart Publishing, 2002. – Pp. 321-324.

⁴⁹¹ Рішення Суду ЄС у справі 26/88, Brother International GmbH v. Hauptzollamt Giessen [1989] ECR 4253, [1990] 3 CMLR 658 of 13 December 1989.



ференційної торгівлі можуть становити міжнародні договори або односторонні (автономні) акти Спільноти. Останні найбільш яскраво представлені у форматі Загальної системи преференцій ЄС, яка діє стосовно країн, що розвиваються. Надання тарифних преференцій товарам окремих країн передуює питання походження товару. Відповідно, у Спільноті розроблено правила визначення межі, за якою товар, що містить іноземні компоненти, визнається товаром, виготовленим на території тієї чи іншої країни.

3.3.5. КВОТУВАННЯ І ЛІЦЕНЗУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТРОГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

Поряд з іншими загальними правилами СОТ (ГАТТ) існує положення, згідно з яким жодна держава не може в односторонньому порядку безпідставно встановлювати кількісні обмеження на імпорт (експорт) продукції з (до) інших країн⁴⁹². Проте у ряді виняткових випадків, про які йшлося вище, та у разі, якщо міжнародні торговельні договори передбачають певні кількісні обмеження у взаємній торгівлі, суб'єкти міжнародного права можуть вдаватись до заходів квотування і ліцензування зовнішньоторговельних операцій.



Квотування – встановлення фіксованих обсягів (кількісних обмежень) імпорту або експорту окремих видів товарів.



*Правову основу системи квотування і ліцензування у ЄС створює Постанова Ради 520/94 від 7 березня 1994 року*⁴⁹³.

⁴⁹² Стаття XI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі.

⁴⁹³ Council Regulation (EC) No 520/94 of 7 March 1994 establishing a Community procedure for administering quantitative quotas [Official Journal L 66, 10.03.1994].

З поправками і доповненнями, внесеними: Council Regulation (EC) No 138/96 of 22 January 1996 [Official Journal L 21 of 27.01.1996]; Council Regulation (EC) No 806/2003 of 14 April 2003 [Official Journal L 122 of 16.05.2003].

Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

Ця постанова встановлює правила розподілу між господарськими суб'єктами Спільноти кількісних квот, що застосовуються до імпорту й експорту товарів, відносно яких Спільнота встановила автономні або договірні кількісні обмеження на певний період часу. Постанова не діє відносно сільськогосподарської продукції, перерахованої у Додатку I Римського договору, а також відносно текстильних і деяких інших товарів. Щодо цих товарів застосовуються спеціальні торговельні правила Спільноти.

Загальний **порядок розподілу квот** виглядає таким чином⁴⁹⁴: Комісія публікує повідомлення про відкриття квоти в Офіційному бюлетені ЄС, вказуючи при цьому метод розподілу квоти, умови видачі ліцензій, терміни подачі заяв на видачу ліцензій, список уповноважених органів держав-членів, які розглядають заявки. Розподіл квот повинен бути проведений серед претендентів, що отримали ліцензії (ліцензіатів), у найкоротші терміни або одноразово, або поетапно (в порядку декількох траншів). Нерозподілені й невикористані квоти підлягають повторному розподілу Комісією.

Розподіл квот проводиться одним з методів, передбачених Постановою 520/94, або шляхом комбінації цих методів, або будь-яким іншим прийнятним способом. Постанова передбачає **три методи розподілу квот**: метод традиційного розподілу, метод розподілу в порядку надходження заяв і пропорційний метод.

Метод традиційного розподілу полягає в тому, що квоти на імпорт або експорт товарів у пріоритетному порядку розподіляються між так званими «традиційними» імпортерами (експортерами). Традиційними вважаються ті імпортери (експортери), які можуть довести, що протягом певного періоду часу вони регулярно імпортували (експортували) ці товари. Критерії визначення традиційних імпортерів (експортерів) встановлюються Комісією у кожному конкретному випадку після узагальнення усіх заяв, що надійшли на розподіл квоти. Якщо сукупний обсяг імпорту (екс-

⁴⁹⁴ Commission Regulation (EC) No 738/94 of 30 March 1994 laying down certain rules for the implementation of Council Regulation (EC) No 520/94 establishing a Community procedure for administering quantitative quotas [Official Journal L 87, 31.03.1994]. Commission Regulation (EC) No 657/95 of 28 March 1995 establishing administration procedures for the second tranche of the 1995 quantitative quotas for certain products originating in the People's Republic of China [Official Journal L 69, 29.03.1995].

Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.

порту) товару, що міститься в заявках імпортерів (експортерів), визнаних традиційними, перевищує обсяг виділеної квоти, частки кожного з цих імпортерів (експортерів) визначаються пропорційно обсягам їх імпорту (експорту) цього товару протягом періоду, на який робиться посилання. У разі, якщо між традиційними імпортерами (експортерами) квота розподілена не повністю, Комісія залучає інших ліцензіатів у порядку надходження їх заяв.

Метод розподілу квот у порядку надходження заяв полягає в тому, що претенденти, які подали заяви на виділення квоти першими, отримують ліцензії першими. Усім ліцензіатам у цьому разі надаються рівні квоти, які встановлюються Комісією залежно від виду товару. Після вичерпання ліцензіатами їх квот, вони можуть звернутися з повторними заявами.

При розподілі квот *пропорційним методом* уповноважені органи держав-членів інформують Комісію про кількість поданих заяв і про кількості товару, на які здійснено запит, і Комісія на основі цієї інформації розподіляє квоти пропорційно поданим заявам.

У разі застосування методу розподілу квот у порядку надходження заяв ліцензії на імпорт або експорт товару видаються імпортерам (експортерам) одразу після подачі заяв. У разі використання інших методів ліцензії повинні бути видані у десятиденний термін після публікації повідомлення про відкриття квоти. Ліцензії дійсні на всій території ЄС, за винятком випадків, коли їх видано для окремих держав-членів або регіонів Спільноти. Загальний термін дії ліцензій становить чотири місяці.

З метою співпраці Комісії і держав-членів у процесі розподілу квот Постанова 520/94 передбачає створення *комітету з квотування*, що складається з представників держав-членів під головуванням представника Комісії. Комітет ухвалює рішення кваліфікованою більшістю. У разі суперечності між позиціями комітету і Комісії питання виноситься на обговорення в Раді. Рада може протягом одного місяця ухвалити кваліфікованою більшістю рішення, що відрізняється від рішення Комісії. В іншому разі рішення Комісії вважатиметься остаточним.

Процес *квотування і ліцензування деяких видів продукції сільськогосподарства* відбувається на підставі Постанови 1291/2000. Імпортери (експортери) звертаються за отриманням ліцензій у національні сільськогосподарські адміністрації, які, у свою чергу, направляють запити в Комісію. Комісія у формі постанов ухвалює рішення про розподіл ліцензій. Особи, що здійснили

запит на ліцензію, мають право оскаржити постанову Комісії. Видача ліцензій на основі постанов Комісії проводиться національними адміністраціями.



Відповідно до норм міжнародної торгівлі ГАТТ/СОТ ЄС працює в напрямку максимального обмеження практики встановлення кількісних обмежень на імпорт (експорт) продукції з (до) третіх країн. Проте у ряді виняткових випадків та у разі, якщо міжнародні торговельні договори передбачають певні кількісні обмеження у взаємній торгівлі, суб'єкти міжнародного права можуть вдаватись до заходів квотування і ліцензування зовнішньоторговельних операцій. Правову основу системи квотування і ліцензування у ЄС створює Постанова Ради 520/94 від 7 березня 1994 року.

3.3.6. ІНШІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

До інших заходів регулювання зовнішньої торгівлі відносимо заходи захисту від торговельних бар'єрів, технічні бар'єри у торгівлі, добровільні обмеження експорту та ін.

Засоби захисту від торговельних бар'єрів передбачають вживання захисних заходів у відповідь на прийняті третіми державами заходи, що обмежують експорт з ЄС і призводять до нанесення збитку європейським товаровиробникам або інших несприятливих наслідків з погляду міжнародної торгівлі.

З метою запобігання таким збиткам і попередження зворотних торговельних ефектів з 1984 р. у Спільноті створено спеціальну **систему засобів захисту від торговельних бар'єрів**, закріплену відповідними нормативно-правовими актами. Нині діючу Постанову у цій сфері було прийнято 22 грудня 1994 р.⁴⁹⁵. Вона

⁴⁹⁵ Council Regulation (EC) No 3286/94 of 22 December 1994 laying down Community procedures in the field of the common commercial policy in order to ensure the exercise of the Community's rights under international trade rules, in particular those established under the auspices of the World Trade Organisation [Official Journal L 349 of 31.12.1994].

замінила Постанову Ради 2641/84 про незаконну торгівлю практикою, прийняту в 1984 р., і була пов'язана із закінченням Уругвайського раунду переговорів, створенням СОТ та приєднанням ЄС до нових угод СОТ.

Особливістю Постанови 3286/94 є те, що її дія розповсюджується не тільки на експорт традиційних товарів, але й на експорт деяких видів послуг.



Під поняттям «*торговельні бар'єри*» розуміють застосування заходів регулювання торгівлі, дозволених у третіх країнах, але заборонених міжнародним торговельним правом, що призводять до несприятливих наслідків з погляду міжнародної торгівлі.



Захисні торговельні заходи третіх держав відносно ЄС: факти та цифри⁴⁹⁶

На кінець 2005 р. проти ЄС діяв 181 захисний торговельний захід, зокрема: 130 антидемпінгових, 21 антисубсидійний, 30 запобіжних заходів.

Найбільша кількість заходів прийнята такими державами: США (44 заходи проти ЄС), Індія (28), Бразилія (11), Китай (10), Південноафриканська Республіка (10), Канада (9), Аргентина (8), Україна (7), Австралія (6), Росія (6).

Найбільш уражені сектори економіки ЄС: хімічна промисловість (33%), виробництво сталі та виробів з неї (24%), виробництво сільськогосподарської продукції (15%).

Протягом останніх 4 років заходи торговельного захисту проти ЄС суттєво зросли здебільшого за рахунок країн, що швидко розвиваються.

З поправками та доповненнями, внесеними: Council Regulation (EC) No 356/95 of 20 February 1995 [Official Journal L 41 of 23.02.1995].

Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi%21celexplus%21prod%/.

⁴⁹⁶ Складено за даними Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm.

Міжнародне торговельне право в цій сфері включає норми СОТ, а також двосторонні угоди Спільноти з третіми державами (групами держав).

Під *збитком* у Постанові розуміють будь-який істотний збиток, який заподіяний або може бути заподіяний виробникам Спільноти на ринку Спільноти в результаті дії торговельних бар'єрів. *Несприятливим наслідком* вважається будь-який збиток, який заподіяний або може бути заподіяний підприємствам Спільноти на ринку будь-якої третьої країни і який може істотно відобразитися на економіці Спільноти, її регіонів або на секторах господарської діяльності Спільноти або її регіонів.

Процедура застосування захисних заходів передбачає подання скарги. Згідно з Постановою 3286/94 скарга може бути подана:

- ❖ від імені виробників Спільноти, що зазнають збитків у результаті дії торговельних бар'єрів, які мають негативний ефект на ринок ЄС;
- ❖ від імені одного або декількох підприємств Спільноти, які зазнають збитків від запроваджених торговельних бар'єрів, що справляють негативний ефект на ринки третіх країн;
- ❖ державою-членом, яка добивається ліквідації торговельного бар'єру.

У скарзі повинні міститись достатні докази існування торговельного бар'єру і збитку або несприятливих наслідків, що настають у результаті дії торговельного бар'єру. При перевірці наявності збитку або несприятливих наслідків Комісія повинна розглянути ряд чинників, таких, як обсяг імпорту або експорту цих товарів (послуг), ціни конкурентів виробників Спільноти, динаміку зростання експорту цих товарів (послуг) зі Спільноти в країни, де діють торговельні бар'єри і т. д.

Скарги повинні направлятись у Комісію в письмовому вигляді. Протягом 45 днів Комісія вирішує питання про прийнятність скарги. Цей термін може бути продовжений при необхідності надання додаткової інформації подавцем скарги.

Наявність у числі тих, хто може подавати скаргу щодо існування певного торговельного бар'єру у третій країні, окремих підприємств, які зазнають збитків від цього торговельного бар'єру, є новим у торговельній практиці ЄС⁴⁹⁷.

⁴⁹⁷ Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – P. 365.

Для розгляду скарг Постанова 3286/94 передбачає *створення консультативного комітету*, що складається з представників держав-членів і очолюється представником Комісії. Якщо скарга оголошується прийнятною, Комісія ініціює розслідування з публікацією відповідного повідомлення в Офіційному бюлетені ЄС. Якщо в результаті розслідування не підтверджується необхідність вживання заходів для захисту інтересів Спільноти, процедура припиняється. Процедура може бути відкладена у разі, якщо третя країна (група третіх країн) у результаті розслідування вживає заходів щодо усунення несприятливих наслідків або збитку відносно позивача самостійно. Процедура також може бути відкладена для пошуку взаємоприйнятного рішення й укладання угоди між Спільнотою і цією третьою країною (групою третіх країн).

У разі, якщо результати проведеного розслідування свідчать про необхідність вживання заходів для захисту економічних інтересів і прав Спільноти на міжнародній торговельній арені, Комісія обирає відповідні *заходи* на основі Постанови 3286/94. Постанова передбачає такі з них:

- ❖ припинення будь-яких преференцій, наданих цій країні або її підприємствам;
- ❖ підвищення існуючих митних зборів або введення інших зборів відносно імпорту з цієї країни (репресивні мита);
- ❖ введення кількісних обмежень або будь-яких інших заходів, що змінюють умови імпорту чи експорту або іншим чином змінюють умови торгівлі з цією країною.

Якщо міжнародні зобов'язання Спільноти відносно третіх країн зобов'язують її проводити попередні консультації або процедури вирішення суперечок, вищезазначені заходи можуть прийматись тільки після таких консультацій або процедур.

Після ухвалення Комісією рішення щодо прийняття захисних заходів передається на розгляд у Раду, яка повинна затвердити або відкинути пропозицію Комісії в 30-денний термін.



Технічні бар'єри у торгівлі також можуть створювати перешкоди для експортерів продукції, збільшуючи вартість експортної продукції. Це відбувається шляхом установлення країною-імпортером певних вимог до цього товару, яким він повинен відповідати для його допуску на ринок країни-імпортера.

Ці вимоги стосуються, як правило, захисту здоров'я, безпеки і прав споживачів, дотримання екологічних нормативів. Дозвіл на продаж таких товарів надається лише після проходження необхідних процедур сертифікації. А ці процедури, очевидно, тягнуть за собою додаткові витрати і підвищують вартість продукції.

Діючі системи оцінки відповідності виробів і їхньої якості складаються з двох підсистем: добровільної та обов'язкової⁴⁹⁸. Якісні, екологічні, безпекові, естетичні та інші вимоги, які ставить Спільнота до продукції, що потрапляє на її ринок, є одними з найвищих у світі⁴⁹⁹.

Окрім того, ЄС виступає прихильником гармонізації технічних норм і стандартів на міжнародному рівні. Досягнутий прогрес Спільноти у цьому відношенні полягає у її приєднанні до Угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі СОТ, у практиці підписання угод про взаємне визнання технічних стандартів з багатьма країнами світу. Займаючи лідируючі позиції у світовій торгівлі й активно відстоюючи свої позиції в СОТ, Спільнота є великою мірою творцем світової культури стандартизації і сертифікації продукції.

У рамках Угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі СОТ ЄС виступає активним поборником розробки єдиних глобальних технічних стандартів шляхом гармонізації національних законодавств чи взаємного визнання національних стандартів і процедур та бере активну участь у комітеті СОТ з питань технічних бар'єрів у торгівлі. Спільнота тісно співпрацює з країнами Азії у цій сфері в рамках Плану дій зі сприяння торгівлі Азійсько-Європейської Зустрічі, надає консультаційну і технічну допомогу Технічному комітету зі стандартизації МЕРКОСУР тощо⁵⁰⁰.

ЄС підписав низку угод про взаємне визнання технічних стандартів з такими державами, як Японія, Швейцарія, Австралія, Канада, Ізраїль, Нова Зеландія, США. Проте ці угоди не передбачають гармонізації технічних торговельних бар'єрів договірних країн. Згідно з цими угодами відбувається взаємне визнання процедур сер-

⁴⁹⁸ Луцишин П. В., Федонюк С. В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – С. 89.

⁴⁹⁹ Детальніше про системи сертифікації та стандартизації продукції у ЄС йшлося у параграфі 1.2.4.

⁵⁰⁰ Kuznetsova O. External trade policy // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 334.

тифікації продукції, що суттєво полегшує умови товарообміну між сторонами договору і позбавляє виробників-експортерів продукції необхідності проходити подібну процедуру в країні-імпортері.



У практиці ЄС застосовується і такий інструмент регулювання торговельних відносин з певними країнами чи групами країн, як **добровільне обмеження експорту**, тобто одна з держав добровільно встановлює обмеження на експорт певного виду національної продукції до іншої країни.

Угоди про обмеження експорту товарів з однієї країни в іншу найчастіше практикуються з країнами Південно-Східної Азії. Суть таких угод полягає в тому, що країна-експортер добровільно погоджується кількісно обмежити (квотувати) експорт певної продукції до країни-імпортера до обсягу, який не загрожує існуванню і нормальному ринковому функціонуванню окремого сектора чи виробництва країни-імпортера.



Як приклад застосування такого інструменту можна навести випадок з імпортом до ЄС японських автомобілів. Зі зростанням обсягу їхнього імпорту в 1970-х роках у ЄС з'явилися підстави говорити про загрозу автомобілебудуванню Спільноти. Виходячи з цього, Італія, Іспанія і Португалія офіційно ввели квоти на імпорт легкових автомобілів з Японії, використовуючи ст. 115 Договору про заснування ЄЕС⁵⁰¹ для захисту національних виробників. Керуючись цією ж статтею, Франція також обмежила імпорт японських автомобілів до 3% обсягів внутрішнього продажу та ускладнила процедуру сертифікації нових моделей. Асоціація виробників автомобілів Великобританії уклала неофіційну угоду з японською асоціацією виробників автомобілів, метою якої було обмеження частки японських автомобілів на британському ринку до 10–11% шляхом добровільного обмеження експорту.

У таких умовах у 1988 р. Японія і Європейська Спільнота почали консультації з цього питання. У 1991 р. сторони підписали Спільну декларацію і в кінці року оголоси-

⁵⁰¹ Нинішня стаття 134 Договору.



ли, що вони прийшли до згоди з питання імпорту японських автомобілів у Спільноту. Оскільки угода була неофіційною, її текст не було опубліковано. В угоді передбачалося, що Спільнота припинить застосування зазначеної статті Договору відносно японських легкових автомобілів й усуне всі існуючі кількісні обмеження, а Японія добровільно регулюватиме свій експорт цієї продукції.

Цей приклад добровільного обмеження експорту між Японією і Спільнотою підпадає під розряд порушень правил міжнародної торгівлі з погляду ГАТТ/СОТ, адже ст. XI ГАТТ забороняє кількісні обмеження експорту. Але оскільки жодна договірна сторона не зажадала розгляду цієї неофіційної угоди в рамках механізму вирішення торговельних суперечок, угода продовжувала застосовуватися. Прийнята за підсумками Уругвайського раунду Угода щодо захисних заходів передбачала припинення дії угоди стосовно легкових автомобілів між ЄС і Японією 31 грудня 1999 р.



Чи всі описані методи регулювання зовнішньої торгівлі ЄС практикує наша держава? Які ще методи регулювання зовнішньої торгівлі, не відображені у цьому розділі, Вам відомі?



Отже, для регулювання зовнішньої торгівлі Спільнота застосовує не лише митно-тарифні та кількісні механізми. Не менш важливе значення сьогодні відіграють технічні бар'єри у торгівлі, які являють собою встановлені вимоги до якості, безпеки, властивостей товару. ЄС також практикує заходи захисту від торговельних бар'єрів, метод добровільного обмеження експорту та ін.

РОЗДІЛ 3.4. ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС І НОВІ КРАЇНИ-ЧЛЕНИ

Безумовно, розширення Європейського Союзу, які час-від-часу відбувалися протягом 50-річної його історії, тягнуть за собою низку ефектів як для нових країн-членів, так і для попередніх учасників інтеграційного угруповання в усіх сферах життя, охоплених інтеграцією. Можна також погодитись і з твердженням, що нові країни-члени (країни-кандидати) підпадають під значно більший вплив з боку Спільноти, ніж навпаки. Адже, беручи курс на інтеграцію до ЄС, вони зобов'язуються «грати за правилами вже існуючої гри» і мають зробити для цього усі необхідні, на думку вже діючих членів, перетворення у своїх національних економічних системах і навіть суспільствах.

Не є виключенням у цьому відношенні і сфера торгівлі. Причому специфіка адаптації національної зовнішньоторговельної політики до спільної торговельної політики ЄС полягає у майже повній втраті суверенітету в цій сфері національними урядами. За окремих випадків, передбачених Договором, держави-члени передають усі повноваження щодо регулювання зовнішньої торгівлі інституціям Спільноти. Звичайно, існує ефективний механізм взаємодії і врахування (лобіювання) національних інтересів у процесі прийняття рішень на рівні ЄС⁵⁰², але він далеко не повною мірою компенсує втрачену суверенність.

Варто також усвідомлювати, що будь-яка країна, що має намір стати повноправним членом ЄС, змушена буде *прийняти за належне цілу низку постулатів та принципів*. У сфері торгівлі це, по-перше, ключові принципи торговельної політики ЄС⁵⁰³: пріоритет багатосторонніх відносин і сталої торговельної політики; сприяння процесам глобалізації (збалансування відкритої ринкової економіки та правил світової торгівлі СОТ); збереження ознак європейської моделі (специфіка сільського господарства, що знаходить відображення у єдиній сільськогосподарській політиці, культурна різноманітність Європи, охорона довкілля тощо); сприяння інтеграції країн, що розвиваються, до світової торгівлі; підтримка регіональної інтеграції.

⁵⁰² Див. параграф 3.2.3.

⁵⁰³ За матеріалами web-порталу Генерального директорату з питань торгівлі. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm.

По-друге, це норми торговельного та митного права ЄС, зокрема міжнародні дво- і багатосторонні угоди Спільноти, Єдиний митний тариф, засоби захисту торгівлі (антидемпінгові, антисубсидійні та запобіжні заходи), існуюча система тарифних преференцій та зобов'язання, що з них випливають, тощо.

По-третє, бути готовою делегувати свої національні повноваження щодо ведення міжнародних торговельних переговорів та формування зовнішньоторговельної політики в цілому інституціям Спільноти.



Які можливості та способи впливу на формування спільної торговельної політики Спільноти мають держави-члени ЄС⁵⁰⁴?

Окрім того, інтеграція до Спільноти передбачає адаптацію норм права внутрішнього ринку ЄС, які дуже тісно пов'язані із зовнішньоекономічною політикою загалом і зовнішньою торгівлею зокрема. Наприклад, технічні норми та стандарти ЄС, правила конкуренції, політика підтримки малого і середнього бізнесу тощо⁵⁰⁵.

Можна назвати такі **основні переваги (здобутки) для нових країн-членів у сфері торгівлі**, помітні при попередньому наблизенні до проблеми:

- ❖ суттєво зростає політична вага нових країн-членів, включно і з питаннями торгівлі; зокрема, в рамках переговорів СОТ;
- ❖ з'являється вільний доступ до стабільного ринку товарів, послуг, капіталу та робочої сили ЄС;
- ❖ кращі можливості (в першу чергу експортні) доступу до ринків третіх країн завдяки існуючій широкій мережі дво- і багатосторонніх угод, потужнішому механізму ведення переговорів, діючій системі преференцій тощо;
- ❖ дешевший імпорт промислової продукції з третіх країн через застосування нижчих ставок Єдиного митного тарифу ЄС⁵⁰⁶, що сприяє зростанню добробуту споживачів нових країн-членів;

⁵⁰⁴ Див. параграф 3.2.3.

⁵⁰⁵ Про вплив розширення єдиного ринку ЄС на нові країни-члени див. параграф 1.4.4.

⁵⁰⁶ Наприклад, у нових 12 країнах – членах ЄС, що приєдналися до Спільноти у 2004 та 2007 рр., митні тарифи в середньому знизилися з 9% до 4% – дані Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm/.

- ❖ впроваджуються нові правила конкуренції на внутрішньому ринку, що робить економіку більш конкурентноздатною на міжнародному рівні та забезпечує незалежний загальноєвропейський антимонопольний моніторинг;
- ❖ впроваджується єдина система стандартизації і сертифікації товарів, що, окрім вільного доступу на ринки інших країн-членів, дає можливість експорту в треті країни, з якими укладено договори про взаємне визнання⁵⁰⁷;
- ❖ впроваджуються нові заходи захисту торгівлі Спільноти (антидемпінгові, антисубсидійні та запобіжні заходи), що сприяє протекціонізму національних виробників щодо третіх країн;
- ❖ скасовуються усі заходи захисту торгівлі ЄС стосовно нових країн-членів;
- ❖ з'являється можливість захисту від торговельних бар'єрів, установлених третіми країнами, в рамках Постанови 3286/94;
- ❖ з'являється доступ до усіх офіційних інформаційних та консультаційних баз даних Спільноти (наприклад, Баз даних щодо доступу до ринків);
- ❖ підтримка Комісії в усіх питаннях торгівлі.

До негативів (втрат) слід віднести:

- ❖ суттєву втрату суверенітету у формуванні торговельної політики;
- ❖ необхідність адаптувати та імплементувати цілу низку вимог, що тягне за собою значні ресурси та витрати;
- ❖ припинення дії усіх діючих національних заходів захисту торгівлі (антидемпінгові, антисубсидійні та запобіжні заходи);
- ❖ залишаються у дії заходи захисту торгівлі третіх країн відносно нової країни-члена та вводяться заходи захисту торгівлі третіх країн проти Спільноти;
- ❖ виникають більш жорсткі конкурентні ринкові умови за рахунок нових правил та масштабів ринку, що може негативно відбитись на стані окремих секторів чи підприємств.

⁵⁰⁷ Перелік країн надається у параграфі 3.3.6.



Які інші позитивні та/чи негативні аспекти розширення ЄС для країн-членів (не лише нових країн-членів і не лише у сфері торгівлі) Ви могли б виділити? Чи відчуває сьогодні вигоди (втрати) українське суспільство від інтеграції України до СОТ та ЄС? Які?

Поряд із цим існує ціла низка інших позитивних і негативних економічних та неекономічних ефектів, які опосередковано відбиватимуться на сфері торгівлі нових та старих країн-членів з розширенням ЄС. До них, у першу чергу, слід віднести питання макроекономічних та макрополітичних ефектів, єдиної європейської валюти, міграції робочої сили, соціального та екологічного векторів сталого розвитку тощо.



Перелічені переваги та недоліки процесу розширення ЄС для нових країн-членів є далеко не вичерпаними, але у будь-якому разі вони є свідченням того, що принаймні у сфері торгівлі нові країни-члени здобувають значно більше, ніж втрачають. Свідченням цьому є і прагнення переважної більшості країн Європи не залишатись осторонь європейських інтеграційних процесів.

РОЗДІЛ 3.5. ФОРМИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН (ІНТЕГРАЦІЇ) ТРЕТІХ КРАЇН З ЄС

3.5.1. СПІВРОБІТНИЦТВО В РЕЖИМІ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

На сьогодні Європейський Союз не лише є найбільш розвинутим інтеграційним економічним угрупованням, а й практикує найбільш поглиблені форми економічної співпраці (інтеграції) з третіми країнами і, в першу чергу, з країнами-сусідами. Серед таких форм можна виділити преференційну та вільну торгівлю, митний союз і єдиний ринок. Найбільш поширеною є економічне співробітництво в режимі преференційної та вільної торгівлі.

Преференційна торгівля являє собою торговельні відносини за взаємно чи односторонньо зниженими митними тарифами на певні категорії товарів. Таку форму економічної співпраці ЄС практикує майже з усіма країнами світу. Найбільшого розвитку преференційна торгівля набула в рамках Загальної системи преференцій ЄС⁵⁰⁸.

Економічне співробітництво ЄС із третіми країнами в режимі вільної торгівлі значно менш розвинуте, ніж преференційна торгівля. Хоча першу часто трактують як різновид останньої⁵⁰⁹.



Вільна торгівля передбачає скасування митних тарифів та кількісних обмежень у взаємній торгівлі певним колом товарів, що фіксується у відповідних угодах. При цьому кожна з країн-учасниць угоди зберігає повний суверенітет у торговельній політиці щодо третіх країн.

Найдавнішим досвідом окремих країн-членів Спільноти⁵¹⁰ у формуванні зони вільної торгівлі (і першим прикладом в історії

⁵⁰⁸ Про преференційну торгівлю Спільноти детальніше йдеться у параграфі 3.3.4.

⁵⁰⁹ Dearden S. The European Union and the Developing World // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – P. 354-355.

⁵¹⁰ До країн – засновниць ЄАВТ, які сьогодні є членами Європейської Спільноти, належать Австрія, Португалія, Данія, Великобританія та Швеція.

світової економіки) стала їх участь у *Європейській асоціації вільної торгівлі* (ЄАВТ), заснованій у 1960 р.⁵¹¹ Уже тоді ці країни могли відчутти переваги та зручності від лібералізації взаємної торгівлі, встановлення спільних принципів та правил торговельних відносин. З 1970-х років між ЄС (ЄЕС) і країнами ЄАВТ існували угоди про вільну торгівлю, які були замінені угодами про вступ останніх до Спільноти або, починаючи з 1994 р., Угодою про Європейський економічний простір (ЄЕП)⁵¹².



Угоди про вільну торгівлю, що підписуються Спільнотою, у різній мірі стосуються промислових і сільськогосподарських товарів. У додатках до таких угод промислові товари групуються у підгрупи, стосовно яких встановлюються різні графіки скасування митно-тарифних, кількісних та еквівалентних їм обмежень у торгівлі цими товарами. Сільськогосподарські товари подаються, як правило, в окремих додатках і також можуть поділятися у підгрупи. Наприклад, на оброблені, необроблені товари, рибу продукцію тощо. Але умови вільної торгівлі поширюються на досить обмежену кількість сільськогосподарських товарів, порівняно з промисловими товарами, які охоплюються майже повністю.

Упровадження угод про вільну торгівлю безпосередньо у життя відбувається шляхом покладення контролю за виконанням і дотриманням положень угоди на відповідні державні виконавчі органи⁵¹³, які, у свою чергу, приймають забезпечувальні нормативно-правові акти⁵¹⁴, спрямовані митним та іншим відповідним структурам.

Також угоди про вільну торгівлю передбачають створення двосторонніх рад чи комітетів, які наділяються правом приймати спільні рішення щодо забезпечення переходу до режиму вільної

⁵¹¹ This is EFTA / Editor Pal A. Hvistendahl. – Brussels, 2006. – 40 p.

⁵¹² Окрім Швейцарії, яка формує свої відносини з ЄС на основі горизонтальних секторальних угод, зокрема Угоди про вільну торгівлю, підписаної 22 липня 1972 р. (набрала чинності 1 січня 1973 р.).

Про ЄЕП детальніше йтиметься у параграфі 3.5.3.

⁵¹³ У Співтоваристві ці функції виконує Генеральний директорат з питань торгівлі Європейської Комісії, а точніше, його Директорат, який відповідає за відносини з відповідним регіоном.

⁵¹⁴ З боку ЄС – це рішення або директиви Комісії.

торгівлі, які є обов'язковими для виконання обома сторонами. Склад таких рад і порядок прийняття ними рішень визначається угодами. Наприклад, для реалізації зони вільної торгівлі ЄС – Мексика відповідною угодою було створено Спільну раду ЄС – Мексика, яка проводить періодичні зустрічі на рівні профільних міністрів Ради Міністрів ЄС і Мексики та представників Європейської Комісії і приймає рішення, які мають обов'язковий для виконання відповідними органами обох сторін характер⁵¹⁵.

Європейський Союз практикує підписання як *симетричних, так і асиметричних угод про вільну торгівлю*. У першому випадку обидві сторони усувають митні, кількісні та інші еквівалентні їм торговельні обмеження одночасно чи за подібними часовими графіками. У другому випадку одна зі сторін робить це суттєво раніше або меншою мірою.

Більшість угод між Спільнотою і третіми країнами, що передбачають формування зони вільної торгівлі, можна віднести до асиметричних, оскільки ЄС раніше відкриває доступ на свій ринок, ніж інша сторона. Прикладом можуть слугувати угоди з Балканськими країнами, країнами MAGHREB⁵¹⁶, MASHREK⁵¹⁷, Латинської Америки. У більшості випадків ЄС скасовує митні та кількісні обмеження на імпорту товарів, визначених угодою, що передбачає формування зони вільної торгівлі з певною країною, одразу після набуття цією угодою чинності.

Зокрема, на асиметричній основі відбувалося формування зон вільної торгівлі ЄС із Мексикою: з боку Спільноти повне усунення обмежень для імпорту мексиканських промислових товарів відбулось до 2003 р., а з боку Мексики – до 2007 р.⁵¹⁸ Цікаво, що формування зони вільної торгівлі ЄС – Мексика відбувалося в значно ширшому контексті, зокрема в рамках Угоди про економічне партнерство, політичну координацію і співробітництво⁵¹⁹, яка

⁵¹⁵ The EU's relations with Mexico. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/intro/index.htm/.

⁵¹⁶ Туніс, Марокко, Алжир.

⁵¹⁷ Єгипет, Ліван, Йорданія, Сирія та Палестинська автономія.

⁵¹⁸ Максимальна ставка митного тарифу Мексики на імпортовані з ЄС промислові товари після 2003 р. не могла, згідно з угодою, перевищувати 5%.

⁵¹⁹ Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part // OJ L276 of 28 October 2000. Угода була підписана 8 грудня 1997 р. і набула чинності 1 жовтня 2000 р.

передбачала, окрім створення зони вільної торгівлі, суттєву лібералізацію торгівлі послугами, сільськогосподарською та рибною продукцією, співпрацю у сфері правил походження товарів, технічних норм, державних закупівель тощо⁵²⁰. Втім, практика підписання угод значно ширшого контексту (формуванню зони вільної торгівлі у них присвячено лише окремі глави) є найбільш поширеною. З діючих угод Спільноти лише одна (зі Швейцарією⁵²¹) присвячена виключно питанню формування зони вільної торгівлі.

Прикладом симетричної угоди про зону вільної торгівлі є Угода про асоціацію з Ізраїлем, підписана восени 1995 р. (набула чинності 1 червня 2000 р.).



Вибір якої з угод про вільну торгівлю: симетричної чи асиметричної – був би, на Вашу думку, кращим для України? Якщо асиметричної – якого характеру асиметрія влаштувала б нашу країну? Обґрунтуйте свою позицію.

Відповідно до укладених Спільнотою двосторонніх угод *передбачається створення зон вільної торгівлі* між ЄС і Албанією, Македонією, Хорватією, Південноафриканською республікою (ПАР), Чилі, MAGHREB, MASHREK. З останніми двома групами країн заплановано створення Євросередземноморської зони вільної торгівлі. Двосторонні угоди про асоціацію, підписані з державами MAGHREB та MASHREK, передбачають поступовий перехід до режиму вільної торгівлі промисловими товарами і суттєву лібералізацію у торгівлі сільськогосподарською продукцією згідно з передбаченими цими угодами графіками⁵²².

У 2002 р. Спільнота підписала угоду про асоціацію з Чилі, яка передбачає створення зони вільної торгівлі⁵²³ протягом передідного періоду. Угода набула чинності 1 березня 2005 р. З ПАР

⁵²⁰ The EU's relations with Mexico. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/intro/index.htm/.

⁵²¹ Див. у посиланні вище.

⁵²² The Euro-Mediterranean Partnership. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/free_trade_area.htm/.

⁵²³ Agreement Establishing an Association between the European Communities and Their Member-States, of the One Part, and the Republic of Chile, of the Other Part. – Режим доступу: http://europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!

у 2000 р. було укладено Угоду про торгівлю, співробітництво і розвиток, відповідно до якої протягом 12 років ЄС та ПАР переведуть взаємну торгівлю у вільний режим.

Починаючи з кінця 1990-х років, ЄС веде переговори із Західнобалканськими країнами⁵²⁴ щодо укладення угод про стабілізацію і асоціацію. Станом на 1 січня 2008 р. такі угоди підписано з Албанією⁵²⁵, Македонією⁵²⁶, Хорватією⁵²⁷, Боснією і Герцеговиною та Чорногорією. Для Македонії і Хорватії вони набули чинності (відповідно у 2004 р. і 2005 р.). До моменту ратифікації базової угоди з Албанією діє тимчасова угода, яка увібрала основні положення першої, зокрема що стосуються торгово-економічної співпраці. Усі зазначені угоди передбачають асиметричне формування зон вільної торгівлі між сторонами протягом тривалих (до 10 років у випадку з Македонією) періодів та набуття цими країнами членства у ЄС у майбутньому.



Як приклад розглянемо дещо детальніше угоду, що передбачає створення *зони вільної торгівлі між ЄС та Єгиптом*.

Ця угода була підписана 25 червня 2001 р. й отримала назву «Євросередземноморська угода про заснування асоціації між Європейською Спільнотою і її державами-членами та Арабською республікою Єгипет»⁵²⁸ (далі у цьому параграфі – Угода). Вона на-

⁵²⁴ Албанія, Боснія і Герцеговина, колишня Югославська Республіка Македонія, Сербія, Чорногорія і Хорватія.

⁵²⁵ Stabilization and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Albania, of the other part. – Режим доступу: <http://www.official-documents.gov.uk/document/cm70/7055/7055.pdf/>.

⁵²⁶ Stabilization and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the former Yugoslav Republic of Macedonia, of the other part [OJ 2004 L 84/13]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:084:0013:0081:EN:PDF/>.

⁵²⁷ Stabilization and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Croatia, of the other part [OJ 2005 L 26/3]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:026:0003:0220:EN:PDF/>.

⁵²⁸ Euro-Mediterranean Agreement Establishing an Association between the European Communities and Their Member-States, of the One Part, and the Arab Republic of Egypt, of the Other Part. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/egypt/aa/06_aaa_en.pdf/.

була чинності 1 червня 2004 р. Угода є досить широкою за змістом, а положення про впровадження режиму вільної торгівлі між двома сторонами є предметом лише однієї її глави (глава II). Інші сфери, охоплені Угодою, включають: політичний діалог, право засновницької діяльності та надання послуг, рух капіталу та інші економічні справи, економічна співпраця, діалог і співпраця із соціальних питань, фінансова співпраця, інституційні, загальні й підсумкові положення. Їм присвячено відповідні глави Угоди.

Угоду викладено на 355 сторінках, проте сам текст глав і статей Угоди становить лише 63 сторінки (92 статті). Решту обсягу документа складають 8 спільних декларацій, 4 декларації Спільноти, обмін погоджувальними листами, 6 додатків і 5 протоколів.

У ст. 6 Угоди зазначається, що Спільнота і Єгипет поетапно формують зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, який не повинен перевищувати 12 років від дати набуття Угодою чинності. Режим вільної торгівлі формується відповідно до положень ГАТТ-1994 та інших багатосторонніх угод СОТ щодо торгівлі товарами.

Імпорт промислових товарів до ЄС із Єгипту повинен відбуватися без будь-яких митних чи еквівалентних їм зборів, а також без будь-яких кількісних чи еквівалентних їм обмежень⁵²⁹ з моменту набуття Угодою чинності. Митні чи еквівалентні їм збори з імпорту ЄС до Єгипту промислової продукції, переліченої у додатках 2, 3, 4 та 5, повинні бути поетапно скасовані відповідно до зазначених у ст. 9 Угоди графіків. Наприклад, на товари, перелічені у додатку 2 Угоди, митні збори скасовуються за таким графіком:

- ❖ на момент набуття чинності Угоди усі збори скорочуються на 25%;
- ❖ через один рік після набуття чинності Угоди збори скорочуються на 50%;
- ❖ через два роки з часу набуття чинності Угоди усі збори скорочуються на 75%;
- ❖ через три роки з моменту набуття чинності Угоди усі ще діючі збори скасовуються повністю.

Перелік товарів, митні збори щодо яких повністю скасовуються протягом найдовшого перехідного періоду (15 років), містить-

⁵²⁹ Стаття 8 Угоди.

ся у додатку 5. Щодо інших промислових товарів, не охоплених зазначеними додатками, митні збори можуть бути скасовані за графіком, розробленим і встановленим спеціально створеним спільним комітетом – Комітетом асоціації⁵³⁰. Цей комітет у разі виникнення певних критичних ситуацій у торговельних відносинах між обома сторонами може також переглядати прописані в Угоді графіки скасування мит і приймати інші подібні рішення. Крім того, за урядом Єгипту залишається право в односторонньому порядку встановлювати (відновляти) тимчасові митні збори для захисту нових, реформованих секторів чи секторів, що зазнають серйозних труднощів⁵³¹.

Забороняються будь-які нові та скасовуються існуючі кількісні чи інші еквівалентні обмеження, окрім передбачених Угодою. Передбачається також утримання кожною зі сторін від прийняття заходів фіскального характеру, включно з податковими, які прямо чи опосередковано призводять до дискримінації товарів, виготовлених виробниками іншої сторони⁵³².

Щодо товарів, які імпортуються ЄС, застосовується Комбінована номенклатура Спільноти; щодо товарів, які імпортуються Єгиптом, – система митної тарифікації Єгипту⁵³³.

Угода також передбачає, що товари, які походять з Єгипту, не можуть користуватись більшими привілеями у взаємній торгівлі, ніж привілеї, якими користуються товари, що виготовляються у країнах-членах ЄС⁵³⁴. Звідси випливає, що допускаються обмеження імпорту, експорту чи транзиту товарів на підставі дотримання норм суспільної моралі та громадського порядку, державної безпеки, захисту здоров'я чи життя громадян, тварин чи рослин, збереження національно-культурних, історичних, археологічних цінностей, охорони інтелектуальної власності або дотримання правил щодо обігу золота і срібла⁵³⁵.

Не виключається також можливість запровадження однією зі сторін антидемпінгових, антисубсидійних чи запобіжних заходів

⁵³⁰ Згідно зі статтею 78 Угоди до Комітету асоціації входять представники Ради ЄС, Європейської Комісії та уряду Єгипту.

⁵³¹ Стаття 11 Угоди.

⁵³² Статті 17 і 20 Угоди.

⁵³³ Стаття 28 Угоди.

⁵³⁴ Стаття 19 Угоди.

⁵³⁵ Стаття 26 Угоди.

відносно іншої відповідно до угод СОТ, зокрема ст. 6 ГАТТ, ст. 34 Угоди щодо субсидій, ст. 19 ГАТТ та національного (комунітарного) законодавства сторін.

Більшість додатків і протоколів присвячено специфікації правил вільної торгівлі між двома сторонами. Зокрема, у додатку 1 надається перелік сільськогосподарських товарів, на які поширюються положення про вільну торгівлю⁵³⁶. В основу цього переліку покладено Міжнародну гармонізовану систему опису і кодування товарів⁵³⁷. Наступні 4 додатки стосуються промислових товарів, вироблених у Спільноті, на які передбачено повне поетапне скасування імпорتنих мит і еквівалентних їм обмежень з боку Єгипту⁵³⁸. Переліки промислової продукції сформовано відповідно до комбінованої товарної номенклатури Спільноти. У додатку 6 перераховуються міжнародні угоди у сфері інтелектуальної власності, на основі яких здійснюватиметься співпраця між сторонами у цій сфері, що передбачено статтею 37 Угоди.

У протоколах 1, 2 і 3 встановлюються деталізовані правила імпорту сільськогосподарської і похідної від неї продукції, охопленої додатком 1, з Єгипту до Спільноти і навпаки. У цілому ці правила передбачають повне або часткове зниження митних тарифів на цілий ряд сільськогосподарської продукції, але у прив'язці до системи квотування. Тобто митами не обкладаються лише ті обсяги продукції, які не перевищують установлених Угодою квот. Передбачено також можливість перегляду встановлених у зазначених протоколах правил, починаючи з четвертого року після набуття Угодою чинності⁵³⁹.



Які б умови торгівлі сільськогосподарською продукцією, виходячи з інтересів як України, так і Спільноти, могли б бути закладені в угоді про вільну торгівлю між ЄС і Україною? Чи вигідна повна лібералізація у цій сфері? Чому?

У протоколах 4 та 5 наводиться дефініція категорії «похідні продукти» і визначається методика адміністративної співпраці та співпраці митних служб обох сторін Угоди.

⁵³⁶ Стаття 12 Угоди.

⁵³⁷ Детальніше див. параграф 3.3.2.

⁵³⁸ Стаття 9 Угоди.

⁵³⁹ Стаття 15 Угоди.

Ведуться переговори про створення зони вільної торгівлі з країнами-членами Організації співробітництва у Перській затоці⁵⁴⁰, країнами MERCOSUR⁵⁴¹, Південною Кореєю, Україною, Сербією. Можна в найближчому майбутньому очікувати початок переговорів про створення зони вільної торгівлі з Росією, Молдовою та іншими країнами.



Отже, усі угоди Спільноти з третіми країнами, які передбачають створення зон вільної торгівлі базуються на аналогічних принципах. По-перше, вони мають виключно двосторонній (а не колективний) характер. По-друге, ці угоди є значно ширшими за змістом, а питання формування зони вільної торгівлі є їх складовою частиною. Крім цього, такі угоди охоплюють питання співпраці в інших сферах, зокрема політичній, соціальній, інших економічних, питання торгівлі послугами, переміщення факторів виробництва (капіталу, працівників), охорони інтелектуальної власності тощо.

По-третє, положення про вільну торгівлю стосуються великої кількості промислових товарів і деяких видів сільськогосподарської продукції. Щодо останніх, то передбачається швидше лібералізація, а не впровадження вільного режиму торгівлі. Проте щодо тих та інших передбачається ряд випадків, як правило виняткового характеру, у яких сторони можуть впроваджувати (відновляти) обмежуючі для торгівлі заходи. І, по-четверте, скасування митних та кількісних обмежень відбувається за попередньо погодженими у відповідних угодах графіками і триває, як правило, досить довго (до 15 років).

3.5.2. МИТНИЙ СОЮЗ ІЗ ЄС

Ще однією практичною формою економічної інтеграції третіх країн з єдиним ринком Європейської Спільноти є митний союз. Така форма менш поширена, ніж зона вільної торгівлі. Вона має

⁵⁴⁰ Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати.

⁵⁴¹ Бразилія, Аргентина, Уругвай та Парагвай.

сусідсько-регіональний характер, тобто практикується лише з країнами-сусідами. На сьогодні ЄС підписав договори, що передбачають формування взаємних торговельних відносин у форматі митного союзу лише з трьома країнами, а саме: Сан-Марино, Андоррою і Туреччиною.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ст. XXIV) визначає **митний союз** як заміну декількох митних територій однією митною територією так, щоб мита й інші обмежувальні заходи регулювання торгівлі (за винятком деяких необхідних обмежень) було скасовано принаймні відносно торгівлі товарами, що походять з територій, які формують союз, і щоб відносно торгівлі з територіями, що не входять до союзу, застосовувалися одні й ті ж мита й інші заходи щодо регулювання торгівлі. Взаємовідносини ЄС із вищезазначеними країнами протікають саме у такому форматі.

Які ж переваги та недоліки має формування митного союзу з ЄС? Для відповіді на це питання проаналізуємо детальніше угоди, на підставі яких формується митний союз Спільноти з Туреччиною, Сан-Марино та Андоррою.

Угоду про асоціацію з Туреччиною, яка передбачала послідовне формування з цією країною митного союзу, Спільнота підписала ще у 1960-х рр. Проте *реалізація митного союзу між ЄС і Туреччиною* тривала аж до середини 1990-х років, і лише у 1996 р. він став реальністю⁵⁴². Остаточну крапку в цьому процесі було поставлено Рішенням Ради асоціації ЄС-Туреччина⁵⁴³ (далі – Рішення), яке встановлювало графік і, відповідно, конкретні строки й умови перебігу фінальної стадії формування митного союзу між двома сторонами.

Це Рішення містить 6 розділів (66 статей), у яких прописані положення щодо правил вільного руху несільськогосподарських товарів, торгівлі сільськогосподарською продукцією, безпосередніх дій стосовно реалізації митного союзу, гармонізації законодавства, інституційного забезпечення та загальні положення щодо функціонування митного союзу.

⁵⁴² The Euro-Mediterranean Partnership. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euromed/med_ass_agreemnts.htm/.

⁵⁴³ Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union [OJ L 35, 13.2.1996, p. 1–47]. – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21996D0213\(01\):EN:HTML/](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21996D0213(01):EN:HTML/).

Митна територія митного союзу включає митну територію ЄС⁵⁴⁴, визначену ст. 3 Митного кодексу Спільноти⁵⁴⁵ та митну територію Туреччини⁵⁴⁶. Митний союз стосується товарів, які повністю або частково виготовлені у Спільноті чи Туреччині, а також виготовлених у третіх країнах товарів, що знаходяться у вільному обігу на території обох сторін⁵⁴⁷.

Як і у випадках формування зон вільної торгівлі, формування митного союзу передбачає скасування будь-яких митних, кількісних та еквівалентних їм обмежень руху товарів між двома сторонами. Проте воно відбувається виключно на симетричній основі, тобто обидві сторони одночасно і з моменту набуття чинності Рішення скасовують такі обмеження. Туреччині було надано п'ятирічний термін для скасування технічних бар'єрів у взаємній торгівлі сторін⁵⁴⁸. Інші механізми скасування перешкод у взаємній торгівлі, включно з випадками дозволених обмежень, співзвучні з положеннями угод про вільну торгівлю, викладених у попередньому параграфі.

Рішення ставить ряд обов'язкових для виконання вимог до турецької сторони стосовно охорони інтелектуальної власності та конкурентної політики, державних закупівель і непрямого оподаткування⁵⁴⁹, як необхідних умов функціонування митного союзу. Туреччина бере на себе зобов'язання адаптувати своє торговельне законодавство до відповідних правових норм Спільноти. Сюди входять постанови Ради ЄС, що стосуються загальних правил експорту та імпорту, квотування й ліцензування експортно-імпортних операцій, вжиття антидемпінгових та антисубсидійних заходів тощо⁵⁵⁰.

Зрозуміло, що Рішення містить також положення про впровадження Туреччиною Єдиного митного тарифу Спільноти та адаптації усіх положень Митного кодексу Спільноти⁵⁵¹. Але ці заходи

⁵⁴⁴ Див. параграф 1.3.2.

⁵⁴⁵ Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1]. Постанова доступна за вказаними реквізитами через пошукову систему web-порталу законодавства ЄС: <http://eur-lex.europa.eu/>.

⁵⁴⁶ Стаття 3, параграф 3 Рішення.

⁵⁴⁷ Стаття 3, параграф 1 Рішення.

⁵⁴⁸ Стаття 8 Рішення.

⁵⁴⁹ Статті 31–51 Рішення.

⁵⁵⁰ Повний перелік актів наводиться у статті 12 Рішення.

⁵⁵¹ Статті 13–16, 28–30 Рішення.

здійснюються лише щодо несільськогосподарської продукції. Сто-совно продукції аграрного сектору⁵⁵² встановлюються лише прави-ла лібералізації торгівлі, а впровадження вільної торгівлі ставить-ся за безстрокову мету⁵⁵³.

Переліки товарів, яких стосуються положення про митний союз, наводяться у додатках до Рішення та Угоди про асоціацію. Правила торгівлі сільськогосподарською продукцією прописані у протоколах, що додаються до Рішення.

Рішенням також створюється два комітети: Комітет митної співпраці та Спільний комітет митного союзу ЄС-Туреччина. При-значення першого – розробка форм та методів адміністративної співпраці⁵⁵⁴; другого – обмін позиціями й інформацією, вироблен-ня рекомендацій Раді асоціації та висновків щодо належного фун-кціонування митного союзу⁵⁵⁵.



Які аргументи з боку Туреччини і Спільноти стали ви-рішальними у виборі такої форми торговельної співпраці між двома сторонами, як митний союз? Які здобутки та втрати Туреччини від формування митного союзу з ЄС?

Дуже близькі принципи та механізми передбачають *угоди про формування митних союзів ЄС-Сан-Марино та ЄС-Андорра*. Переговори щодо підписання Угоди про співпрацю і митний союз між ЄС та Республікою Сан-Марино⁵⁵⁶ розпочалися ще у 1991 р., а згоди щодо угоди сторони дійшли лише у 2002 р. 1 травня 2002 р. угода набула чинності⁵⁵⁷.

Відносини у форматі митного союзу між ЄС та Андоррою передбачені Угодою між Європейською економічною Спільнотою і

⁵⁵² Перелік якої міститься у Додатку 1 Договору про заснування Європейської Спільноти.

⁵⁵³ Розділ II (статті 24–27) Рішення.

⁵⁵⁴ Стаття 3, параграф 6 Рішення.

⁵⁵⁵ Статті 52–53 Рішення.

⁵⁵⁶ Agreement on Cooperation and Customs Union between the European Economic Community and the Republic of San Marino [OJ 2002 L 84, p. 43]. – Режим доступу: http://europa.eu/eur-lex/pri/en/oj/dat/2002/l_084/l_08420020328en00430052.pdf/.

⁵⁵⁷ The EU's relations with San Marino. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/sanmarino/intro/index.htm/.

князівством Андорра, яка була підписана у 1990 р. і набула чинності 1 липня 1991 р.

Як і у випадку з Туреччиною, Андорра утворює єдину митну територію з Європейською Спільнотою з усіма наслідками, які з цього випливають: впровадження єдиного митного тарифу Спільноти й усіх інших правових та адміністративних норм ЄС, спільної торговельної політики Спільноти, правових норм ЄС щодо регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією, переліченою у Додатку 1 Римського договору (за винятком експортної підтримки виробників), ветеринарні стандарти ЄС та стандарти щодо здоров'я рослин і якості тощо.

Але якщо митний союз із Туреччиною не стосувався сільськогосподарської продукції, то митний союз із Сан-Марино охоплює увесь спектр товарної номенклатури ЄС. У той же час угода з Андоррою виключає товари розділів 1–24 Міжнародної гармонізованої системи опису і кодування товарів (сільськогосподарські товари) з режиму митного союзу⁵⁵⁸ і стосується лише промислової продукції (розділи 25–97 Гармонізованої системи).



Отже, митний союз є більш інтенсивною формою інтеграції з ринком ЄС. Окрім формування вільної торгівлі між країнами-учасницями союзу, він передбачає впровадження єдиного митного тарифу, прийняття єдиних норм та правил торгівлі, конкуренції, стандартизації продукції, охорони інтелектуальної власності тощо. Причому прийняття єдиних норм відбувається не шляхом пошуку певних компромісних варіантів, а шляхом одностороннього пристосування країн-партнерів до відповідних норм права ЄС.

3.5.3. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР (ЄЕП)

У 1980-х роках процеси європейської інтеграції суттєво активізувались. Перед Європейською Спільнотою постало завдання завершити формування єдиного ринку в стислі строки – до почат-

⁵⁵⁸ The EU's relations with Andorra. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/andorra/intro/index.htm.

ку 1993 р. Окрім того, Маастрихтський договір про Європейський Союз, що набрав чинності 1 листопада 1993 р., суттєво розширив кількість сфер суспільного життя, які підпадають під інтеграцію. Найближчим країнам-партнерам ЄС потрібно було адекватно реагувати на виклики часу і переходити до формування відносно якісно нового рівня зі Спільнотою. Саме тому в 1992 р. було покладено початок формуванню нової форми інтеграції третіх країн з єдиним ринком ЄС – спільному економічному простору.

Ініціатором підписання угоди нового формату стали країни – члени ЄАВТ, а сама угода дістала назву Угода про Європейський економічний простір (ЄЕП)⁵⁵⁹. Вона набула чинності 1 січня 1994 р. Угода про ЄЕП (далі у параграфі – Угода) об'єднує Норвегію, Ісландію та Ліхтенштейн з Європейським Союзом у єдиний ринок⁵⁶⁰. Разом з іншими перевагами ця угода надає трьом зазначеним країнам свободу доступу на ринки товарів, послуг, праці та капіталу Спільноти. Узамін від цих країн вимагається адаптувати законодавство ЄС у більшості економічних секторів⁵⁶¹.

Мету Угоди задекларовано у статті 1: «... підтримка тривалих і збалансованих торговельних та економічних відносин між сторонами Угоди, заснованих на рівних умовах конкуренції, для формування однорідного Європейського економічного простору».

Усю Угоду викладено на 604 сторінках, серед яких 23 – власне текст угоди (129 статей), а решта – протоколи, додатки, декларації та заключний акт. Дев'ять частин Угоди присвячено інституційно-фінансовому забезпеченню співробітництва та його основним напрямам. Серед основних напрямів співпраці виділяються: забезпечення вільного переміщення товарів, осіб, послуг і капіталу, створення єдиних правил конкуренції, що запобігають її викривленню, та налагодження тісної співпраці в інших сферах. Співробітництво в інших сферах здійснюється в обсязі, не меншому, ніж потрібно для ефективного функціонування спільного ринку сторін Угоди. До таких сфер належать: дослідження і технологіч-

⁵⁵⁹ Agreement on the European Economic Area. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/world/agreements/default.home.do/>.

⁵⁶⁰ Швейцарія відкинула членство у ЄЕП на підставі негативного результату національного референдуму, проведеного у 1992 р.

⁵⁶¹ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 448.

ний розвиток; інформаційні послуги; навколишнє середовище; освіта, стажування і молодь; соціальна політика; захист прав споживачів; малий і середній бізнес; туризм; аудіовізуальний сектор; цивільний захист⁵⁶².

Угода не стосується сфер спільної сільськогосподарської політики, політики рибальства, зовнішньої політики і політики безпеки, сфер юстиції та внутрішніх справ, єдиного митного союзу. Ці сфери є здебільшого предметом відповідних двосторонніх договорів.

Угодою передбачається скасування будь-яких тарифних та нетарифних обмежень переміщення товарів, виготовлених на території країн-учасниць Угоди. Положення Угоди стосуються лише продукції, переліченої у розділах 25–97 Гармонізованої системи опису і кодування товарів (несільськогосподарська продукція) (за винятком окремих видів продукції, перерахованих у протоколі 2), та деяких інших видів продукції, перерахованої у протоколі 3 Угоди⁵⁶³. У торгівлі сільськогосподарською продукцією передбачається лише поступова лібералізація.

У цілому договірні принципи та механізми забезпечення свободи переміщення товарів, закладені в Угоді про ЄЄП, дуже близькі до тих, що закладені в угодах про вільну торгівлю та митний союз, про які йшлося у попередніх двох параграфах.

Статті 28–52 Угоди присвячено впровадженню трьох інших свобод єдиного ринку – свободи руху осіб, послуг і капіталу. Трактатування цих свобод в Угоді здійснюється відповідно до норм права ЄС⁵⁶⁴. Зокрема, між державами-членами ЄС і трьома державами-членами ЄАВТ забезпечується вільний рух працівників. Така свобода руху включає відміну будь-якої дискримінації за національною ознакою відносно працівників держав-членів ЄС і держав-членів ЄАВТ у питаннях найму, винагороди й інших умов праці та зайнятості.

Угода забороняє створення перешкод для реалізації свободи заснування фізичними і юридичними особами держав-членів ЄС і держав-членів ЄАВТ на території будь-якої з цих держав. Свобода заснування включає право започатковувати чи продовжувати діяльність як особа вільної професії, створювати підприємство і

⁵⁶² Стаття 78 Угоди.

⁵⁶³ Стаття 8 Угоди.

⁵⁶⁴ Див. параграф 1.2.5.

керувати ним. Аналогічно забороняються обмеження свобод надання послуг і капіталу.

У численних додатках (22) і протоколах (49) деталізуються правила та процедури, наводяться переліки, на які робляться посилавання в основному тексті Угоди. Зокрема, правила визначення походження товарів, положення і процедури, що застосовуються до різних видів продукції (рибної, сільськогосподарської, вугільної, сталеварної тощо), переліки несумісних з конкуренцією дій, порядки формування і співпраці керівних органів, положень щодо інтелектуальної власності, обміну валют, технічних норм та стандартів, митної співпраці, визначення окремих категорій («підприємство», «оборот» та ін.) тощо. У додатках знайшли також відображення поправки і доповнення, які приймалися Радою ЄЄП після 1992 р., наприклад ті, що пов'язані з відмовою Швейцарії брати участь в Угоді.



Чи можна розглядати участь України у Європейському економічному просторі як один з варіантів (альтернатив) її євроінтеграційних прагнень? Чому?

Інституційну структуру ЄЄП становлять Рада ЄЄП, Спільний комітет, Консультативний комітет та спільний парламентський комітет⁵⁶⁵. Рада ЄЄП є найвищим політичним органом, який формують члени Ради ЄС, члени Європейської Комісії та представники кожної залученої до Угоди держави-члена ЄАВТ. Рада ЄЄП здійснює загальну оцінку ефективності формування ЄЄП, може вносити поправки до Угоди, дає орієнтири діяльності Спільному комітету. Останній, у свою чергу, забезпечує ефективну імплементацію Угоди. У зв'язку з цим він здійснює обмін позиціями й інформацією, ухвалює рішення у випадках, передбачених Угодою. Спільний комітет ЄЄП (члени Економіко-соціального комітету ЄС та члени Консультативного комітету ЄАВТ) затверджує своїми рішеннями процедурні правила.

Угода визнає за Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном право надання консультацій Комісії при підготовці нею проектів законодавчих актів Спільноти (без права голосу) у сферах, на які поширюються положення Угоди. Усі нові законодавчі акти ЄС, що приймаються у таких сферах, стають частиною законодавства трьох

⁵⁶⁵ Статті 89–96 Угоди.

зазначених країн через механізм прийняття відповідних рішень Спільним комітетом ЄЕП⁵⁶⁶.



Усі три проаналізовані у цьому розділі форми інтеграції третіх країн з ринком ЄС – зона вільної торгівлі, митний союз та Європейський економічний простір – є проявом трьох різних за інтенсивністю рівнів міжнародної економічної інтеграції, представлених у порядку зростання. Проте не в чистому вигляді. Так, якщо митний союз фактично у всіх випадках передбачає скасування будь-яких митних і кількісних обмежень у торгівлі, тобто включає основні ознаки зони вільної торгівлі з додаванням ознаки єдиних правил регулювання зовнішньої торгівлі, то Європейський економічний простір не передбачає обов'язкової уніфікації правил регулювання зовнішньої торгівлі, а розширює вільну торгівлю товарами (послугами) на ринки факторів виробництва (капітал та працю). Тобто остання форма інтеграції передбачає формування єдиного ринку, але без набуття однієї з ключових ознак передуючої їй форми – митного союзу.

⁵⁶⁶ Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – P. 448.

ВИСНОВКИ ДО ЧАСТИНИ 3



1. Торговельна політика є одним з найважливіших напрямів економічної політики як держави, так і міждержавного регіонально-економічного об'єднання. Під торговельною політикою доцільно розуміти сукупність заходів, які приймаються керівними органами певних цілісних політико-економічних утворень (у нашому випадку – інституціями Європейського Союзу) для регулювання взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі. Спільна торговельна політика міждержавного регіонального інтеграційного об'єднання починає формуватись лише тоді, коли з'являються позитивні економічні ефекти для кожної країни-учасниці.

2. Торговельна політика ЄС є фактично політикою у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин. Мета торговельної політики Спільноти полягає у прагненні сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовому скасуванню обмежень у міжнародній торгівлі і зниженню митних бар'єрів (ст. 131 Римського договору). Торговельна політика покликана сприяти досягненню економічних і політичних інтересів ЄС у таких сферах, як торгівля товарами і послугами, інтелектуальна власність, інвестиції та конкуренція.

3. Характерними рисами зовнішньої торгівлі ЄС на сучасному етапі є негативне торговельне сальдо, високий ступінь орієнтації на торговельні відносини всередині Спільноти (між країнами-членами), з іншими європейськими країнами та з іншими розвинутими індустріальними й новими індустріальними країнами. Названі показники і характеристики є предметом і, значною мірою, досягненням спільної торговельної політики ЄС.

4. Торговельне право займає важливе місце у законодавстві ЄС. Його формують засновницькі договори Європейських Спільнот, нормативно-правові акти інституцій ЄС (постанови, директиви, рішення тощо) та рішення Суду ЄС, зокрема Суду першої інстанції, а також багато- і двосторонні угоди Спільноти у сфері торгівлі.

5. Спільна торговельна політика ЄС є його виключною прерогативою і ключовою складовою його зовнішньої політики в цілому. Це визначено у п. 1 ст. 133 Римського договору. Проте рішення Спільноти, що стосуються торгівлі послугами та торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, не належать до виключної компетенції інституцій ЄС, а потребують доповнення відповідними рішеннями окремих держав-членів.

6. На сьогодні за рівнем митно-тарифних стягнень на своєму зовнішньому кордоні ЄС залишається однією з найбільш відкритих для торгівлі економік світу. Імпорتنі товари, що перетинають кордон будь-якої з країн-членів ЄС із третіми країнами, оподатковуються єдиним універсальним митним тарифом, який отримав назву Єдиний митний тариф ЄС. Митна процедура здійснюється один раз: у яку б іншу країну-член ЄС надалі не надходив імпорتنий товар, митний збір з нього більше не стягується.



7. Важливою складовою зовнішньоторговельної політики Спільноти є антидемпінгове, антисубсидійне та запобіжне регулювання. Перше спрямовано на компенсацію торговельного дисбалансу, викликаного ціновою політикою компаній третіх країн на ринку ЄС. Антисубсидійні заходи мають за мету ліквідувати торговельний дисбаланс усередині ЄС, викликаний несправедливим субсидуванням експорту в Спільноту урядами країн-експортерів. Запобіжне регулювання покликане захистити виробників ЄС від раптового і масового напливу імпорتنної продукції. Регулювання імпорту таких товарів до ЄС відбувається шляхом встановлення додаткових ставок митних тарифів, які носять назви антидемпінгові, компенсаційні та запобіжні мита.

8. У торговельній практиці Європейського Союзу досить поширене явище – тарифні преференції, які є пільговими ставками митних зборів, що вживаються відповідно до митно-тарифного законодавства Спільноти відносно імпорту товарів з окремих країн, груп країн або територій. Найбільшого поширення така практика



набула в рамках Загальної системи преференцій ЄС, створеної Спільнотою з метою підтримки країн, що розвиваються, хоча поширюється далеко не тільки на цю категорію країн.

9. Технічні норми та стандарти ЄС також відіграють важливу роль у регулюванні зовнішньої торгівлі. Вони покликані дбати про те, щоб в обороті перебували лише безпечні для людини та середовища виробу. Символом відповідності виробу нормам, зазначеним у директивах ЄС, є знак *CE*. Наявність такого символу на продукції (зокрема, імпортованій) означає, що її виробник провів необхідну процедуру оцінки цього товару і може вільно реалізовувати його на ринку ЄС.

10. У контексті європейської інтеграції України важливим є усвідомлення здобутків і втрат, до яких може привести приєднання країни до Європейського Союзу, зокрема у сфері торгівлі. Нові країни-члени ЄС свідомо йдуть на суттєву втрату суверенітету у формуванні торговельної політики, погоджуються на більш жорсткі конкурентні ринкові умови за рахунок нових правил та масштабів ринку тощо. Проте позитивні ефекти інтеграції значно більші. Зокрема, суттєво зростає політична вага нових – країн-членів; з'являється вільний доступ до стабільного ринку товарів, послуг, капіталу та робочої сили ЄС; кращі можливості доступу до ринків третіх країн завдяки існуючій широкій мережі дво- і багатосторонніх угод тощо.

11. Як митний союз, так і спільний економічний простір (єдиний ринок) є особливими формами інтеграції зі Спільнотою. Такі форми ЄС практикує лише з країнами, що знаходяться у безпосередній економічній, історико-культурній, соціальній і територіальній близькості, підтримують зі Спільнотою довготривалу, тісну й активну співпрацю, але з тих чи інших причин не можуть у найближчому майбутньому стати повноправним членом ЄС. Тобто на сьогодні угоди про митний союз та єдиний ринок є альтернативними до членства формами інтеграції зі Спільнотою.



12. Досвід нових країн-членів показує, що наполегливий курс на членство у Спільноті може бути реалізований досить швидкими темпами і без проходження проміжних етапів формування митного союзу чи єдиного ринку. Але суттєва лібералізація усього спектра економічних відносин у форматі проміжних угод (про асоціацію, зону вільної торгівлі тощо) є обов'язковою.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке торговельна політика? Які основні цілі та завдання торговельної політики держави?
2. Звідки бере свій початок торговельна політика ЄС? Яка мета та принципи торговельної політики ЄС?
3. Які показники характеризують місце (внесок) ЄС у світовій торгівлі?
4. Які інституції беруть безпосередню участь у формуванні торговельної політики ЄС? Які функції і повноваження кожної з них?
5. Назвіть джерела торговельного права ЄС. Що таке первинне і вторинне законодавство ЄС? Які інституції беруть безпосередню участь у формуванні торговельного права Спільноти?
6. Які види міжнародних торгово-економічних угод практикує Спільнота? Яка специфіка торгово-економічних відносин ЄС з різними типами країн світу? Виділіть основні характерні риси взаємовідносин між ЄС і СОТ на сучасному етапі?
7. Як співвідносяться національні та наднаціональні повноваження у сфері регулювання зовнішньої торгівлі? Які існують важелі впливу урядів держав-членів на формування спільної торговельної політики Спільноти?
8. Які методи регулювання зовнішньої торгівлі практикує ЄС? Що таке єдиний митний тариф Спільноти? Що таке преференційна торгівля ЄС? Які види тарифних преференцій і яким країнам надає Спільнота?
9. Розкрийте суть, цілі й механізм антидемпінгового, антисубсидійного і запобіжного регулювання?
10. Яку роль виконують кількісні обмеження у торгівлі та технічні норми і стандарти ЄС у регулюванні зовнішньоторговельних операцій Спільноти? Які інші нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі ЄС Вам відомі?
11. Які втрати та здобутки тягне за собою членство в ЄС для нових країн-членів?
12. Які форми торговельно-економічних відносин (інтеграції) практикує ЄС із третіми країнами сьогодні? Чи можна їх розглядати як альтернативи (етапи) інтеграції зі Спільнотою? До якої форми інтеграції прагне (готова) на сьогодні Україна?

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Case 26/88, Brother International GmbH v Hauptzollamt Giessen [1989] ECR 4253, [1990] 3 CMLR 658 of 13 December 1989.
- 1.2. Case C-105/90, Goldstar Co Ltd v Council [1992] ECR 1809.
- 1.3. Cases 277 i 300/85 Canon v Council [1988] ECR 5731.
- 1.4. Cases C-320/86 i -188/87 Stanko France v Commission and Council [1990] ECR I-3013.
- 1.5. Commission Communication 98/C 394/04 of 15 December 1998 on the calculation of the amount of subsidy in countervailing duty investigations [Official Journal C 394, 17.12.1998].
- 1.6. Commission Regulation (EC) No 657/95 of 28 March 1995 establishing administration procedures for the second tranche of the 1995 quantitative quotas for certain products originating in the People's Republic of China [Official Journal L 69, 29.03.1995].
- 1.7. Commission Regulation (EC) No 738/94 of 30 March 1994 laying down certain rules for the implementation of Council Regulation (EC) No 520/94 establishing a Community procedure for administering quantitative quotas [Official Journal L 87, 31.03.1994].
- 1.8. Communication of 7 July 2004 from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee on «Developing countries, international trade and sustainable development: the function of the Community's generalised system of preferences (GSP) for the ten-year period from 2006 to 2015» [COM(2004) 461 final – Official Journal C 242 of 29.9.2004].
- 1.9. Council Decision 94/800/EC of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986–1994) [Official Journal L 336 of 23.12.1994].
- 1.10. Council Regulation (EC) No 2026/97 of 6 October 1997 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 288, 21.10.1997].

- 1.11. Council Regulation (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the common rules for imports and repealing Regulation (EC) No 518/94.
- 1.12. Council Regulation (EC) No 3286/94 of 22 December 1994 laying down Community procedures in the field of the common commercial policy in order to ensure the exercise of the Community's rights under international trade rules, in particular those established under the auspices of the World Trade Organisation [Official Journal L 349 of 31.12.1994].
- 1.13. Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 56 of 06.03.1996].
- 1.14. Council Regulation (EC) No 519/94 of 7 March 1994 on common rules for imports from certain third countries and repealing Regulations (EEC) Nos. 1765/82, 1766/82 and 3420/83 [Official Journal L 67, 10.03.1994].
- 1.15. Council Regulation (EC) No 520/94 of 7 March 1994 establishing a Community procedure for administering quantitative quotas [Official Journal L 66, 10.03.1994].
- 1.16. Council Regulation (EC) No 980/2005 of 27 June 2005 applying a scheme of generalised tariff preferences. [Official Journal L 169 of 30.06.2005].
- 1.17. Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1].
- 1.18. Council Regulation (EEC) No 2603/69 of 20 December 1969 establishing common rules for exports [Official Journal L 324, 27.12.1969].

2. Інші джерела:

- 2.1. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Пер. з фр. Г. Козлов, С. Середа. – К.: Основи, 1995. – 116 с.
- 2.2. Європейська інтеграція / Уклад.: М. Яхтенфукс, Б. Колер-Кох; Пер. з нім. М. Яковлева. – К.: Вид. Дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 394 с.
- 2.3. Європейський Союз: Консолідовані договори / Наук. ред. В. Муравйов. Переклад Ю. Петруся. – К.: «Port-Royal», 1999. – 206 с.

- 2.4. Європейський Союз: Словник-довідник / Ред. М. Марченко, К.: К.І.С., 2005. – 142 с.
- 2.5. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про заснування Європейської Спільноти (2002/С 325/01) / Заг. ред. Т. Качка. Переклад Г. Заворітньої. – К.: Центр європейського та порівняльного права, 2004. – 208 с.
- 2.6. Конституційні акти ЄС. – К.: «Юстіана», 2005. – 511 с.
- 2.7. Луцишин П.В., Федонюк С.В. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2004. – 200 с.
- 2.8. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Пер. з англійської. – К.: «К.І.С.», 2005. – 466 с.
- 2.9. Наку А.А., Вишняков О.К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.
- 2.10. Наку А.А., Кучер Б.І. Митне право ЄС та митне право України: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.
- 2.11. Основи європейської та євроатлантичної інтеграції України: Навч. посібник / В.В. Говоруха, В.Г. Бульба, Ю.П. Сурмін та ін.; За заг. ред. Академіка НАН України, д. т. н. В.П. Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2006. – 416 с.
- 2.12. Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу: Навч. посібник. – К.: «Таксон», 2005. – 280 с.
- 2.13. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Международн. отношения, 2003. – 400 с.
- 2.14. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія – К.: Вид.-поліграфіч. центр «Київський університет», 2005. – 152 с.
- 2.15. Davies G. European Union Internal Market Law. Second edition. – Portland: Cavendish Publishing, 2003. – 226 p.
- 2.16. Dearden S. The European Union and the Developing World / / European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – Pp. 353–380.
- 2.17. Dillon S. International trade and economic law and the European Union. – Oxford-Portland, Oregon: Hart Publishing, 2002. – 391 p.

- 2.18. Eeckhout Piet. External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations. – Oxford: Oxford University Press, 2004. – 490 p.
- 2.19. External trade of the EU / – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/bulkdownload/everybody/dcb28432.tsv.gz/>.
- 2.20. Kuznetsova O. External trade policy // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – Pp. 327–336.
- 2.21. Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 28 p.
- 2.22. Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – 489 p.
- 2.23. McDonald F. Economic relations with the Triad and emerging economies // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – Pp. 381–403.
- 2.24. Stern N. «Making trade work for poor people». Speech delivered at National Council of Applied Economic Research. – New Delhi, 2002. – 7 p.
- 2.25. The EU and the WTO / – Режим доступу: http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/newround/eu_wto/legis/index_en.htm/.
- 2.26. Web-портал Європейської Комісії. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>.
- 2.27. Web-портал Генерального директорату з питань торгівлі Європейської комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/work/index_en.htm/.
- 2.28. Web-портал Європейського статистичного бюро (Євростат). – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
- 2.29. Довідник з Європейської інтеграції. – Режим доступу: <http://eu-directory.ea-ua.info/index.php#golovna/>.
- 2.30. Офіційний web-портал Європейського Союзу. – Режим доступу: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm/>.
- 2.31. Web-портал представництва Європейської комісії в Україні. – Режим доступу: <http://www.delukr.cec.eu.int/site/page418.html/>.

- 2.32. Web-портал Європейського Парламенту/ – Режим доступу: <http://www.europarl.eu.int/>.
- 2.33. Web-сайт Електронного дайджесту інституту європейської інтеграції. – Режим доступу: <http://www.instevro.iatp.org.ua/Digest/digest.htm/>.
- 2.34. Web-портал Світової організації торгівлі/ – Режим доступу: <http://www.wto.org/>.
- 2.35. Web-портал законодавства ЄС. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>.

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нормативно-правові та законодавчі акти:

- 1.1. Договір про заснування Європейської Спільноти 1957 р. (зі змінами та доповненнями).
- 1.2. Council Regulation (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the common rules for imports and repealing Regulation (EC) No 518/94.
- 1.3. Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Official Journal L 56 of 06.03.1996].
- 1.4. Council Regulation (EC) No 980/2005 of 27 June 2005 applying a scheme of generalised tariff preferences. [Official Journal L 169 of 30.06.2005].
- 1.5. Council Regulation (EEC) 2913/92 establishing the Community Customs Code [OJ 1992 L 302/1].
- 1.6. Council Regulation (EEC) No 2603/69 of 20 December 1969 establishing common rules for exports [Official Journal L 324, 27.12.1969].

2. Інші джерела:

- 2.1. Наку А.А., Вишняков О.К. Торгове право ЄС: Навч. посіб. – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.
- 2.2. Web-портал Генерального директорату з питань торгівлі Європейської комісії. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/trade/whatwedo/work/index_en.htm/.

3. Додаткові джерела:

- 3.1. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія – К.: Вид.-поліграфіч. центр «Київський університет», 2005. – 152 с.
- 3.2. Kuznetsova O. External trade policy // European economic integration / Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden. – FT Prentice Hall, 2003. – Pp. 327–336.
- 3.3. Making globalisation work for everyone. The European Union and world trade. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 28 p.
- 3.4. Mathijsen P.S.R.F. A Guide to European Union Law. Eighth edition. – London: Sweet&Maxwell, 2004. – 489 p.

ГЛОСАРІЙ

Адміністративні витрати, *Administrative costs* – витрати, які несуть підприємства, урядові установи, неурядові організації та громадяни, виконуючи встановлені законодавством зобов'язання щодо надання інформації стосовно своєї продукції чи своєї діяльності органам влади або приватним особам. Інформація розглядається у широкому змісті, включаючи кошти на маркування, моніторинг та оцінювання, необхідні для передачі інформації та звітування. Згідно з висновками Європейської Ради від червня 2006 р. та в рамках пріоритетів оновленої Лісабонської стратегії від 2007 р. Комісія започаткувала Програму дій задля оцінювання адміністративних витрат та зменшення адміністративного тягаря, спричиненого існуючим законодавством ЄС.

Адміністративні тягарі регулювання, *Administrative burdens of regulation* – затрати, пов'язані з необхідністю збору та обробки додаткової інформації підприємствами, урядовими установами, неурядовими організаціями та громадянами після введення нового регулювання ЄС. Зазвичай розрізняють інформацію, яка збирається та обробляється при відсутності нового регулювання «*бізнес як завжди*», та інформацію, яка вимагається новим регулюванням «*адміністративні тягарі*». Разом «*бізнес як завжди*» та «*адміністративні тягарі*» складають *адміністративні витрати*.

Антидемпінгові заходи (мита), *Antidumping measures (tariffs)* – додаткові ставки митних зборів, що вводяться у разі демпінгового імпорту товарів, які завдають шкоду виробникам країни-імпортера. Ставка антидемпінгового мита визначається, виходячи з різниці експортної і нормальної вартості товару на основі антидемпінгового розслідування, яке проводиться згідно з Угодою СОТ щодо антидемпінгових заходів, і стягується при ввезенні на митну територію країни-імпортера.

Антисубсидійне регулювання ЄС, *EU anti-subsidy regulations* – нормативно-правове регулювання, що спрямовується на усунення несправедливої, з погляду світової торгівлі, практики прямого або непрямого субсидування виробництва, експорту або транспортування продуктів із третіх країн, при якому потрапляння таких

продуктів у вільний обіг у ЄС зумовлює збитки (загрозу) внутрішнім виробникам Спільноти.

Антитрастове законодавство, *Anti-trust legislation* – законодавство ЄС гарантує добросовісну конкуренцію на спільному ринку і створення таких умов, при яких підприємства проводять чесну конкурентну боротьбу, не змовляючись між собою. Законодавство ЄС забороняє домовленості, які обмежують конкуренцію (наприклад, таємна домовленість виробників з метою нав'язування не виправдано високої ціни), а також зловживання з боку підприємств, що домінують на ринку. Це Законодавство має назву «антитрастового». Комісія наділена значними повноваженнями у сфері заборони антиконкурентних дій і може накладати штрафні санкції на фірми, що були визнані винними у таких діях.

Асиметрична регіональна торговельна угода, *Asymmetrical Regional Trade Agreement (ARTA)* – тип регіональних торговельних угод у рамах СОТ, при яких преференції не є повністю взаємними. Наприклад, одна зі сторін може користуватись перевагами щодо більш тривалого перехідного періоду задля запровадження преференцій для товарів та послуг.

Африканські, карибські та тихоокеанські країни (АКТ), *African, Caribbean and Pacific countries (ACP)* – держави – учасники Ломейської конвенції. Першу Ломейську конвенцію підписано в Ломе (Того) у 1975 р. як намір країн ЄС гарантувати собі регулярне постачання сировини та зберегти привілейовані позиції на своїх заморських ринках, а також частково з почуття відповідальності за своє колоніальне минуле. Ломейська конвенція базувалась на системі тарифних преференцій, яка давала АКТ доступ до європейського ринку та спеціальних фондів, що забезпечували стабільність цін на сільськогосподарські та сировинні товари. У 2000 р. на зміну Ломейській конвенції в Беніні було підписано Котонуську угоду. Однією з її відмінних рис є те, що вона поширює існуюче партнерство на нових акторів – громадянське суспільство, приватний сектор, профспілки, місцеві органи влади, які можуть залучатись у процес консультування: планування національних стратегій розвитку та отримують доступ до фінансових ресурсів й управління програмами розвитку.

Багаторівневе врядування, *Multi-Level Governance* – це процес неієрархічного мережевого управління у ЄС, який характеризується широким залученням урядів держав-членів, регіональних і місцевих органів влади, експертів та інших неурядових гравців до процесів прийняття рішень і вироблення політики. Багаторівневе врядування є характерною рисою сучасного процесу вироблення політики як на національному, так і міждержавному рівнях.

Багатостороння торговельна система, *Multilateral Trade System (MTS)* – світова система торгівлі, яка здійснюється на основі

основоположних принципів СОТ, а саме: розвиток міжнародної торгівлі без дискримінацій; поступове досягнення більш вільної торгівлі шляхом переговорного процесу; передбачуваність за рахунок встановлення зв'язуючих тарифів та прозорість їх застосування; забезпечення чесної конкуренції; сприяння суспільному розвитку та економічним реформам. Існують суттєві протиріччя між багатосторонньою торговельною системою у рамках СОТ та Регіональними торговельними угодами (РТУ), оскільки практично майже всі 153 члени СОТ одночасно також приймають участь у різних формах РТУ. Сьогодні налічується близько 250 діючих РТУ, з них угоди про ЗВТ та торговельні угоди з частковими сферами взаємодії становлять понад 90%, а митні союзи – менше 10%.

Біла книга, *White paper* – документ Комісії, який містить низку пропозицій щодо дій Спільноти в конкретній сфері. Інколи оприлюднення Білої книги є результатом обговорення Зеленої книги, метою якої є започаткування консультативного процесу на європейському рівні. Якщо Біла книга сприймається Радою ЄС позитивно, то це може привести, у випадку необхідності, до розробки програми дій ЄС у відповідній сфері.

Валовий внутрішній продукт (ВВП), *Gross Domestic Product (GDP)* – сукупна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг (тобто призначених для безпосереднього споживання), виготовлених на території певної держави для споживання, експорту і накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва (землі, праці, капіталу, технологій).

Валовий національний продукт (ВНП), *Gross National Product (GNP)* – сукупна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, виготовлених на території певної держави і за її межами, з використанням факторів виробництва, що належать цій державі.

Вертикальні угоди про кооперацію, *Vertical cooperation agreements* – це угоди, що укладаються між підприємствами, які знаходяться на різних стадіях виробничого процесу та розподілу продукції.

Визнання професійних кваліфікацій, *Recognition of professional qualifications* – забезпечується прийнятою у 2005 р. Директивою 2005/36/ЄС щодо визнання професійних кваліфікацій громадян держав-членів ЄС у межах ЄС.

Висновок, *Opinion* – різновид актів так званого м'якого права ЄС (разом з повідомленнями, рекомендаціями та ін.). Найчастіше приймаються Європейським Парламентом, а також Економіко-соціальним комітетом і Комітетом регіонів, коли цього вимагає законодавча процедура. Не мають обов'язкової юридичної сили. Важливе

значення для єдиного трактування норм актів первинного і вторинного права ЄС відіграють висновки Суду ЄС.

Відкрита економіка, *Open economy* – національне господарство, напрямок розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві. На ступінь відкритості впливають розміри країни, чисельність населення, розмір внутрішнього ринку, відносна забезпеченість сировиною, географічне розташування, особливості національної політики держави, характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Відкритий метод координації, *Open Method of Coordination* – у багатьох сферах політики (наприклад, освіта, пенсійне забезпечення, охорона здоров'я тощо) уряди держав-членів ЄС не проводять єдиної політики, закріпленої юридично, а користуються власною національною політикою. Однак розсудливим рішенням є обмін інформацією, застосування найкращих практик і координація практик, використовуваних у різних державах. Ця методика навчання на прикладі інших держав називається «відкритим координаційним методом». Набув найбільшого поширення у сфері соціальної політики ЄС як спосіб узгодження національної соціальної політики із загальноєвропейськими орієнтирами, який передбачає спільне визначення цілей та принципів європейської соціальної політики на певний період часу; встановлення показників, орієнтирів розвитку; перенесення європейських установок на національний рівень, їх адаптацію у національну і регіональну політику та постійний моніторинг, оцінку й звітність про досягнення цілей.

Відхилення торговельних потоків, *Trade diversion* – економічний термін з галузі міжнародної економіки, який означає переорієнтацію торгівлі від більш ефективного до менш ефективного експортера при формуванні угоди про зону вільної торгівлі.

Внутрішні кордони, *Internal Borders* – кордони між державами-членами ЄС, тобто спільні сухопутні кордони, зокрема авто та залізничні вокзали, аеропорти і морські порти для внутрішніх рейсів. З метою забезпечення свободи пересування товарів, осіб, послуг та капіталу в межах простору свободи, безпеки та правосуддя контроль на внутрішніх кордонах було скасовано.

Галузеві регуляторні агенції, *Sectoral regulators* – регуляторні органи, які утворюють уряди держав-членів ЄС з метою забезпечення ефективного функціонування ринку та належної конкуренції згідно із законодавством ЄС в окремих галузях, які мають особливе значення для надання послуг загального економічного інтересу (*Services of general economic interest*), – телекомунікації, транспорт, енергетика, поштові, комунальні послуги тощо. Наприклад, у Сполученому Королівстві існує ряд окремих регуляторних агенцій, які контролюють надання послуг загального економічного

інтересу: *Ofgem* – регулює ринок енергетики; *Ofwat* – підприємства водопостачання; *Ofcom* – комунікації; *ORR* – залізничні послуги; *CAA* – авіадиспетчерські послуги.

Гармонізація, *Harmonisation* – це координація державних політик і технічних норм, яка дає можливість вільного обороту продуктів та послуг на усій території ЄС. На відміну від розповсюдженого стереотипу, гармонізація не має на меті безсистемну уніфікацію. Часто це означає, що країни ЄС взаємно визнають свої норми безпеки продуктів.

Гармонізована система опису і кодування товарів (або *Гармонізована система*), *Harmonised Commodity Description and Coding System (HS)* – міжнародна система опису, класифікації та кодування товарів, розроблена та підтримувана Міжнародною митною організацією, *World Customs Organization (WCO)*, – незалежною міжурядовою організацією, що налічує більше 170 держав-членів із штаб-квартирою в Брюсселі. Гармонізована система використовує номенклатуру із 6 цифр. Окремі країни можуть розширити номенклатуру до 8, або 10 цифр. Більш ніж 200 країн, митних та економічних союзів, які представляють 98% світової торгівлі, використовують HS як основу для стандартизації кодування: митних тарифів та митного контролю, міжнародної торговельної статистики, країни походження, збору міжнародного оподаткування, торговельних переговорів, транспортних тарифів та статистики, моніторингу контрольованих товарів.

Генеральні директори, *Directorates General (DG)* – головні адміністративні підрозділи Комісії. Службовці Комісії організовані у генеральні директори (ГД) та служби (наприклад, юридична служба). Кожний ГД відповідає за окремий напрямок політики або певні завдання Союзу й готує проекти законодавчих пропозицій Комісії. Очолює ГД генеральний директор, підпорядкований відповідному члену Комісії (Комісару), однак кількість і коло повноважень генеральних директоратів не обов'язково збігаються з кількістю та повноваженнями членів Комісії. Кількість ГД постійно змінюється, станом на середину 2008 р. Європейська Комісія складалася з 24 генеральних директоратів (ГД) та 13 служб. Деякі найважливіші з них:

- ❖ **Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку та послуг, *The Internal Market and Services Directorate General (DG MARKT)*** – відповідальний за питання формування внутрішнього ринку ЄС у цілому та забезпечення свободи надання послуг, руху капіталу й засновницької діяльності. Розробляє і впроваджує політики, спрямовані на розвиток динамічної та конкурентоспроможної економіки ЄС.

- ❖ **Генеральний директорат з питань сільського господарства та розвитку сільської місцевості**, *Directorate General for Agriculture and Rural Development (DG AGRI)* – складається з 12 окремих директоратів, які займаються усіма аспектами ССП, включаючи ринкові заходи, фінансування, розвиток сільської місцевості, та міжнародними відносинами у галузі сільськогосподарської політики.
- ❖ **Генеральний директорат з питань зайнятості, соціальних справ та рівних можливостей**, *Directorate General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities (DG EMP)* – сприяє розвитку сучасної, інноваційної та стабільної Європейської соціальної моделі, яка забезпечує створення більшої кількості кваліфікованих робочих місць у суспільстві, побудованому на соціальному залученні та рівних можливостях. Відіграє ключову роль в узгодженні економічної, соціальної політики та політики зайнятості.
- ❖ **Генеральний директорат з питань конкуренції**, *Directorate General for Competition (DG COMP)* – відповідає за розвиток і реалізацію конкурентної політики Спільноти та дотримання правил конкуренції згідно з договорами Спільноти задля ефективного функціонування ринку та підвищення конкурентноздатності європейської економіки й добробуту споживачів.
- ❖ **Генеральний директорат з економічних та фінансових справ**, *Directorate General for Economic and Financial Affairs (DG ECFIN)* – забезпечує щоденне функціонування Економічного та монетарного союзу.
- ❖ **Генеральний директорат з питань енергетики та транспорту**, *Directorate-General for Energy and Transport (DG ENER)* – окрім розробки енергетичної та транспортної політики, також управляє фінансовими програмами розвитку транс'європейських мереж, технологічного розвитку та інновацій.
- ❖ **Генеральний директорат з питань підприємництва та промисловості**, *Directorate-General for Enterprise and Industry (DG Enterprise)* – забезпечує відповідність політик ЄС завданню підвищення конкурентноздатності підприємств ЄС, створенню нових робочих місць та економічному росту. Відіграє ключову роль у втіленні Лісабонської стратегії через управління програмами стимулювання підприємництва та інновацій.
- ❖ **Генеральний директорат з питань охорони навколишнього середовища**, *Environment Directorate-General (DG ENV)* – ініціює та розробляє нове законодавство та контролює

дотримання державами-членами погоджених заходів у сфері охорони довкілля.

- ❖ **Генеральний директорат з питань риболовства та морських справ, Directorate General for Fisheries and Maritime Affairs (DG FISH)** – забезпечує досягнення пріоритетів Спільноти у галузі рибальства, морського права та морських справ.
- ❖ **Генеральний директорат з питань освіти та культури, Directorate-General for Education and Culture (DG EAC)** – сприяє розвитку безперервного навчання, мовного та культурного різноманіття, науково-культурних обмінів та залученості європейських громадян.
- ❖ **Генеральний директорат з питань здоров'я і прав споживачів, Directorate General for Health and Consumers** – відповідає за дотримання законодавства ЄС із питань охорони здоров'я та захисту споживачів національними, регіональними і місцевими органами влади держав-членів.
- ❖ **Генеральний директорат з питань оподаткування та митного союзу, Taxation and Customs Union Directorate-General** – управляє, захищає та розвиває митний союз як важливу складову захисту зовнішніх інтересів ЄС, а також бореться з усуненням податкових бар'єрів, що заважають вільній діяльності компаній та осіб на території держав-членів, розвитку конкурентноздатності та економічному зростанню Спільноти.
- ❖ **Генеральний директорат з питань інформаційного суспільства та засобів масової інформації, DG Information Society & Media (DG INFSO)** – забезпечує інтегрований підхід щодо політик ЄС задля розвитку Інформаційного суспільства Спільноти.
- ❖ **Генеральний директорат з питань регіональної політики, Directorate General for Regional Policy (DG REG)** – відповідає за зміцнення економічної, соціальної та територіальної згуртованості шляхом усунення нерівностей у розвитку регіонів та держав-членів ЄС.
- ❖ **Генеральний директорат з питань правосуддя, свободи та безпеки, Directorate-General for Justice, Freedom and Security (DG JFS)** – забезпечує досягнення простору Правосуддя, свободи та безпеки на території всього ЄС.
- ❖ **Генеральний директорат з питань наукових досліджень, Research Directorate General (DG Research)** – відповідає за розвиток політики ЄС у галузі наукових досліджень та розвитку технологій задля підвищення конкурентноздатності

європейської економіки; координує наукові дослідження ЄС із дослідженнями, що проводяться державами-членами, та надає підтримку іншим напрямкам політики ЄС (довкілля, енергетика, охорона здоров'я, регіональний розвиток) задля побудови Європейського простору наукових досліджень.

- ❖ **Генеральний директорат з питань торгівлі, Directorate-General for Trade (DG TRADE)** – сприяє розвитку торговельної політики ЄС на основі високоякісного аналізу, визначаючи і переглядаючи торговельні інтереси Спільноти щодо протекціоністських та інтервенційних підходів; у випадках, коли цього вимагає торговельне законодавство ЄС, веде дво- та багатосторонні переговори від імені Спільноти на основі запропонованих Комісією та затверджених Радою директив; здійснює моніторинг і забезпечує виконання міжнародних договорів ЄС у сфері торгівлі.
- ❖ **Генеральний директорат з питань розширення, Directorate-General for Enlargement (DG ELARG)** – відповідальний за процес розширення ЄС та проведення переговорного процесу з країнами-кандидатами.
- ❖ **Генеральний директорат із зовнішніх відносин, Directorate-General for External Relations (DG RELEX)** – допомагає формуванню зовнішньої політики ЄС та діяльності Комісара із зовнішніх відносин з метою формування ідентичності ЄС на міжнародній арені. У своїй діяльності тісно співпрацює з іншими генеральними директоратами, особливо ГД з питань розвитку, ГД з питань торгівлі, EuropeAid та ECHO.
- ❖ **Генеральний директорат з питань розвитку, Directorate-General for Development (DG Development)** – формує політику розвитку щодо країн АКТ та проводить відповідні дослідження.
- ❖ **Управління співпраці та допомоги Європейської Комісії, European Commission's EuropeAid co-operation office (EuropeAid)** – управляє програмами зовнішньої допомоги ЄС та відповідає за впровадження інструментів зовнішньої допомоги Комісії, які фінансуються як з бюджету ЄС, так і з Європейського фонду розвитку.
- ❖ **Управління гуманітарної допомоги Європейської Комісії, European Commission's Humanitarian Aid Office (ECHO)** – його завданням є надання термінової допомоги (продуктів, матеріалів та практичної участі) жертвам природних і суспільних катастроф та конфліктів за межами Союзу. Надання такої допомоги базується на принципах недискримінації, неупередженості та гуманності. Вона розподіляється

партнерами Управління, а саме, недержавними організаціями, агенціями гуманітарної допомоги ООН та іншими міжнародними організаціями.

Генеральна угода з торгівлі послугами, *General Agreement on Trade in Services (GATS)* – додаткова угода (Додаток 1В) до Марракеської угоди про заснування СОТ (1994), яка встановлює багатосторонні рамки принципів та правил торгівлі послугами з метою її розширення на основі транспарентності та поступової лібералізації задля економічного зростання та розвитку задіяних торговельних партнерів.

Гравітаційна модель (торгівлі), *Gravitational model* – модель, розроблена у працях Ліндера (1961), Тінбергена (1962) та Ліннермана (1966), що застосовується в емпіричних міжнародних економічних дослідженнях для оцінки факторів, які формують зовнішньоторговельні потоки між країною та її торговельними партнерами.

Двосторонні угоди, *Bilateral Agreements* – міжнародні двосторонні угоди, які регулюють відносини ЄС із третіми країнами. З боку ЄС договірною стороною є Європейська Спільнота та усі її країни-члени. Наприклад, відносини Швейцарії з ЄС регулюються на основі серії двосторонніх договорів, які за змістом відмінні від Угоди про *Європейський економічний простір (ЄЕА)* з країнами *Європейської асоціації вільної торгівлі*.

Демпінг, *Dumping* – імпорт товару за ціною, заниженою порівняно з нормальною вартістю цього товару в країні-експортері; нормальна вартість встановлюється на основі ціни, що фактично сплачується або має бути сплачена за аналогічний товар у ході нормальної торгової операції між незалежними сторонами в країні-експортері.

Демпінгова маржа, *Dumping margin* – це різниця між експортною ціною та нормальною вартістю товару.

Державна допомога, *State aid* – використання державних ресурсів для сприяння розвитку певних видів економічної діяльності або захисту окремих національних секторів виробництва.

Децентралізовані (виконавчі) агентства, *Decentralised Agencies* – установи ЄС, які керуються європейським публічним правом, відрізняються від інституцій Спільноти і мають власний юридичний статус. Децентралізовані агентства створюються відповідно до Постанови Ради (ЄС) № 58/2003 (OJ L 11, 16.01.2003) для виконання окремих адміністративних завдань щодо управління однією чи кількома програмами Спільноти.

Директива, *Directive* – вид законодавчого акту ЄС. На відміну від постанови чи рішення, інструментів прямої дії, директива запроваджується через національне законодавство. Вона зобов'язує

державу-члена у певний термін вжити заходів, спрямованих на досягнення визначених у ній цілей. Директиви – підпорядкований інструмент, вони повинні відображати положення договорів, але вони так само, як і договори, мають верховенство над національним правом. Тож якщо якась країна не запровадила вчасно відповідну директиву до національного законодавства, вона однаково має силу закону в цій країні, і її порушення може бути оскаржено в Суді ЄС чи національному суді.

Добровільне обмеження експорту, *Voluntary Export Restraints (VER)* – інструмент регулювання торговельних відносин з певними країнами чи групами країн, при якому одна із сторін добровільно встановлює обмеження на експорт певного виду національної продукції до іншої сторони.

Дозвільна стаття СОТ, *Enabling Clause of the WTO* – положення, прийняте в рамках ГАТТ, яке дозволяє розвинутим країнам-членам надавати більш вигідні умови торгівлі країнам, що розвиваються. Є правовим підґрунтям *Загальної системи преференцій (ЗСП) СОТ*, згідно з якою розвинуті країни на взаємній основі можуть надавати преференції товарам, які походять з країн, що розвиваються. ЄС часто надає такі преференції, обумовлюючи їх діяльністю окремих країн щодо боротьби з торгівлею наркотиками, захисту навколишнього середовища чи дотримання певних стандартів умов праці.

Допомога ЄС, *EU Aid* – Європейський Союз загалом (Комісія та країни-члени) є одним з найбільших донорів гуманітарної та технічної допомоги у світі. Останнім часом надання гуманітарної допомоги як частина зовнішньої діяльності Європейської Спільноти набуло особливого значення, що пов'язано зі збільшенням кількості кризових ситуацій на планеті та прагненням Спільноти відігравати провідну роль у міжнародних гуманітарних місіях. У ЄК існує два окремих управління допомогою ЄС – **Управління гуманітарної допомоги Європейської Комісії (ЕЧНО)**, завданням якого є надання термінової допомоги (продуктів, матеріалів та практичної участі) жертвам природних і суспільних катастроф та конфліктів за межами Союзу, та **Управління співпраці та допомоги Європейської Комісії (EuropeAid)**, яке займається управлінням європейськими зовнішніми програмами технічної допомоги, спрямованої на розвиток та структуру розбудову.

Доробок (доробок Спільноти), *Acquis (or acquis communautaire)* – це сукупність актів законодавства, політичних документів та практики їх застосування, спільних прав і зобов'язань, обов'язкових до виконання в усіх країнах-членах ЄС. Доробок знаходиться в основі процесу європейської інтеграції, постійно змінюється й узагальнюється та зобов'язує держави-члени імплементації.

тувати всі попередні та наступні спільні заходи й акти. Він охоплює: зміст, принципи та політичні цілі договорів; закони, ухвалені на виконання договорів, і рішення Суду ЄС; декларації та резолюції Союзу; заходи в галузі спільної зовнішньої та безпекової політики; заходи у сфері співпраці щодо кримінальних справ і поліційної співпраці; міжнародні угоди, укладені Спільнотою, а також державами-членами між собою у сфері діяльності Союзу. Країни-кандидати перед вступом до ЄС повинні прийняти «acquis» шляхом узгодження свого законодавства із законодавством ЄС.

Дохійський раунд (Дохійська декларація, Дохійські переговори), *The Doha Development Round* – сучасний раунд переговорів у рамках СОТ, який розпочався в Доха (Катар) у листопаді 2001 р. Його завдання – зниження бар'єрів світової торгівлі задля розвитку вільної торгівлі між країнами з різним рівнем доходів. Станом на 2008 р. ці переговори зайшли у глухий кут у зв'язку з відсутністю спільних позицій з цілого ряду питань, що стосуються: сільського господарства, промислових тарифів, нетарифних обмежень торгівлі, послуг та торговельних компенсацій. Найбільші відмінності існують між розвинутими країнами, очолюваними ЄС, США та Японією, й найбільшими країнами, що розвиваються, представленими Індією, Бразилією, Китаєм та Південною Африкою. Існують також суттєві протиріччя між ЄС і США щодо збереження сільськогосподарських субсидій, які створюють ефект торговельних бар'єрів. У рамках Дохійського раунду вже відбулася серія між-міністерських зустрічей та переговорів у Канкуні (2003), Гонконзі (2005), Женеві (2004, 2006, 2008), Парижі (2005) та Потсдамі (2007).

Економічна інтеграція, *Economic Integration* – це узгоджений економічний розвиток, зближення і взаємне доповнення національних економік, що здійснюються шляхом реалізації заходів договірного й автономного характеру з метою підвищення ефективності функціонування національних економічних систем і більш повного задоволення потреб їх суб'єктів. Економічна інтеграція може охоплювати усі без виключення сфери виробництва й обміну, сприяє формуванню єдиних господарських комплексів та встановленню тісних зв'язків між його учасниками. Вона, може набувати таких форм: *Зона преференційної торгівлі (ЗПТ), Зона вільної торгівлі (ЗВТ), Митний союз, Єдиний ринок, Економічний союз, Економічний і монетарний (рідше валютний) союз* (див. відповідні визначення далі у глосарії).

Економічний і монетарний союз (ЕМС) ЄС, *Economic and Monetary Union (EMU)* – процес гармонізації економічної та монетарної політики країн-членів ЄС з метою запровадження єдиної валюти – євро. Згідно з Договором про ЄС для участі у заключному третьому етапі ЕМС та запровадження євро держави-члени повинні

відповідати кільком критеріям, так званим «критеріям конвергенції». Три держави ЄС-15 поки що залишаються поза межами зони євро, скориставшись правом на неприєднання: Сполучене Королівство, Швеція та Данія. Десять нових членів, які вступили до ЄС 1 травня 2004 року, автоматично стали членами ЄМС, але з обмеженим статусом – до зони євро поки що приєдналися лише Словенія, Кіпр та Мальта. Данія, Естонія, Литва, Латвія і Словаччина на сьогодні беруть участь у Європейському механізмі обмінних курсів (ERM II) – завершальній стадії узгодження обмінних курсів перед приєднанням до євро.

Економічний союз, *Economic Union* – форма міжнародної економічної інтеграції, для якої характерне скасування будь-яких бар'єрів у взаємному обміні товарами, послугами та факторами виробництва, формування спільної зовнішньоторгівельної політики (включаючи встановлення спільного митного тарифу тощо). Окрім того, формується механізм координації та гармонізації різних сфер національних економічних політик, зокрема, зовнішньоекономічної, валютної та грошово-кредитної політик. Відзначається необхідністю створення єдиних наднаціональних органів управління та контролю, оскільки країни спільно втілюють економічну політику, координують соціальну політику, відбувається контроль за виконанням прийнятих рішень, формується єдиний економічний, інформаційний, правовий простір. Інтеграція поширюється на такі сфери, як наука, освіта, охорона навколишнього середовища тощо.

Експорт, *Export* – вивіз товарів за межі країни з дотриманням усіх митних процедур.

Експортні мита, *Export duties* – митні збори і збори, що мають рівнозначний ефект і сплачуються при експорті товарів, зокрема сільськогосподарської продукції.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), *European Free Trade Association (EFTA)* – організація, створена 1960 року за ініціативою Британії як альтернатива Європейській економічній Спільноті. Початково до складу Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), крім Британії, увійшли Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, Швеція та Швейцарія; згодом до них приєдналися Ісландія, Ліхтенштейн і Фінляндія. Пізніше всі, крім чотирьох, члени ЄАВТ вступили до ЄС: Британія й Данія – 1973 року, Португалія – 1986-го, Австрія, Фінляндія та Швеція – 1995 року. На сьогодні до ЄАВТ входять чотири країни – Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія, три з яких (крім Швейцарії) є членами Європейського економічного простору (ЕЕА) з державами ЄС.

Європейський економічний простір (ЄЕП), *European Economic Area (EEA)* – це територія, що складається з країн-членів ЄС і усіх країн Європейської організації вільної торгівлі (ЕФТА), крім

Швейцарії. Угода ЄЕП набула чинності 1 січня 1994 року. Вона дозволяє Ісландії, Ліхтенштейнові й Норвегії користуватись вигодами спільного ринку ЄС без привілеїв та обов'язків, які випливають із членства у ЄС. Метою угоди є заснування динамічного й однорідного Європейського економічного простору, який базується на застосуванні відповідних *acquis* внутрішнього ринку ЄС до спільних правил конкуренції та чотирьох свобод. Проте держави ЄАВТ мають лише обмежений вплив на процес прийняття рішень на рівні інституцій ЄС.

Європейська економічна Спільнота (ЄЕС), *European Economic Community* (також **Європейська Спільнота (ЄС), *European Community***) – одна з трьох Спільнот, заснована у 1957 р. згідно з Договором про заснування Європейської економічної Спільноти (один з Римських договорів) з метою створення спільного ринку. Разом з Європейською Спільнотою з вугілля та сталі (ЄСВС) і Європейською Спільнотою з атомної енергії становить Європейські Спільноти. Згідно з Договором про Європейський Союз у 1993 році назву «Європейська економічна Спільнота» було змінено на «Європейська Спільнота». Після того, як у 2002 р. Паризький договір про заснування ЄСВС втратив чинність, залишилося дві Європейські Спільноти, які часто узагальнено називають «Європейська Спільнота». Під англійським акронімом «ЕС» (*European Communities*) також розуміють усі три (дві) спільноти.

Європейська конкурентна мережа (ЄКМ), *European Competition Network (ECN)* – Європейська Комісія та урядові установи держав-членів, що відповідають за дотримання конкуренції, співпрацюють між собою в рамках ЄКМ, яка є дієвим механізмом відслідковування антиконкурентних дій компаній, що оперують на території кількох країн ЄС. Через механізм ЄКМ урядові установи держав-членів, які відповідають за дотримання конкуренції, інформують одне одного щодо проектів рішень та обмінюються існуючим досвідом протидії антиконкурентній практиці компаній.

Європейська конфедерація професійних спілок, *European Trade Union Confederation* – організація, що представляє інтереси найманих працівників держав-членів ЄС.

Європейський домашній ринок, *European home market* – термін, яким часто окреслюють черговий етап розвитку Єдиного європейського ринку, що характеризується: введенням єдиної валюти; гармонізацією податкових систем; інтеграцією інфраструктури; повною свободою переміщення осіб та правовими інструментами забезпечення ефективного функціонування бізнесу всередині ринку. На сьогодні для побудови домашнього ринку необхідно здійснити гармонізацію непрямого оподаткування, зокрема створити систему ПДВ, базовану на принципі кінцевої оплати, а не походження;

завершення побудови транс'європейських транспортних, енергетичних та телекомунікаційних мереж; прийняття єдиного статуту права європейських компаній.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), *European Investment Bank (EIB)* – фінансова установа Європейського Союзу. Створений у 1958 р. відповідно до ст. 129 Римського договору (нині ст. 266 та 267) з метою фінансування проектів, що сприяють європейській інтеграції, збалансованому розвитку, економічному й соціальному вирівнюванню та розвитку інноваційної економіки. Проекти, в які Банк вкладає гроші, мають відповідати певним критеріям, а саме: сприяти виконанню завдань ЄС, зокрема підвищувати конкурентоспроможність європейської промисловості та малих підприємств, стимулювати розвиток інформаційних технологій, захищати довкілля, поліпшувати освіту й охорону здоров'я; здійснюватись переважно на користь найбільш відсталих регіонів; залучати інші джерела фінансування. Переважну більшість (близько 90%) позик Банк надає всередині ЄС (зокрема, й заморським територіям країн Союзу); значна частина позик спрямована на допомогу майбутнім членам. Поза межами ЄС він підтримує розвиток у країнах Середземномор'я, Африки та Карибського і Тихоокеанського басейнів, а також Латинської Америки й Азії. Європейський інвестиційний банк розташований у Люксембурзі; персонал Банку становить близько 750 працівників; головний керівний орган – Правління, яке складається з міністрів (зазвичай, фінансів) усіх країн ЄС.

Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ), *European Investment Fund (EIF)* – створений 1994 року для фінансування інвестицій у малі й середні підприємства (МСП). Головний акціонер Європейського інвестиційного фонду (ЄІФ) – Європейський інвестиційний банк. ЄІФ працює з МСП не безпосередньо, а через фінансових посередників; його діяльність зосереджена в галузі ризикового капіталу та надання гарантій. ЄІФ інвестує МСП у межах ЄС та у країнах-кандидатах.

Європейський класифікатор економічної діяльності, *European classification of economic activities (NACE Rev2)* – класифікаційна система економічної діяльності Спільноти, заснована Рішенням Ради № 3037/90/ЕЕС (зі змінами від 1993, 2002 та 2006 рр.), яка використовується у звітності *Eurostat* й базується на міжнародному класифікаторі ISIC. Основні сфери статистики, які використовують NACE, включають: 1) бізнес реєстри; 2) національний та регіональний бухгалтерський облік; 3) структурна бізнес-статистика; 4) промислові короткотермінові індикатори; 5) дослідження зайнятості; 6) інші статистики щодо зайнятості. Постанова NACE дозволяє країнам-членам використовувати для внутрішньодержавних цілей націо-

нальні версії класифікаторів, заснованих на НАСЕ. Проте вони повинні відповідати структурній та ієрархічній схемі, закладеній у НАСЕ.

Європейський класифікатор продукції (товарів та послуг) за діяльністю, *European classification of products (goods and services) by activities* (CРА) – класифікаційна система видів продукції (товарів та послуг), виготовлених у ЄС, яка походить від міжнародного класифікатора СРС. СРА було запроваджено у 1993 р. Постановою № 3696/93/ЕЕС, з наступними модифікаціями, прийнятими у 1998, 2001 та 2007 рр. Основні галузі застосування: національний та регіональний бухгалтерський облік, аналіз продуктивності виробництва, загальноєвропейські статистичні дані щодо товарів та послуг.

Європейський фонд розвитку, *European Development Fund (EDF)* – головний фінансовий інструмент, за допомогою якого Спільнота сприяє розвитку країн Африки та Карибського і Тихоокеанського басейнів (АКТ), а також заморських країн і територій (ЗКТ). Створення такого фонду було передбачено Римським договором з метою надання технічної і фінансової допомоги африканським країнам, які мали тісні історичні зв'язки з окремими країнами Спільноти. Європейський фонд розвитку (ЄФР) не є частиною бюджету Спільноти. Він наповнюється коштом держав-членів, керується власними фінансовими правилами й управляється спеціальним комітетом. Щоденне управління ЄФР здійснює Європейська Комісія разом з установами, створеними в рамках угод про партнерство. Починаючи з 1964 року, з першої Яундескої конвенції, черговий бюджет ЄФР безпосередньо пов'язаний з договором чи конвенцією про партнерство з відповідними країнами.

Європейський центр державних підприємств, *The European Centre for Public Enterprise* – представляє працевлаштування державного сектору.

Європейський центральний банк (ЄЦБ), *European Central Bank (ECB)* – центральний банк для єдиної європейської валюти – євро. До зони євро наразі належать 15 з 27 країн ЄС. Європейський центральний банк (ЄЦБ) створено 1998 р. згідно з Договором про ЄС у рамках третього (кінцевого) етапу формування Економічного та монетарного союзу. Головним завданням ЄЦБ є цінова стабільність у зоні євро. Договір застерігає, що Банк має бути вільним від будь-якого політичного впливу, він відповідає за монетарну політику, валютні операції й управління валютними резервами країн євро. Керівні органи ЄЦБ (Керівна рада та Виконавчий комітет) координують діяльність Європейської системи центральних банків. ЄЦБ розташований у Франкфурті (Німеччина).

Європейські спільноти, *European Communities* – після набуття чинності Договору про злиття у 1967 р. управління трьома

Спільнотами здійснюють єдині інституції, тому часто ці Спільноти називають узагальнено «Європейські спільноти». До них належать: Європейська Спільнота з атомної енергії (Евратом), *European Atomic Energy Community (EAEC or Euratom)*; Європейська Спільнота з вугілля та сталі (ЄСВС), *European Coal and Steel Community (ECSC)*; Європейська економічна Спільнота (ЄЕС), *European Economic Community (EEC)*, або Європейська Спільнота (ЄС).

Відколи 2002 р. Європейська Спільнота з вугілля та сталі припинила своє існування, фактично залишилося дві Європейські Спільноти.

Євростат, *Eurostat* – це статистичний підрозділ ЄС, розташований у Люксембурзі, завданням якого є забезпечення ЄС статистичною інформацією на європейському рівні, що дає можливість порівнювати держави-члени і регіони Європейського Союзу.

Єдиний європейський акт (ЄЕА), *The Single European Act (SEA)* – підписаний у лютому 1986 р. (набрав чинності 1 липня 1987 р.) задля внесення змін до Римського договору щодо двох основних питань: 1) включення до тексту Договору поняття внутрішнього ринку – як зони без внутрішніх кордонів, яка забезпечує вільне переміщення товарів, осіб, послуг та капіталу; 2) створення ефективного механізму прийняття рішень, що стосуються внутрішнього ринку шляхом введення голосування кваліфікованою більшістю, в тих галузях, які раніше вимагали одноголосного прийняття рішень.

Єдиний європейський ринок (також **Внутрішній ринок**), *Single European Market (Internal Market)* – сучасна стадія економічної інтеграції й одна з опор ЄС, за якої не тільки ліквідуються тарифні та нетарифні обмеження торгівлі, розробляється єдина торговельна політика по відношенню до третіх країн, але й забезпечуються вільна торгівля послугами (включно з ринками суспільних послуг), вільне пересування факторів виробництва – капіталу, технологій, робочої сили (включно з доступом до регульованих професій); розвивається сприятливе регуляторне середовище для функціонування трансєвропейського бізнесу та закладаються основи для спільної політики розвитку галузей і секторів економіки. Завдання створення Єдиного ринку до 1 січня 1993 р. було проголошено Єдиним європейським актом (1986). Як правило, *Єдиний європейський ринок* розглядають як більш розвинуту форму *Спільного ринку (Common Market)*. Перший на противагу другому більше акцентує увагу на усуненні фізичних (кордонів), технічних (стандарти) та фіскальних (податки) бар'єрів для переміщення факторів виробництва

шляхом формулювання спільних економічних політик. На сьогоднішній день все ще залишаються не повністю досягнутими усі завдання щодо створення Єдиного ринку, особливо у сфері надання послуг. 20 листопада 2007 р. Європейська Комісія у своєму Повідомленні СОМ (2007) 725 «Єдиний ринок для Європи 21 ст.» окреслила пріоритети подальшого розвитку та реформування Єдиного європейського ринку задля його більшої відповідності потребам споживачів і громадян ЄС.

Єдині зобов'язання СОТ, *General WTO obligations* – зведення обов'язкових правил, що впливають на цілу низку аспектів торговельної політики країни-учасника.

Єдиний митний тариф (ЄМТ), *Common Customs Tariff (CCT)* – єдиний універсальний митний тариф ЄС, яким обкладаються товари, що перетинають кордон будь-якої з країн-членів ЄС з третіми країнами.

Загальна (рідше – **генеральна**) **система преференцій (ЗСП)**, *Generalised system of preferences (GSP)* – система надання ЄС автономних (односторонніх) торгових преференцій країнам, що розвиваються. Є класичним інструментом сприяння розвитку економіки цих країн. Створена у 1968 р. на основі рекомендацій Конференції ООН щодо торгівлі та розвитку (UNCTAD). З 1971 р. ЄС надає безтарифний чи пільговий доступ до своїх ринків країнам, які розвиваються, залежно від конкретного типу угоди ЗСП. Впроваджуються на основі 10-річних циклів, для кожного з яких угоди про ЗСП визначаються на основі рекомендацій Європейської Ради, що приймаються у вигляді окремої Постанови. Сьогодні діюча ЗСП (дійсна до 31.12.2008 р.) визначається на основі Постанови Ради (980/2005) й буде замінена з 2009 р. ЗСП, що базуватиметься на новій Постанові Ради від 22.07.2008 р. ЗСП є частиною торговельної піраміди преференцій ЄС. На сьогодні існує три окремих режими в рамках ЗСП: 1) Загальний режим ЗСП, який надає торговельні преференції доступу до ринку ЄС для 176 країн та територій; 2) Спеціальна ініціатива для стабільного розвитку та належного врядування («GSP+»), яка надає додаткові переваги країнам, що впроваджують міжнародні стандарти з прав людини, захисту прав працівників, охорони довкілля та належного врядування (на основі Рішення Комісії 2005/924/ЄС); 3) Спеціальні домовленості, які стосуються найменш розвинутих країн, так звана ініціатива «Все, крім зброї», яка надає найбільш преференційні умови (без жодних тарифних обмежень чи квот) доступу до ринку ЄС для визначеного переліку країн.

Засоби захисту від торговельних бар'єрів, *Trade Barriers Regulation* – передбачають вживання захисних заходів у відповідь на прийняті третіми державами заходи, що обмежують експорт з ЄС

і призводять до нанесення збитку європейським товаровиробникам або інших несприятливих наслідків з погляду міжнародної торгівлі.

Зелена книга, Green Paper – документ Комісії, який розробляється з метою стимулювання обговорення певної проблеми та започаткування консультавання на рівні ЄС у конкретній сфері. За результатами обговорення Зеленої книги може бути опублікована Біла книга, в якій пропонується низка конкретних заходів та дій Спільноти.

Злиття, Merger – отримання прямого чи опосередкованого контролю одного підприємства над іншим, раніше незалежним підприємством (підприємствами) шляхом придбання акцій або активів останніх.

Зловживання домінуючим становищем на ринку, Abuse of dominant market position – проявляється у тому, що підприємство, яке домінує у секторі, завдяки своєму розміру та економічній могутності у процесі конкурентної боротьби створює несприятливі умови для економічної діяльності інших підприємств, обмежуючи цим самим конкуренцію між ними.

Зовнішні кордони, External Borders – кордони між державами-членами ЄС та третіми країнами. Після скасування внутрішніх кордонів ЄС особливого значення набуло питання забезпечення безпеки на зовнішніх кордонах.

Зовнішньоторговельне сальдо, Trade balance (Balance of Trade) – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту країни.

Зовнішньоторговий оборот, Trade turnover – сума вартісних обсягів експорту та імпорту країни.

Зона вільної торгівлі (ЗВТ), Free Trade Area (FTA) – форма міжнародної економічної інтеграції, що створюється шляхом підписання регіональних торговельних угод (РТУ), які передбачають повну ліквідацію митних бар'єрів та кількісних обмежень у торгівлі товарами. Міжнародні угоди, що встановлюють режим вільної торгівлі, завжди є взаємними, однак вони бувають асиметричними, можуть передбачати перехідні періоди у скасуванні митних чи кількісних обмежень у торгівлі та поряд з питаннями лібералізації товаропотоків можуть торкатися ряду інших сфер торговельно-економічної співпраці. Угоди, що поряд із впровадженням режиму вільної торгівлі товарами лібералізують інші сфери економічних відносин, прийнято називати *поглиблені зони вільної торгівлі*, або *зони вільної торгівлі плюс*. При формуванні зон вільної торгівлі кожна зі сторін-учасниць зберігає повну автономію у торговельній політиці щодо третіх країн. Між сторонами-учасницями зберігаються митні кордони та пости, які контролюють походження товарів, що перетинають державні кордони. У світі існує багато зон вільної торгівлі, наприклад: MERCOSUR у Південній Америці, NAFTA – у Північній Америці і EFTA – у Європі.

Зона вільної торгівлі між країнами Південно-Східної Азії, ASEAN Free Trade Area (AFTA) – це торговельна угода між країнами, що входять до Асоціації країн Південно-Східної Азії (ASEAN), підписана з метою підтримки промислового виробництва у країнах-членах. Угоду було підписано 28 січня 1992 р. в Сінгапурі. Зараз до складу AFTA входить 10 країн. Усі країни, які приєдналися до AFTA останнім часом, спочатку мусили приєднатись до ASEAN, хоча й отримали більш тривалий перехідний період для пристосування до умов зниження тарифів у рамках AFTA. Основним механізмом економічної інтеграції в рамках AFTA є Спільний ефективний преференційний тариф, Common Effective Preferential Tariff (CEPT).

Зона преференційної торгівлі (ЗПТ), Preferential Trade Area (PTA) – форма міжнародної економічної інтеграції, при якій у рамках торговельного блоку надаються преференційні умови доступу до свого ринку окремим товарам з певних країн. Це досягається за рахунок зменшення тарифів, хоча вони повністю не скасовуються. Прикладом зони преференційної торгівлі можуть бути торговельні відносини між ЄС та країнами Африки та Карибського й Тихоокеанського басейнів (АКТ). ЗПТ створюється шляхом встановлення торговельного пакту.

Імпорт, Import – ввіз товару з іншої країни на митну територію країни-імпортера з дотриманням усіх митних процедур.

Інтегрований митний тариф Європейської Спільноти, Integrated Tariff of the Community (TARIC) – це єдина інформаційна система, у якій інтегрована уся інформація про зовнішній митний тариф, що застосовується Спільнотою стосовно імпорту (експорту) усієї товарної номенклатури ЄС. Адмініструє TARIC Європейська Комісія, яка щоденно публікує інформацію про зміни до цієї системи на офіційному сайті TARIC.

Квоти (кількісні обмеження), Quotas – обмеження імпорту (експорту), що здійснюється у прив'язці до обсягу або вартості товару.

Квотування, Allocation of quotas – встановлення фіксованих обсягів (часток) в імпорті або експорті товарів, відносно яких діють кількісні обмеження. Правову основу системи квотування і ліцензування у ЄС створює Постанова Ради 520/94 від 7 березня 1994 р.

Компенсаційні мита, Compensatory Tariffs – мита, що стягуються з товарів, виготовлених шляхом субсидування виробництва у країнах-експортерах. Ставка компенсаційного мита визначається виходячи з розміру субсидії, розрахованої для товару, що імпортується.

Конкурентна політика (або політика конкуренції), Competition policy – сукупність заходів, які приймаються на регіональному, національному чи наднаціональному рівнях, спрямованих

на оптимізацію функціонування ринкової економіки шляхом створення сприятливих умов для конкуренції між суб'єктами ринку.

Консультації, Consultations – це процеси, за допомогою яких Комісія сподівається отримувати необхідну інформацію, пропозиції та зауваження від зовнішніх зацікавлених сторін з метою належного формування політики на етапі, що передедує прийняттю нею рішення.

Конфедерація промисловців і працедавців Європейського Союзу, The Union of Industries of the European Community – організація, що представляє інтереси працедавців приватного сектора країн ЄС.

Котонуська угода, Cotonou Agreement – регулює відносини між ЄС і країнами Африки та Карибського і Тихоокеанського басейнів (АКТ). Котонуську угоду про співпрацю між ЄС та країнами АКТ підписали 23 червня 2000 р. у столиці Беніну місті Котону. Головними цілями співробітництва є зменшення бідності, інтеграція країн АКТ до світової економіки та постійний розвиток. Найважливішим нововведенням Котонуської угоди порівняно з попередніми договорами про партнерство стало поширення співпраці на політичну сферу та принцип взаємності зобов'язань. Надання допомоги з боку ЄС обумовлюється певними політичними вимогами до країн-партнерів щодо дотримання миру, поваги до прав людини, належного урядування тощо.

Країна походження, Country of Origin – у торговельній політиці ЄС країна походження товару. Згідно зі ст. 24 Митного кодексу ЄС товар, виробництво якого відбувалось у більш ніж одній країні, походить з тієї країни, де він зазнав останньої суттєвої економічно виправданої обробки на спеціальному обладнанні, що привело до виробництва нового товару, або стало вагомою стадією його виробництва.

Критерії конвергенції (зближення), Convergence Criteria – умови, виконання яких дає державам ЄС право приєднатися до третього етапу Економічного й монетарного союзу (ЕМС). Договір про ЄС визначає п'ять критеріїв конвергенції, які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок. А саме: відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%; відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%; стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник інфляції не може більш ніж на півтора відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш ніж на два відсотки відповідні показники трьох найкращих (з погляду

цінової стабільності) країн-членів; протягом щонайменше двох років відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів. Отже, критерії конвергенції мають забезпечити збалансованість економічного розвитку в Економічному та монетарному союзі й не допускати виникнення найменшої напруги між країнами-членами. Виконання критеріїв, пов'язаних з державними дефіцитом та боргом, так само важливі, особливо після початку третього етапу економічного та монетарного союзу (1 січня 1999 р.). Ці вимоги було затверджено у 1997 р. Пактом про стабільність і зростання.

Критерій домінуючого становища (на ринку), *Criterium of the dominant position* – відповідно до теорії необхідних засобів визначається як наявність у підприємства інфраструктури або інших засобів чи можливостей, які дозволяють йому реально усувати конкурентів з ринку шляхом недопущення до цих засобів.

Лісабонська стратегія зростання та зайнятості, *Lisbon strategy for growth and jobs* – стратегія, прийнята в березні 2000 р. в Лісабоні, спрямована на підвищення глобальної конкурентоспроможності ЄС через економічне оновлення, вдосконалення соціальної сфери та охорону довкілля. Європейська Рада в Лісабоні у березні 2000 р. визначила пріоритети розвитку ЄС на наступне десятиліття: стати найбільш конкурентною і динамічною економікою у світі, економікою, що базується на знаннях, та здатна до сталого економічного зростання, формування нових і кращих робочих місць й більшого соціального згуртування. Лісабонська стратегія містить такі заходи, як дослідження, освіта, виховання, розвиток інформаційних технологій та он-лайн бізнес. Містить також рекомендації щодо необхідних реформ систем соціального захисту в ЄС, які повинні бути довготривалими і корисним для майбутніх поколінь.

Лісабонський процес, *Lisbon Process* – також відомий як *Лісабонський порядок денний (Lisbon Agenda)* чи *Лісабонська стратегія (Lisbon Strategy)* (див. *Лісабонська стратегія зростання та зайнятості*). З квітня по листопад 2004 р. колишній Прем'єр-міністр Нідерландів Вім Кок провів перегляд Лісабонської стратегії та підготував звіт з рекомендаціями щодо того, як надати нового імпульсу цьому процесу. Звіт наголошував, що «сприяння економічному росту та зайнятості є найбільшим завданням теперішнього європейського проекту». ЄК використала цей звіт у лютому 2005 р. для переформатування Лісабонської стратегії на заходи, які в першу чергу сприяють економічному зростанню та зайнятості. Щороку навесні відбуваються зустрічі Європейської Ради задля моніторингу поступу в реалізації Лісабонської стратегії.

Лобізм, Lobbyism – це намагання організованих груп інтересів, організацій або окремих громадян впливати за допомогою спеціаль-

них консультантів або агентств на центри прийняття політичних рішень з метою захисту або представлення своїх інтересів під час процесу вироблення політики.

Марракеська Угода СОТ, WTO Marrakesh Agreement – Марракеська Угода про заснування Світової організації торгівлі (*Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*), підписана на засіданні міністрів країн-засновників СОТ у Марракеші 15 квітня 1994 р., в рамках Уругвайського раунду переговорів 1986-94 рр. Є «парасольковою» угодою, до якої долучаються окремі угоди щодо товарів, послуг, прав інтелектуальної власності, механізму врегулювання спорів, механізму перегляду торговельної політики та багатосторонніх угод. Марракеська Угода передбачає можливість виходу країни із СОТ.

Метод Спільноти, Community method – це звичний метод прийняття рішень ЄС, згідно з яким Комісія подає пропозицію Раді і Парламенту, які потім її розглядають, пропонують зміни і остаточно приймають як законодавчий акт ЄС. У цьому процесі часто консультуються з іншими органами, такими як Економіко-соціальний комітет ЄС та Комітет регіонів. Він обумовлений логікою інтеграції інституційного режиму роботи у межах першої опори Європейського Союзу, для якої є характерними: монопольне право Європейської Комісії на законодавчу ініціативу; широке використання голосування кваліфікованою більшістю в Раді ЄС, що забезпечує дієвість методу; активна роль Європейського Парламенту та його рівноправність з Радою ЄС у межах законодавчої процедури спільного прийняття рішень; однаковість тлумачення законодавства ЄС та гарантування верховенства права Судом ЄС.

Митна територія, Customs territory – це територія, на якій діють свої тарифи та інші торговельні правила для основної частини торгівлі цієї території з іншими територіями.

Митний збір, Customs fees – обов'язковий платіж, що стягується на основі митного тарифу при перетині товаром митного кордону; митні збори можуть бути імпортними (ввезними) й експортними (вивізними).

Митний контроль, Customs controls – здійснення митними органами спеціальних дій, які проводяться з метою дотримання митних та інших правил, які застосовуються до товарів, а саме: огляд товарів, перевірка наявності й правильності заповнення документів, перевірка бухгалтерських рахунків та інших записів, огляд транспортних засобів, огляд багажу та особистих речей, подача офіційних запитів та ін.

Митний кордон, Customs border – зовнішній кордон митної території.

Митний союз, Customs Union – форма міжнародної економічної інтеграції держав, що передбачає заміну декількох митних територій однією митною територією так, щоб а) мита й інші обмежувальні заходи регулювання торгівлі (за винятком деяких необхідних обмежень) було скасовано відносно практично всієї торгівлі між територіями, що формують союз, або принаймні відносно практично всієї торгівлі товарами, що походять з цих територій і б) одні й ті ж самі мита й інші заходи щодо регулювання торгівлі застосовувалися б кожним із членів союзу відносно торгівлі з територіями, що не входять у союз.

Митний тариф, Customs tariff – стягнення, яким обкладаються товари, що імпортуються (експортуються) на (з) митну територію певної держави чи митного союзу. Ставки митних зборів закладаються або у відсотках від вартості товарів (адвалорні мита), або у фіксованій сумі на одиницю товару (кількість одиниць, вага, об'єм, потужність тощо). Останні мають назву специфічні мита.

Міжгалузєва торгівля, Intersectoral trade – обмін між країнами гомогенною продукцією різних галузей.

Нетарифні обмеження, Non-tariff barriers – сукупність економічних та адміністративних заходів, які виходять за межі митно-тарифних обмежень, спрямованих на регулювання зовнішньої торгівлі. До нетарифних обмежень, зокрема, належать: імпорتنі заборони; загальні чи специфічні квоти; обмеження щодо країни походження; стандарти якості, що встановлюються країною-імпортером; процедури митного контролю; санітарні та фіто-санітарні умови; стандарти маркування і пакування продукції; процедури визначення прийнятності країни-експортера чи окремого виробника; вимоги щодо додаткової документації наприклад – сертифікату про походження, або сертифікату автентичності продукції; обмеження через трудове законодавство; ліцензії на імпорт; державні субсидії; встановлення мінімальної імпоротної ціни; класифікація продукції; контроль за обміном валюти; інфраструктурні обмеження; політика «купуї національне»; право інтелектуальної власності; обмежувальні ліцензії; посезонні імпорتنі режими; корупція.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) – міжнародна організація із штаб-квартирою в Парижі, заснована у 1961 р. На сьогодні об'єднує уряди 30 країн, що сповідують принципи демократії та ринкової економіки задля: сприяння довготривалому економічному зростанню; зростання зайнятості; підвищення життєвих стандартів; підтримання фінансової стабільності; допомоги економічному розвитку інших країн; зростання міжнародної торгівлі. Окрім збору статистичних даних, моніторингу та аналізу

соціально-економічного розвитку, регулярних досліджень у галузі міжнародної торгівлі, навколишнього середовища, галузей економіки, технологій та оподаткування, організація також є форумом для урядів держав-учасниць щодо обміну досвідом, пошуку шляхів вирішення спільних проблем, координації внутрішньої та зовнішньої політики.

Офіційний бюлетень Європейського Союзу (ОБ), *Official Journal of the European Union* – вміщує закони та інші офіційні акти ЄС, друкується кожного робочого дня усіма 20 офіційними мовами ЄС. До 1 лютого 2003 року, коли набув чинності Ніщцький договір, називався «Офіційний бюлетень Європейських Спільнот» (*Official Journal of the European Communities*). Складається з двох частин, «L» та «C», і додатка «S» для об'яв про тендерні конкурси щодо постачання. У частині «L» друкуються обов'язкові законодавчі акти; частина «C» містить інформаційні матеріали: рішення Суду ЄС, звіти про засідання Європарламенту, доповіді Економіко-соціального комітету ЄС та Комітету регіонів тощо. Існує також електронний розділ частини «C» – «OJ C E», документи цього розділу друкуються тільки в електронному вигляді.

Оцінка/аналіз регуляторного впливу (ОРВ), *Regulatory Impact Analysis/Assessment* – методологія для систематичного аналізу вірогідного впливу, існуючого чи пропонованого регуляторного впливу на бізнес-середовище, суспільство та навколишнє середовище. Набув широкого розповсюдження в країнах ЄС після рекомендацій Ради ОЕСР, які стосувались якості урядових регулювань (1995 р.) та найкращого досвіду країн ОЕСР у здійсненні ОРВ (1997 р.). Біла книга ЄК з Європейського врядування (2001 р.) також містила пропозиції щодо вдосконалення регуляторної політики та запровадження ОРВ при розгляді проектів нових регуляторних актів.

Паритет купівельної спроможності (ПКС), *Purchasing power parity (PPP)* – показник, який використовує довготермінові обмінні курси двох валют для оцінювання їх купівельної спроможності. Дає можливість порівняти купівельну спроможність різних валют щодо визначеного кошика товарів. Використовуючи ПКС, можна також більш об'єктивно порівнювати загальні життєві стандарти різних країн, оскільки цей показник бере до уваги відносну прожиткову вартість та рівень інфляції країн, а не лише номінальний показник ВВП.

Перша опора ЄС, *The First Pillar of the EU* – компетенція Спільноти. Вона охоплює більшість спільних політик, у яких рішення приймаються на підставі *Методу Спільноти* – за участі Комісії, Парламенту і Ради.

Південний спільний ринок (МЕРКОСУР), *Common Market of the South (MERCOSUR)* – створений у 1991 р. на основі Асунсіонської угоди, об'єднує чотири Латиноамериканські країни: Аргентину, Бразилію, Парагвай та Уругвай.

Північноамериканська угода вільної торгівлі, *North-American Free Trade Agreement (NAFTA)* – тресторонній торговельний блок за участю США, Канади та Мексики. NAFTA доповнена двома додатковими організаціями – Північноамериканська угода щодо співпраці у галузі довкілля, *North American Agreement on Environmental Cooperation (NAAEC)*, та Північноамериканська угода щодо співпраці у галузі робочої сили, *The North American Agreement on Labor Cooperation (NAALC)*. Угоди набрали чинності 1 січня 1994 р. Станом на 2007 р. з огляду на комбінований паритет купівельної спроможності ВВП його членів блок займав перше місце у світі.

План дій щодо єдиного ринку, *Single market action plan* – з метою подолання існуючих недоліків Єдиного ринку в червні 1997 р. Комісією було розроблено План дій щодо єдиного ринку. На його виконання періодично приймаються *стратегії розвитку внутрішнього ринку ЄС*, які встановлюють пріоритетні напрямки розвитку єдиного ринку та часові рамки досягнення певних цілей.

Повідомлення, *Communication (COM)* – різновид актів вторинного законодавства ЄС, що розповсюджуються інституціями ЄС, чи національними урядами держав-членів у яких висловлюється їх офіційна позиція з актуальних питань певної сфери політики. Повідомлення не мають обов'язкової юридичної сили. Можуть використовуватись, як одним з інструментів проведення консультацій з зацікавленими сторонами; у законодавчому процесі ЄС як компонент процедури ухвалення рішень інституціями ЄС (на основі процедур спільного ухвалення рішень, співпраці та узгодження); або як одне з джерел вторинного права ЄС. Найчастіше приймаються Комісією, яка у вигляді таких актів оприлюднює свою офіційну позицію в першу чергу перед Радою і Парламентом, а також перед іншими інституціями та органами ЄС і громадськістю. У вигляді повідомлень подаються на розгляд Ради і Парламенту розроблені Комісією проекти *постанов, директив і рішень*, оприлюднюються білі книги тощо.

Політика «flexicurity», *Flexicurity Policy* – стратегічна мета модернізації ринків праці; політика, спрямована на забезпечення гнучкості ринків праці та надання більших соціальних гарантій населенню.

Постанова, *Regulation* – разом з рішенням і директивою є різновидом актів вторинного законодавства ЄС. Постанова є актом загального характеру, обов'язковим до виконання у всіх своїх складових частинах і має пряму дію в усіх державах-членах. Дані ознаки постанови дозволяють їй відігравати роль механізму уніфікації права держав-членів. Рада може приймати постанови і інші нормативно-правові акти самостійно або спільно з Європейським Парламентом. Постанови, що видаються Комісією, відіграють допоміжну роль по відношенню до постанов Ради.

Правові інструменти Спільноти, *Community legal instruments* – це нормативно-правові засоби, якими згідно з Договором про заснування Європейської Спільноти можуть користуватися інституції Спільноти для виконання своїх обов'язків, дотримуючись принципу субсидіарності. Серед основних виділяють такі види правових інструментів (актів вторинного законодавства ЄС): *постанови, директиви, рішення, рекомендації, повідомлення та висновки* (див. вище і нижче за текстом у глосарії).

Преференційна торгівля, *Preferential trade* – міжнародний торговельний режим, згідно з яким товарам, виробленим у певних країнах, надається преференційний доступ до ринків іншої країни (країн). ПТ передбачає, як правило, не повне скасування митних тарифів, а їх зниження. ЄС широко практикує ПТ з країнами, що розвиваються, впроваджуючи її в односторонньому порядку в рамках Загальної системи преференцій (ЗСП).

Преференції (тарифні), *Preferences* – пільгові ставки митних зборів, що встановлюються відносно товарів, які імпортуються з окремих країн, груп країн або територій; можуть бути прийняті в односторонньому порядку (автономні) або базуватись на міжнародних угодах (договірні).

Принцип de minimis, *De minimis principle* – принцип, що застосовується у світовій практиці регулювання міждержавної торгівлі чи конкуренції. Суть його полягає в тому, що певні дії (антиконкурентна угода між підприємствами, експорт товару тощо) не підпадають під заборону національного законодавства доти, доки шкода, якої вони завдають, є мінімальною (не перевищує певних порогових показників). В ЄС суть *de minimis* полягає в тому, що антиконкурентна угода не підпадає під дію ст. 81 Договору про заснування Європейської Спільноти, якщо її вплив на торгівлю між країнами-членами є незначним.

Принцип взаємного визнання, *Mutual recognition principle* – принцип взаємного визнання технічних норм і процедур сертифікації продукції на міждержавному рівні. Суть його полягає в тому, що товари, які законно виготовляються на території однієї держави, не можуть бути заборонені для продажу на території іншої держави, навіть якщо вони виготовляються за технічними чи якісними характеристиками, що відрізняються від тих, які застосовуються до своїх власних товарів. Такий принцип впроваджується Європейською Комісією на внутрішньому ринку ЄС та у двосторонніх відносинах з розвинутими країнами (США, Японія).

Принцип вільного руху товарів у межах ЄС, *Principle of free movement of goods* – один з основоположних принципів функціонування внутрішнього ринку, який означає ліквідацію національних бар'єрів для переміщення товарів всередині ЄС. У його

основі лежать три ключові умови: 1) ліквідація митних та рівнозначних їм зборів між країнами; 2) усунення кількісних і рівнозначних їм обмежень у взаємній торгівлі держав-членів та 3) прийняття певних заходів у сфері непрямого оподаткування, що впливає на товарообіг усередині Спільноти.

Принцип екстериторіальності, Extraterritoriality principle – полягає в тому, що європейські правила конкуренції застосовуються до всіх підприємств, дії яких стосуються єдиного ринку Спільноти, незалежно від того, засновані вони в державі-члені чи ні.

Принцип недискримінації (СОТ), National treatment principle (WTO) – один з наріжних принципів СОТ, який походить від міжнародного звичаєвого права, що буквально означає однакове ставлення до власних громадян та громадян інших країн. Згідно із цим принципом держава-член СОТ повинна однаково трактувати товари місцевого виробництва та імпортовані товари, після того як останні ввійшли на її ринки. Цей принцип присутній у всіх трьох основних угодах СОТ (GATT, GATS and TRIPS).

Принцип переваги Спільноти, Community preference principle – один з принципів функціонування Єдиного ринку Спільноти, згідно з яким перевага надається внутрішнім товарам та факторам виробництва Спільноти. Цей принцип підкреслює захист та переваги, якими користуються виробники та фактори виробництва Спільноти, над імпортованими завдяки єдиному митному тарифу, захисним торговельним інструментам, змінним імпортованим тарифам, експортним відшкодуванням та застосуванню принципу свободи руху в межах Спільноти. Особливо часто застосовується у прецедентному праві Європейського Суду в справах щодо Спільної сільськогосподарської політики.

Регіональна торговельна угода (РТУ), Regional Trade Agreement (RTA) – це економічна торговельна угода щодо зниження тарифів та обмежень у торгівлі між двома чи кількома країнами певного регіону. На сьогодні налічується близько 250 діючих РТУ – від доволі комплексних, на кшталт ЄС, до менш всеохоплюючих, як НАФТА. Існує певне занепокоєння, що РТУ поширюють принципи торговельних відносин, які доволі часто суперечать принципам, на яких засновано СОТ: недискримінації, передбачуваності та відкритості. РТУ – це, як правило, преференційні торговельні угоди, які можуть втілюватись у таких формах:

- ❖ **ЗВТ** – об'єднання двох чи більше митних територій, на яких скасовуються тарифні та нетарифні обмеження практично у всій взаємній торгівлі;
- ❖ **Митний союз** – об'єднання двох чи більше митних територій, на яких, крім існування ЗВТ, погоджено спільний зовнішній тариф щодо третіх країн;

- ❖ **Угода про регіональну економічну інтеграцію** – наступний етап розвитку РТУ, який на додаток до митного союзу може включати відсутність обмежень щодо переміщення капіталу та послуг, а також спільну валюту і спільну економічну політику.

Регіональна торговельна угода з частковими сферами взаємодії, Regional Scope Agreement (RCA)/Partial Scope Agreement (PTA) – тип РТУ, які можуть охоплювати лише окремі сфери взаємодії між двома чи більше митними територіями, зокрема щодо зменшення тарифів та сприяння торгівлі; стосуватись лише комплементарних галузей промислового чи сільськогосподарського виробництва; співпраці у галузі фінансової, фіскальної та митної політик; співпраці у галузі науково-технічних досліджень чи технічних стандартів; сприяння туризму тощо.

Регуляторна реформа, Regulatory Reform – реформа, під якою розуміють зменшення регуляторного навантаження та бюрократичних перепон у діяльності певного сектора шляхом спрощення нормативних регуляторних актів та адміністративних процедур. Є одним з найважливіших політичних пріоритетів урядів більшості країн світу, спрямованим на покращання економічного та правового середовища функціонування економіки. ЄК визначила необхідність проведення регуляторної реформи як одне з ключових завдань підвищення глобальної конкурентноздатності європейської економіки й запровадила у 2003 р. загальну методичку Оцінки регуляторного впливу (ОРВ) та План дій щодо регуляторної реформи.

Реекспорт, Re-export – митний режим зворотного вивозу іноземних товарів за межі митної території держави (Спільноти).

Режим найбільшого сприяння (РНС), Most-favoured-nation principle (MFN) – один з наріжних принципів міжнародних торговельних відносин у рамках СОТ, згідно з яким країна-член цієї організації не може встановлювати дискримінаційні умови торгівлі з іншими членами СОТ. Прийняття національних заходів регулювання зовнішньої торгівлі повинне однаковою мірою стосуватись усіх країн-членів СОТ, тобто, якщо країна-член надає іншій країні будь-які переваги стосовно будь-якого товару, то вона повинна одразу ж і безумовно надати такі ж переваги аналогічним товарам інших країн. Зобов'язання щодо надання режиму найбільшого сприяння стосується тарифів; будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом; методики застосування тарифів чи інших зборів; правил та формальностей, пов'язаних з операціями імпорту чи експорту; внутрішніх податків і зборів на імпортовані товари та законів, постанов і вимог, що впливають на їх продаж; застосування кількісних обмежень. Винятки, які не повною мірою відображають цей режим, допускаються лише у випадках формування регіональних зон вільної торгівлі

чи митних союзів країнами-членами СОТ; з метою запобігання несправедливій торговельній практиці або надання розвинутими країнами преференційного доступу до своїх ринків країнам, що розвиваються.

Рекомендація, Recommendation – різновид актів вторинного законодавства ЄС, який прийнято відносно до так званого м'якого права Спільноти. Не мають обов'язкової юридичної сили. Приймаються інституціями ЄС й носять дорадчий та деклараційний характер.

Репресивні мита, Punitive tariffs – мита, що стягуються при імпорті (експорті) товарів у разі, якщо країна-імпортер (експортер) порушує свої міжнародні торговельні зобов'язання.

Рішення, Decision – один з видів правових актів, що приймаються інституціями ЄС; носить індивідуальний характер. Рішення є обов'язковим до виконання у всіх своїх складових частинах тільки для тих суб'єктів (урядів чи інших структур держав-членів, юридичних осіб тощо), яким вони адресовані.

Розподільна політика, Distributive Policy – означає розподіл благ між певними сегментами суспільства: індивідами, групами, корпораціями, громадами. Як правило, така політика спрямована на залучення державних коштів для допомоги одному чи кільком бенефіціантам.

Рух капіталу, Movement of Capital – у Спільноті розуміється як самостійні фінансові трансакції, які не мають безпосередніх зв'язків з переміщенням людей, товарів чи послуг.

Світова організація торгівлі (СОТ), World Trade Organization (WTO) – це міжнародна організація, яка формує систему правил світової торгівлі. СОТ було засновано у 1995 р. як результат Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986–1994 рр.). Серцевиною СОТ є багатосторонні угоди, які стосуються різних сфер міжнародної торгівлі (наприклад, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), Угода щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (ТРИМС), Угода щодо правил походження товарів тощо). Станом на 1 серпня 2008 р. членами СОТ були 153 країни, і ще 29 проводили консультації щодо членства. Вищим керівним органом є Міністерська конференція, що скликається щонайменше раз на два роки. Прийняття рішень – консенсусне. Штаб-квартира СОТ знаходиться у Женеві (Швейцарія).

Соціальні партнери, Social partners – це вираз, що означає співпрацю між основними сторонами у будь-якій національній економіці: працедавцями та працівниками. На рівні ЄС їх представля-

ють три головні організації: 1) Європейська конфедерація професійних спілок, *European Trade Union Confederation*; 2) Конфедерація промисловців і працедавців ЄС, *The Union of Industries of the European Community*; 3) Європейський центр державних підприємств, *European Centre for Public Enterprise*.

Спеціальний та диференційований торговельний режим, *Special and Differential Treatment Provisions (SDT)* – угоди СОТ містять положення, які надають країнам, що розвиваються, спеціальні права, а розвинутим країнам – право надавати їм більше преференцій, ніж іншим членам СОТ. Ці спеціальні положення можуть, наприклад, включати: дозвіл щодо більш тривалого імплементаційного періоду для Угод та протоколів СОТ; заходи щодо створення більш сприятливих умов торгівлі; допомогу в розвитку торговельної інфраструктури; допомогу в запровадженні технічних стандартів тощо. Четверта Конференція міністрів СОТ у рамках Дохійського Раунду надала повноваження Комітету з торгівлі та розвитку переглянути ці спеціальні й диференційовані торговельні режими. Секретаріат СОТ збирає та зберігає повний перелік існуючих заходів щодо спеціальних і диференційованих торговельних режимів.

Спільна торговельна політика (СТТ), *Common Commercial Policy (CCP)* – сукупність рішень і заходів, які приймаються інституціями ЄС з метою регулювання торгівлі з третіми країнами. СТТ належить до виняткових повноважень ЄС (ст. 133 ДЕС). У рамках спільної торговельної політики країни Спільноти утворили митний союз зі спільними принципами щодо зміни тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод з третіми країнами, імпортової та експортної політик тощо. Рішення ухвалюються в Раді ЄС.

Спільний ринок, *Common Market* – форма європейської економічної інтеграції, закладена Римським договором 1957 р. в основу Європейської Економічної Спільноти, що передбачала поступове усунення тарифних та нетарифних торговельних обмежень і досягнення чотирьох свобод: свободи переміщення товарів, людей, послуг і капіталів у межах країн-членів Спільноти. Хоча базове завдання спільного ринку щодо скасування внутрішнього мита і встановлення митного союзу було виконане до 1 липня 1968 р., проте протягом наступних 28 років, аж до підписання Єдиного європейського акту (1986), заходи щодо досягнення чотирьох свобод не приносили бажаного результату.

Спільний ринок Східної та Південної Африки, *Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)* – преференційна торговельна зона, яка налічує 21 країну Африки – від Лівії до Зімбабве. COMESA було засновано в грудні 1994 р. замість існуючої з 1981 р. Зони преференційної торгівлі. Дев'ять членів COMESA утворили ЗВТ

у 2000 р., яка зараз налічує 14 країн. COMESA є однією з опор Африканської економічної спільноти.

Спрощення законодавства, *Simplifying Legislation* – процес скасування зайвих та непотрібних законодавчих актів на основі неухильного дотримання принципів необхідності й пропорційності. Ідею спрощення законодавства як однієї з передумов розбудови єдиного внутрішнього ринку ЄС вперше було висловлено на європейському рівні в опублікованій Європейською Комісією Білій книзі щодо завершення формування єдиного ринку (1985 р.). Після самміту ЄС в Единбурзі (1992 р.) ініціатива щодо «покращення законодавства» або «покращення регуляторного середовища» стала одним з пріоритетних напрямів діяльності Спільноти.

Стабільність ціни, *Price stability* – характеристика стану економіки держави-члена ЄС, коли рівень інфляції не перевищує більш, ніж на 1,5% темпи інфляції трьох держав-членів, інфляція в яких була найнижчою у попередньому році.

Стандарти, *Standards* – норми та правила, яких необхідно притримуватися при виробництві певного товару. Обов'язкові стандарти повинні бути прийняті усім сектором виробництва. Добровільні стандарти можуть застосовуватись окремим підприємством за його бажанням, що є типовим для промислової продукції.

Субсидування, *Subsidies* – несправедлива з погляду світової торговельної практики державна фінансова підтримка виробництва, експорту і/чи транспортування товарів, що експортуються в третю країну.

Тарифна квота, *Tariff quota* – механізм обмеження преференційного (пільгового) доступу до Єдиного ринку Спільноти, суть якого полягає в тому, що пільговий режим імпорту товару діє тільки до досягнення певної обмеженої кількості товару, після перевищення якої цей товар імпортується на загальних (не преференційних) підставах.

Тарифні обмеження, *Tariff barriers* – заходи, спрямовані на обмеження чи регулювання торгівлі шляхом введення податку (мита) на імпортований товар. Можуть використовуватись різні типи мит:

- ◆ **Адвалорне мито (*ad valorem tariff*)** – встановлюється як певний визначений відсоток від вартості імпортованого товару. Інколи цей тариф може виявитись доволі неефективним, оскільки у разі падіння міжнародної ціни товару тариф також знижується, підвищуючи вразливість до конкуренції національних виробників. Виникає також проблема цінового трансферу в разі, якщо ТНК визначає вартість певного товару шляхом загального зниження податку.
- ◆ **Специфічне мито (*specific tariff*)** – при якому встановлюються фіксовані ставки мит на одиницю товару незалежно від

змін його ціни. Рівень таких мит складніше визначити, й він потребує періодичного перегляду, зважаючи на зміни ринкових умов та рівня інфляції.

- ❖ **Податкове мито** (*revenue tariff*) – встановлюється перш за все з метою генерування доходів для державного бюджету. (Наприклад, імпортне мито на каву в країнах, де вона не вирощується).
- ❖ **Захисне мито** (*protective tariff*) – встановлюється перш за все з метою штучної інфляції цін на імпорт та захисту національних виробників від зовнішньої конкуренції. Для визначення захисного мита необхідно обчислити ефективний рівень захисту.
- ❖ **Заборонне мито** (*prohibitive tariff*) – мито, яке цілеспрямовано встановлюється на такому високому рівні, при якому практично припиняється імпорт певного товару.
- ❖ **Плаваюче мито** (*floating tariff*) – покриває різницю між експортною ціною товару і мінімальною ціною, що обчислюється Комісією в ході розслідування з урахуванням демпінгової маржі.

До імпорту товарів із країн з неринковою економікою ЄС застосовується єдине мито. Щодо країн з ринковою економікою, то вживані до них мита можуть відрізнятися, відображаючи різні демпінгові маржі. Такі мита називаються індивідуальними. Найчастіше у якості антидемпінгових мит використовуються *адвалорні мита*, проте можуть застосовуватися й *специфічні мита*.

Тарифні стелі, *Tariff ceilings* – механізм обмеження преференційного доступу товарів до Єдиного ринку Спільноти, суть якого полягає в тому, що пільговий режим імпорту товару діє тільки до досягнення певної вартісної межі товару, після чого товар імпортується або на загальних не преференційних підставах, або обкладається наперед визначеним окремою Постановою Комісії рівнем митних зборів.

Тарифне вилучення, *Tariff exclusions* – тимчасове цільове зниження імпортного мита на товар; використовується в автономному порядку в національних економічних інтересах або для товарів з окремих країн, з якими існують відповідні угоди про ЗВТ.

Тарифні преференції ЄС, *EU tariffs preferences* – пільгові ставки митних зборів, що вживаються відповідно до митного законодавства Спільноти відносно імпорту товарів з окремих країн, груп країн або територій. Можуть бути прийняті в односторонньому порядку (автономні) або базуватись на міжнародних угодах (договірні). Тарифні преференції у торгівлі з ЄС – нижчі ставки митних зборів, ніж ставки режиму найбільшого сприяння, поширюються на товари з третіх країн, які відповідають вимогам ЄС.

Технічні бар'єри у торгівлі, *Technical barriers to trade* – створюють перешкоди для експортерів продукції, збільшуючи вартість експортної продукції. Це відбувається шляхом встановлення крайноу-імпортером до певного товару вимог, яким він повинен відповідати для його допуску на ринок країни-імпортера.

Товари Спільноти, *Community Goods* – товари, які повністю або частково виготовлено на митній території Спільноти, а також товари, імпортовані з країн і територій, що не входять до складу митної території Спільноти, але введені у вільний обіг у Спільноті.

Товари з третіх країн (що за межами Спільноти), *Non-Community Goods* – усі товари, що не підпадають під визначення «товарів Спільноти».

Товарна номенклатура, *Nomenclature of Goods (NG)* – систематизований перелік товарів у митному тарифі, у податковій і статистичній сферах. У Єдиному митному тарифі ЄС використовується **Комбінована номенклатура**, *Combined Nomenclature (CN)*, (8 цифр), прийнята на основі міжнародної **Гармонізованої системи опису і кодування товарів**, *Harmonised System (HS)*, з 1 січня 1988 р. на підставі Постанови Ради (ЕЕС) № 2658/87 щодо товарної (статистичної) номенклатури та Єдиного митного тарифу. Кожний підзаголовок *комбінованої номенклатури (CN)* включає 8 цифр. Перші 6 цифр відповідають підзаголовкам *HS*, 7 та 8 цифра – *CN*, додаткові 9 та 10 – підзаголовки *TARIC*. Щороку поновлювана версія Додатку І до Постанови щодо товарної номенклатури публікується в *L – серії Офіційного бюлетеня Європейських Спільнот*.

Торговельні бар'єри, *Trade barriers* – загальний термін, який охоплює весь спектр заходів уряду щодо регулювання міжнародної торгівлі. Більшість торговельних бар'єрів базуються на тому самому принципі: встановлення додаткових коштів ведення торгівлі, які підвищують ціну відповідних товарів. Неодноразове повторне застосування торговельних бар'єрів у торгівлі між двома чи більше державами призводить до виникнення торговельних воєн. Торговельні бар'єри можуть набувати різних форм: 1) імпортні збори; 2) експортні ліцензії; 3) імпортні ліцензії; 4) імпортні квоти; 5) тарифи; 6) субсидії; 7) нетарифні обмеження; 8) добровільне обмеження експорту; 9) вимоги щодо місцевого контенту.

Торговельна піраміда преференцій ЄС, *EU Trade Preferences Pyramid* – складна піраміда торговельних преференцій, яку збудував ЄС у своїй зовнішній торгівлі. Торговельні партнери ЄС розподіляються між трьома великими категоріями: 1) найбільш преференційна група – користуються преференціями в рамках торговельних угод, які є більш сприятливими, ніж типова Загальна система преференцій (ЗСП) Наприклад - ЗСП + та ініціатива «Все,

крім зброї»); 2) середина група – з країнами, на які поширюються умови торгівлі стандартного режиму Загальної системи преференцій (ЗСП); 3) найменш преференційна – в основному, торгівля з розвинутими країнами, яка здійснюється на умовах режиму найбільшого сприяння СОР (РНС).

Торговельні преференції, *Trade preferences* – положення, прийняте в рамках ГАТТ у результаті Токійського раунду переговорів, що отримало назву Дозвільна стаття СОР. Згідно з цим положенням країни-члени СОР можуть надавати більш вигідні умови торгівлі країнам, що розвиваються, не поширюючи їх на інші країни. ЄС часто надає такі преференції, обумовлюючи їх дією окремих країн щодо боротьби з торгівлею наркотиками, захисту навколишнього середовища, чи дотримання певних стандартів умов праці. Угода про Глобальні торговельні преференції серед країн, що розвиваються, підписана у 1988 р. з ініціативи групи 77 країн (G77), встановила загальні рамки обміну торговельними преференціями між країнами, що розвиваються, задля стимулювання торгівлі всередині цієї групи.

Торговельна політика, *Trade policy* – сукупність рішень і заходів, які приймаються керівними органами певних цілісних політико-економічних утворень для регулювання торговельних відносин між економічними суб'єктами. Усі аспекти спільної торговельної політики ЄС можна розбити на кілька структурних блоків відповідно до основних методів регулювання зовнішньої торгівлі та їх цільового призначення: регулювання імпортно-експортних операцій, основні принципи митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі, засоби захисту внутрішнього ринку від негативних зовнішньоторговельних впливів, систему тарифних преференцій ЄС, систему квотування та ліцензування зовнішньоторговельних операцій та інші засоби регулювання зовнішньої торгівлі.

Торговельне право ЄС, *EU Trade Law* – це сукупність правових норм, прийнятих з метою реалізації спільної торговельної політики Спільноти.

Транс'європейські мережі (ТЕМ), *Trans-European Networks (TEN)* – концепція, яка виникла наприкінці 1980-х років у зв'язку з програмою єдиного ринку. Щоб забезпечити функціонування великого ринку та свободу пересування товарів, капіталів, людей і послуг, потрібні добре розвинені національні й регіональні транспортні та комунікаційні мережі, пов'язані між собою сучасною та ефективною інфраструктурою. ТЕМ охоплюють три сфери: 1) Транспортні ТЕМ: автомобільні та комбіновані перевезення, водні шляхи та морські порти, швидкісна європейська залізниця. До цієї ж категорії відносять інформаційні системи керування транспортом (наприклад, нова супутникова система визначення географічного місцеположення «Галілео»); 2) Енергетичні ТЕМ: електро та газопостачання. Головною

метою в цій галузі є створення єдиного енергетичного ринку та безпека постачання; 3) Телекомунікаційні ТЕМ: сприяють поширенню електронних послуг на базі телекомунікаційних мереж. Вони є стрижнем ініціативи «Інформаційне суспільство для всіх» у рамках програми «Електронна Європа». Спільнота розробляє директиви, в яких визначає: цілі; пріоритети; проекти, що являють собою спільний інтерес; та широкий спектр заходів у трьох відповідних секторах (транспорт, енергетика і телекомунікації).

Транснаціональний, *Transnational* – термін, який часто використовують для окреслення співпраці між підприємствами, які мають представництва більш ніж в одній країні ЄС.

Транзит, *Transit* – переміщення товару з країни експорту в країну імпорту через територію однієї або декількох третіх країн.

Транспарентний механізм, *RTA transparency mechanism* – механізм оголошення про регіональні торговельні угоди (RTA) та їх реєстрацію в СОТ.

Трансфер, *Transfer* – переказ валюти або інших цінностей з однієї держави (зокрема, від ЄС) до іншої.

Третя країна, *Third Country* – будь-яка країна, що не є членом ЄС. Цей вираз вживається, коли йдеться про стосунки між двома державами-членами ЄС (або між інституціями ЄС і державою-членом) та іншою країною, яка не входить до складу ЄС.

Угоди про економічне партнерство (УЕП), *Economic Partnership Agreements (EPAs)* – рамкові угоди про створення зони вільної торгівлі між ЄС та африканськими, карибськими та тихоокеанськими країнами (АКТ). Створені у відповідь на критику щодо попередньо існуючих невзаємних та дискримінаційних торговельних преференцій, які не сумісні з правилами СОТ. УЕП є ключовим елементом Котонуської Угоди, останньої із серії угод про розвиток і співпрацю між ЄС та АКТ, які повинні набрати чинності протягом 2008 р.

Угода про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею, *Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs)* – одна з багатосторонніх угод СОТ щодо торгівлі товарами. Вона забороняє пов'язані з торгівлею інвестиції, які є несумісні з базовими умовами ГАТТ від 1994 р.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) – частина державної системи класифікації інформації. УКТЗЕД служить збору даних про зовнішньоекономічну діяльність.

Фінансова перспектива, *Financial perspective* – це документ середньострокового бюджетного планування ЄС, який встановлює

обсяги і розподіл за категоріями бюджетних витрат Спільноти на найближчі 5–7 років і формується шляхом підписання міжінституційної угоди між трьома ключовими інституціями ЄС: Радою, Парламентом і Комісією.

Центральноєвропейська зона вільної торгівлі, *Central European Free Trade Association (CEFTA)* – угода про зону вільної торгівлі між країнами Центральної та Південно-Східної Європи, які не є членами ЄС. Угоду щодо створення CEFTA було підписано країнами Вишеградської групи (Польщею, Угорщиною, Чехією та Словаччиною) 21 грудня 1992 р. Зараз до складу CEFTA входять Албанія, Боснія та Герцеговина, Косово, Молдова, Сербія, Чорногорія, Хорватія та Македонія. Оновлені критерії прийняття до цієї організації, прийняті під час самміту у Загребі у 2005 р., включають: членство в СОТ, або зобов'язання дотримуватись правил СОТ; Угода про асоціацію з ЄС (у будь-якій формі); наявність угод про вільну торгівлю з теперішніми країнами-членами CEFTA.

Чотири свободи, *Four freedoms* – сформульовані в Римському договорі 1957 р. характеристики єдиного ринку, що передбачають вільний рух людей, капіталів, товарів і послуг.

Чутливі (рідше – **вразливі**) **товари**, *Sensitive Goods* – група товарів, у торгівлі якими звичайні заходи міжнародного регулювання торгівлі не забезпечують уникнення несприятливих наслідків для внутрішніх виробників цієї продукції. До цієї категорії зазвичай відносять продукцію сільського господарства, текстиль, одяг, легкові автомобілі тощо.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Агентства внутрішнього ринку ЄС 10, 30
Адвалорні мита 262, 265, 272, 277, 278, 282, 283, 355
Азійсько-Європейська Зустріч 244, 294
Азійсько-Європейський бізнес-форум 244
Акти вторинного права (нормативно-правові акти інституцій ЄС) 18, 19, 21, 29, 32, 37, 48, 110, 130, 190, 200, 225, 236
Акти первинного права (засновницькі договори ЄС) 18, 21, 29, 54, 110, 130, 132, 200, 233, 247
Амстердамський договір 54, 129, 235
Антидемпінгове регулювання 264–273, 278, 319
Антидемпінгові заходи 265, 329
Антидемпінгові мита 263, 272–273, 277, 329
Антидемпінгового розслідування процедура 270–273
Антисубсидійне регулювання 264, 265, 273–277, 279, 329
Антисубсидійні (компенсаційні) мита 264, 265, 277
Антирастівське регулювання 141–162, 133
Антирастівське законодавство 125, 148, 330
Антирастівського розслідування етапи 150
Асиметричні угоди про вільну торгівлю 14, 303, 304, 305

Б

Балканські країни 303, 305
Біла книга «Європейська транспортна політика до 2010 р.: час приймати рішення» 57
Біла книга щодо Завершення формування внутрішнього ринку і взаємне визнання 46
Біла книга щодо послуг загального економічного інтересу (СОМ(2004)374) 57
Білий список (в антирастівському регулюванні) 157

В

Вертикальні угоди між підприємствами 142, 145, 146
Визнання професійних кваліфікацій 27, 64, 331

Виключні повноваження Спільноти 4, 219, 248, 251, 319
Висновок (вид правового акту ЄС) 20, 21, 237
Висновок Суду ЄС 1/94 249
Вільний рух капіталу 58–62
Вільний рух осіб 48–54
Вільний рух послуг 54–58
Вільний рух товарів 31–37

Г

Гармонізована система опису і кодування товарів (HS) 71, 361
Гармонізовані стандарти 38
Генеральна Асамблея ООН 281
Генеральна угода з тарифів і торгівлі (GATT) 69, 220, 239, 240, 310
Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS) 239, 240, 249
Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку та послуг 26–28, 110
Генеральний директорат з питань зайнятості, соціальних справ та рівних можливостей 28
Генеральний директорат з питань здоров'я і прав споживачів 28
Генеральний директорат з питань інформаційного суспільства, транспорту та енергетики 28
Генеральний директорат з питань конкуренції 132–134, 178, 181
Генеральний директорат з питань оподаткування та митного союзу 28
Генеральний директорат з питань охорони навколишнього середовища 28
Генеральний директорат з питань підприємництва 28
Генеральний директорат з питань торгівлі 228–231
Генеральний директорат з питань правосуддя, свободи та безпеки 28
Горизонтальні угоди між підприємствами 142, 145
Групові звільнення (в антирастівському регулюванні) 154, 158

Д

Демпінг 261, 271, 273
Демпінгова маржа 270, 272
Державна допомога 130, 133, 141, 184–193, 199, 202, 337
Державні підприємства 130, 184, 194–197
Державної допомоги види 186, 187, 188
Державної допомоги критерії ідентифікації 186–187
Директива Комісії 70/50 35, 39
Директива Комісії 80/723 (Директива гласності) 195
Директива Ради 2003/54/ЄС (Директива щодо електроенергії) 57, 94
Директива Ради 2003/55/ЄС (Газова директива) 57, 94

Директива Ради 2004/38/ЕС 49–53, 65
Директива Ради 2005/36/ЕС
(щодо визнання професійних кваліфікацій) 20, 64, 331
Директива Ради 2006/123/ЕС
(Директива про послуги) 54, 57, 91–92
Директива Ради 88/361/ЕЕС 59
Директива Ради 97/67/ЕС (Поштова директива) 57
Директива Ради 98/34/ЕС 38, 45
Добровільна сертифікація 45, 93
Добровільне зобов'язання від експортера
(в антидемпінговому регулюванні) 273
Добровільні обмеження експорту 273, 290, 295–296
Договір про Європейський Союз
(Маастрихтський договір) 18, 60, 75, 79, 80, 84, 99, 225, 314
Договір про заснування Європейської
(Економічної) Спільноти (Римський договір) 15, 18, 22, 59, 60, 67, 79,
85, 129, 220, 222, 234
Договір про заснування Європейської Спільноти
з атомної енергії 18, 67, 129, 234
Договір про заснування Європейської Спільноти
з вугілля і сталі (Паризький договір) 67, 129, 220, 233

Е

Економіко-соціальний комітет ЄС 30
Економічна конвергенція 78, 90, 103
Економічне зростання 105, 110, 184
Економічний і монетарний (валютний) союз 78–84
Економічний і фінансовий комітет 30, 82, 83
Економічний союз 13, 16, 342
Експортна ціна (в антидемпінговому регулюванні) 266, 269, 270, 273
Етапи формування ЕМС 79

Є

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) 14, 45, 302
Європейська асоціація конкурентних відомств 139, 201
Європейська Комісія 26, 132, 228
Європейська компанія 65, 75
Європейська конкурентна мережа (ЄКМ) 139, 201
Європейська норма (EN) 38
Європейська організація сертифікації та досліджень (ЄОСД) 45
Європейська освітня фундація 30
Європейська патентна організація 30
Європейська Рада 23, 132
Європейська система центральних банків (ЄСЦБ) 30, 82–83
Європейська служба зайнятості (EURES) 54

Європейська стратегія зайнятості 95
Європейське агенство з безпеки та охорони
здоров'я на робочому місці 30
Європейське агенство з відбудови 30
Європейське агенство з оцінки медичних товарів 60
Європейський економічний простір
(ЄЕП) 16, 130, 242, 280, 302, 313–317
Європейський інвестиційний банк 22, 30
Європейський інвестиційний фонд 30
Європейський Парламент 22, 24, 25, 132, 227
Європейський соціальний фонд 30, 189
Європейський фонд регіонального розвитку 30, 189
Європейський фонд скерування
та гарантій сільського господарства 30, 189
Європейський центр з розвитку професійного навчання 30
Європейський центральний банк (ЄЦБ) 22, 30, 82–83
Європейські стандарти 38
Євросередземноморська зона вільної торгівлі 304
Євросередземноморська угода про заснування
асоціації між Європейською Спільнотою і її державами-членами
та Арабською республікою Єгипет 305–308
Єдиний (спільний) ринок 4, 13, 15, 16, 9–112, 314, 317
Єдиний європейський акт (ЄЕА) 59, 73–74, 78, 129, 235, 344
Єдиний митний тариф Спільноти (ЄМТ) 70–71, 259–264, 345
Єдині пункти контакту 92

3

Загальна система преференцій ЄС (ЗСП) 280–285, 345
Запобіжні заходи
(Safeguard measures) 264, 265, 277, 291, 299, 307, 319
Заходи захисту від торговельних бар'єрів 229, 290–293, 345
Заходи, що мають рівнозначний з кількісними
обмеженнями ефект 35, 36
Заходи, що мають рівнозначний
з митними зборами ефект 33, 34, 340
Звіт Кока 100
Злиття підприємств 141, 173–184, 202
Зловживання домінуючим становищем
на ринку 129, 141, 162–173, 202, 346
Зовнішньоторговельне сальдо ЄС 215, 346
Зона вільної торгівлі 13, 14, 107, 301–309, 346
Зона вільної торгівлі плюс 14, 346
Зона вільної торгівлі поглиблена 14, 17, 346
Зона преференційної торгівлі 13, 14, 301

I

Ідентифікація субсидії 274
Індекс споживчих цін 89
Індивідуальні звільнення (в антидотрастівському регулюванні) 135, 154, 160-161
Інституції ЄС 20, 22, 132, 227
Інтегрований митний тариф Європейської Спільноти (TARIC) 71–72, 347
Іспанські території в Африці (Сеута і Мелілья) 72, 280

K

Картель 133, 145, 161, 162
Картельна практика 141, 149, 150
Квотування зовнішньоторговельних операцій 35, 252, 287–290, 347
Кількісні обмеження у торгівлі 35, 256, 287–290, 296, 303, 347
Комбінована номенклатура Спільноти (CN) 236, 260, 307, 361
Комітет економічної політики 30, 82, 83
Комітет з квотування 289
Комітет регіонів 25, 30
Комітет статті 133, 231, 248
Компенсаційні (антисубсидійні) мита 263, 264, 277, 347
Компонентна структура зовнішньої торгівлі ЄС 216
Конвергенція цін 97
Конкурентна політика ЄС 124-128, 129–203, 243, 311, 347
Конкурентне право 129–132, 172, 202
Конкуренція економічна 123
Консультативний комітет ЄАВТ 316
Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) 281
Концентрація виробництва 123, 141, 173–184
Котонуська угода 245
Країни з неринковою економікою 253, 268
Країни з ринковою економікою 266, 269

L

Латинської Америки країни 245, 303
Лібералізм 223
Лісабонська стратегія 54, 93, 99–104
Ліцензування зовнішньоторговельних операцій 224, 240, 252, 287–290, 311

M

Маастрихтські критерії 79, 80

Маркування ЄС 41–42
Механізм регулювання курсів обмінів валют (ERM) 81
Митна територія 70, 72, 311, 350
Митне право ЄС 226
Митний кодекс ЄС 20, 72, 260, 286, 311
Митний союз 4, 13, 14, 17, 309–310, 351
Митний союз Європейської Спільноти 69–73
Митний союз між ЄС і Туреччиною 310–312
Митні збори з імпорту чи експорту 34, 262, 265, 306
Митні ставки нормальні 263
Митні ставки преференційні 263
Міжнародна економічна інтеграція 12, 12–17
Міжнародні договори Спільноти 238–247
Міжнародні торговельні договори Спільноти 238–247, 301–318
Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) 38, 44
Модулі (етапи) оцінки відповідності
(технічним нормам і стандартам ЄС) 43–44
Монетарна політика Спільноти 80, 83, 111

Н

Найменш розвинуті країни 246, 281
Національні антимонопольні органи 138–140, 149
Необхідні вимоги (essential requirements) 39
Непряме оподаткування 33, 36, 70, 88, 311
Нечутливі товари 282, 283
Ніщцький договір 68, 129, 235
Нового підходу директиви 39, 41, 42, 43
Нормальна вартість товару 266, 267, 268, 269, 270, 337
Нотифікація (у конкурентному регулюванні) 154, 160, 174, 177, 180, 181, 182, 191, 192

О

Обмеження переміщення і проживання
на території інших держав-членів ЄС 52
Обов'язкова сертифікація 41
Організація співробітництва у Перській затоці 309
Остаточні антидемпінгові мита 272, 278
Офіційний бюлетень ЄС 58, 161, 271, 272, 352
Оцінка відповідності (технічним нормам
і стандартам ЄС) 42, 43, 44

П

Пакт стабільності і зростання 81

Паралельна поведінка 150, 151
Паралельний імпорт 33, 153, 157
Плаваючі мита 273
План трансатлантичної економічної інтеграції 243
Повідомлення (вид правового акту ЄС) 11, 20, 100, 237
Повна економічна інтеграція 13, 17
Податкова дискримінація 37
Польський сантехнік 106
Попередні антидемпінгові мита 272
Послуг загального економічного інтересу 57, 93, 107, 108
Постанова (вид правового акту ЄС) 19, 130, 132, 236
Постанова Комісії 635/2006 49
Постанова Комісії 808/2004 174, 177
Постанова Ради 1/2003 134, 136, 138, 140, 142, 159, 160, 192, 201
Постанова Ради 139/2004 141, 174, 175, 176, 177, 184, 201
Постанова Ради 1612/68 20, 50, 51, 65
Постанова Ради 2026/97
(антисубсидійне регулювання) 236, 265, 274, 275, 276
Постанова Ради 2658/87 71, 236, 260
Постанова Ради 3285/94 (спільні правила імпорту) 253
Постанова Ради 3286/94 (щодо процедур спільної
торговельної політики Спільноти) 291, 292, 293, 299
Постанова Ради 384/96
(антидемпінгове регулювання) 264, 271, 273
Постанова Ради 520/94 (щодо квотування і
ліцензування зовнішньоторговельних операцій) 20, 287, 288, 289, 290
Постанова Ради 980/2005 (щодо ЗСП) 282, 283, 284
Постанова Ради 2603/69 (регулювання експорту) 236, 254, 255, 256
Правила походження товару 279, 285–286, 351
Правило (принцип) de minimis (у конкурентному
регулюванні) 146–147, 152, 187, 354
Право на проживання в інших державах – членах ЄС 49–52
Преференції автономні (односторонні) 279, 280, 287
Преференції договірні 279, 280
Преференції тарифні 279
Прецедентне право ЄС 21, 32, 34, 48, 168, 286
Принцип асиміляції (у торговельній політиці ЄС) 223
Принцип взаємного визнання 46–47, 73, 354
Принцип лояльності (у конкурентному праві) 197
Принцип недискримінації (у торговельній політиці ЄС) 223, 355
Принцип однорідності (у торговельній політиці ЄС) 223
Принцип свободи експорту 254–255
Програма «Все, крім зброї» 225, 247, 281, 283
Промислова власність 27
Протекціонізм 223

Р

Рада ЄС (Рада Міністрів ЄС) 24–25, 110, 132, 228
Рахункова палата (Європейський суд аудиторів) 22, 24, 29
Регіональна економічна інтеграція 12, 13
Регулювання експорту ЄС 254–259
Регулювання імпорту ЄС 253–254
Режим найбільшого сприяння 238, 279, 281, 356
Резолюція Ради про Новий підхід до технічної гармонізації і стандартизації 39
Реімпорт 33
Рекомендація Ради 2005/601/ЄС 20, 100, 101, 102
Репресивні мита 264, 293, 357
Ринок досконалої конкуренції 123, 184
Ринок монополістичної конкуренції 123, 124
Рівень відкритості економіки ЄС 217, 259
Рішення (вид правового акту ЄС) 19, 224, 225, 233, 237
Рішення Ради 93/465/ЄЕС
Рішення Суду ЄС 18, 20-21, 61, 130, 236, 237
Розмір субсидії 275, 276, 277
Розподілу квот методи 288–289
Розрахунок розміру субсидії 274

С

Світова організація торгівлі (СОТ) 21, 45, 47, 219, 223, 225, 235, 238, 239-241, 249, 287, 291, 294, 308, 357
Свобода підприємницької діяльності 56, 62–66,
Специфічні мита 262, 273, 283, 351
Симетричні угоди про вільну торгівлю 303, 304
Система акцизів Спільноти 37
Сконструйована вартість товару 267, 269, 270
Спеціальна ініціатива для вразливих країн задля їх сталого розвитку та урядування 282, 283
Спільна декларація ЄС-Японія 243
Спільна торговельна політика ЄС 220–224, 233, 234, 318, 319, 358
Спільний комітет ЄЕП 316
Спільної торговельної політики мета 221
Справа «AKZO» 170
Справа «Art Treasures» 32
Справа «Cassis de Dijon» 36, 46, 73
Справа «Commercial Solvents» 172
Справа «Commission v Italy» 187
Справа «Criminal proceedings against Corbeau» 197
Справа «Dassonville» 36, 39

Справа «General Motors» 170
Справа «Hoffmann – La Roche» 168, 169
Справа «IAZ International Belgium» 144
Справа «Michelin» 166
Справа «Philip Morris» 190
Справа «Quinine Cartel» 143
Справа «Siemens / Fanus» 144
Справа «Societe Technique Miniere v Maschinenbau Ulm» 153
Справа «Tetra Pak» 172
Справа «United Brands» 165, 168
Справа «Volk v Vervaecke» 147
Старіння населення 77, 100
Стратегія європейського внутрішнього ринку 20, 76
Структурні фонди ЄС 30, 189
Суд ЄС 22, 24, 29, 137, 232
Суд першої інстанції 29, 137, 232

Т

Тарифні квоти 262, 263, 359
Тарифні стелі 279, 360
Телекомунікаційні директиви 57
Теорія необхідних засобів (essential facilities) 168
Технічні бар'єри у торгівлі 249, 290, 293–295
Технічні норми та стандарти ЄС 38–48, 298, 320
Товари подвійного призначення 257
Товарна номенклатура 71, 262, 308, 361
Торговельна політика 212, 218–219
Торговельне право ЄС 224–226, 233–248
Торговельні бар'єри 290–293
Торговельні партнери ЄС 213–215, 264
Торговельного права ЄС джерела 225

У

Угода про активізацію торгівлі та інвестицій між Канадою та ЄС 244
Угода про асоціацію з Чилі 304
Угода про взаємне визнання технічних норм і сертифікатів між ЄС та США 243
Угода про економічне партнерство, політичну координацію і співробітництво (ЄС-Мексика) 303
Угода про Європейський економічний простір (ЄЕП) 314
Угода про співпрацю і митний союз між ЄС та Республікою Сан-Марино 312
Угода про торгівлю, співробітництво і розвиток (ЄС-ПАР) 305

Угода про трансатлантичне економічне партнерство (ЕС-США) 243
Угода СОТ по сільському господарству 239
Угода СОТ по текстилю і одягу 239
Угода СОТ про попередні інспекції 239
Угода СОТ про правила і процедури розгляду суперечок 240
Угода СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) 239, 240
Угода СОТ щодо антидемпінгових заходів 239
Угода СОТ щодо державних закупівель 240
Угода СОТ щодо застосування санітарних і фітосанітарних заходів 239
Угода СОТ щодо захисних заходів 240
Угода СОТ щодо імпортного ліцензування 240
Угода СОТ щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (TRIMS) 239, 240
Угода СОТ щодо митної оцінки 239
Угода СОТ щодо правил походження 239, 240
Угода СОТ щодо субсидій і компенсаційних заходів 240
Угода СОТ щодо технічних бар'єрів у торгівлі 239
Угоди про асоціацію 242, 304, 310
Угоди про митний союз 242, 312
Угоди про партнерство і співробітництво 242
Угоди про селективну дистрибуцію
Угоди про стабілізацію і асоціацію 242, 305
Угоди та узгоджені дії, що обмежують конкуренцію 141–162
Управління гармонізації внутрішнього ринку 30
Уругвайський раунд переговорів 237, 239, 240, 249, 264, 296

Ф

Фінансова перспектива на 2007–2013 рр. 102–104
Фінансовий інструмент скерування рибного господарства 30
Фонд згуртування 30
Франчайзингові угоди 159
Фундаментальні обмеження (hardcore restraints) щодо вертикальних угод 160

Х

Хижацьке ціноутворення 169

Ц

Цінова дискримінація 170, 171

Ч

Чорний список (в антирастівському регулюванні) 155, 158

Чотири свободи єдиного ринку 31–38, 48–67

Чутливі товари 282, 283, 364

Acquis communautaire 106

Erga omnes лібералізація 60

KEYMARK (Європейська система

оцінки відповідності виробу європейським нормам) 45–46

MAGHREB країни 303, 304

MASHREK країни 303, 304

MERCOSUR країни 309

NAFTA (Північно-американська зона вільної торгівлі) 14

SOLVIT (Мережа розв'язання проблем внутрішнього ринку ЄС) 31

TARIC (Інтегрований митний тариф Спільноти) 71–72, 347

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ПРОЕКТ «ТРЕНІНГОВІ ПРОГРАМИ З ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ»

Серія «Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» призначена для державних службовців України, які мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації стратегії нашої держави щодо інтеграції до європейських структур. Розрахована на слухачів Національної Академії державного управління при Президенті України (НАДУ), слухачів системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів. До публікацій в рамках серії «Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» входить ряд навчальних підручників, які охоплюють основний набір дисциплін з предмету європейська інтеграція й присвячені розгляду процесу європейської інтеграції України, інституцій та застосування права ЄС, спільних та галузевих політик ЄС, досвіду реформ країн Центрально-Східної Європи в контексті розширення, адаптації законодавства до права ЄС, торговельно-економічних відносин з ЄС, а також окремі методичні та довідкові посібники, які разом можуть використовуватись в якості навчально-методичних ресурсів для організації та проведення навчального процесу з використанням активних тренінгових форм навчання, відповідно до апробованих програм окремих модулів.

Даний комплекс навчальних матеріалів для слухачів та рекомендаційно-методичних матеріалів для викладацького персоналу, який призначений для використання при організації навчального процесу як у форматі короткотермінових спеціалізованих програм так і для академічних курсів з європейської інтеграції, було створено в рамках проекту «Спеціалізовані програми з питань європейської інтеграції для підвищення кваліфікації державних службовців України (II–IV категорії)» фінансованого «Strategic Programme Fund – Reuniting Europe Programme» Міністерства закордонних справ Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії й Посольства Великобританії в Україні.

Зміст, обсяг, характер викладу і структуризації навчальних матеріалів вироблено у тісній співпраці українських фахівців, науковців та методистів з питань європейської інтеграції з експертами з держав-членів ЄС, зокрема Великобританії, Ірландії, Польщі та Франції.

Мета проекту полягала в створенні шести окремих тематичних комплексів навчально-тренінгових матеріалів з питань європейської інтеграції та стосунків України з ЄС, на основі серії міждисциплінарних тренінгових семінарів з залученням провідних українських та європейських фахівців у галузі європейської інтеграції. Учасниками семінарів проекту стали близько 30 фахівці з різних напрямів європеїстики, права, врядування, економіки, міжнародних відносин та політології з Національної академія державного управління при Президенті України, її регіональних інститутів у Харкові, Дніпропетровську, Львові та Одесі, Дипломатичної Академія України, Київського національного торговельно-економічного університету, Київського національного економічного університету ім. В.Гетьмана, Українського університету фінансів та зовнішньої торгівлі та Національного університету «Києво-Могилянська академія». З їх числа було підготовлено 17 кваліфікованих тренерів на основі визнаних стандартів підготовки викладачів-тренерів з застосування інтерактивних методів навчання. Апробація створених комплексів навчально-тренінгових матеріалів та програм інтенсивних тренінгів відбулась під час пілотного навчання близько 250 державних службовців (3-5 категорій), у центральних та місцевих органах влади впродовж січня-листопада 2008 р.

До реалізації завдань проекту було залучено чимало організацій та інституцій, зокрема Університет Лондон Метрополітан, Північно-Ірландську школу врядування «NICO», Бялостоцьку школу врядування, Національну академію державного управління при Президенті України (НАДУ), Дипломатичну академію України, Дніпропетровський регіональний інститут НАДУ, Харківський регіональний інститут НАДУ, Національний технічний університет «Харківський політехнічний Інститут», Київського національного торговельно-економічного університету, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Українського університету фінансів та зовнішньої торгівлі. До виконання проекту було залучено також експертів з таких інституцій як: Національний університет ім. Т.Г.Шевченка, Державний департамент адаптації законодавства Міністерства юстиції, Департамент ЄС Міністерства закордонних справ, Департамент європейської інтеграції Міністерства економіки України, Управління зовнішньої політики Секретаріату Президента України, Управління європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України, тощо.

Навчальні підручники та інші допоміжні матеріали, з європейської інтеграції та стосунків України з ЄС, що входять у серію

«Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» є результатом цього проекту. Вони розроблено відповідно до державних освітніх стандартів на основі проведеної оцінки навчальних потреб державних службовців з питань європейської інтеграції серед відповідних категорій державних службовців за результатами серії зустрічей, інтерв'ю, фокус-груп та опитувань, які були проведені експертами проекту з представниками профільних органів державної влади протягом січня-березня 2006 року.

Проведена серія заходів з оцінки навчальних потреб зокрема виявили недостатню кількість та якість наявних централізовано здійснюваних програм підготовки державних службовців у сфері європейської інтеграції, які б базувались на міждисциплінарному модульному підході з застосування інтерактивних методологій навчання дорослої аудиторії. Було також виявлено, що в недостатньому обсязі здійснюється видання необхідних навчально-методичних посібників, збірників нормативно-правових актів, а також переклад зарубіжних видань українською мовою.

Комплекс навчальних матеріалів серії «Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» ставить за мету заповнити окремі існуючі прогалини в спеціальній літературі щодо освітньо-кваліфікаційної підготовки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування й мають практичне спрямування на виконання функціональних обов'язків відповідних органів державної влади у сфері європейської інтеграції.

Основною цільовою групою для навчання з питань європейської інтеграції є представники галузевих центральних органів виконавчої влади, які мають потребу щодо отримання, як базових знань з питань історії, організації та функціонування інститутів ЄС так і спеціалізованих знань з міжнародних відносин ЄС, порівняльного європейського права, досвіду розширених реформ у країнах ЦСЄ, економічної інтеграції, міжнародної торгівлі, галузевих політик ЄС та врядування.

Підручники разом з додатковими дидактичними навчальними матеріалами серії та словником-довідником термінів з європейської інтеграції можуть використовуватись як навчально-методичний ресурс для забезпечення декількох модульно побудованих міждисциплінарних навчальних програм з питань європейської інтеграції, зокрема:

- ❖ вступна програма для державних службовців, які не є фахівцями у галузі європейської інтеграції;
- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами з внутрішньої політики та стратегії;
- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами з юридичних питань;

- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами з окремих галузевих політик;
- ❖ спеціалізована програма для державних службовців, які є експертами у сфері міжнародної торгівлі та суміжних дисциплін.

Навчальні матеріали, які входять в дану серію були рекомендовані до друку Вченою радою Національної академії державного управління при Президентові України (протокол № 146/5-10 від 29 травня 2008 р. та затверджено Міністерством освіти і науки України (лист № 1.4/18-Г-1914 від 17.07 2008 р.)

Координатори проекту:

Керівник проекту – МАРКО БОЙЦУН, доктор історичних та політологічних наук, професор факультету права, врядування та міжнародних відносин Університету Лондон Метрополітен.

Менеджер проекту – ЯРОСЛАВ МУДРИЙ, магістр міжнародних відносин та європейських студій Лондонської Школи Економіки та Політичних Наук, менеджер міжнародних проектів факультету права, врядування та міжнародних відносин Університету Лондон Метрополітен.

Координатори проекту в Україні:

ІГОР ГРИЦЯК, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри європейської інтеграції Національної академії державного управління при Президентові України.

АНАТОЛІЙ ЯТЧЕНКО, кандидат політологічних наук, виконавчий директор Асоціації освіти дорослих

Контакти:

m.bojcun@londonmet.ac.uk
y.mudryi@londonmet.ac.uk
academy_pa@ukr.net
info@millennium.net.ua

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
ВСТУП	6
ЧАСТИНА 1.	
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЄДИНОГО РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СПІЛЬНОТИ	9
Вступ до частини 1	9
Розділ 1.1. Єдиний (спільний) ринок як одна з форм міжнародної економічної інтеграції	12
Розділ 1.2. Правові й інституційні засади та базові принципи функціонування єдиного ринку ЄС	18
1.2.1. Джерела права, що визначають функціонування єдиного ринку	18
1.2.2. Основні інституції, спеціалізовані агенції та установи єдиного ринку	22
1.2.3. Базові свободи єдиного ринку: вільний рух товарів	31
1.2.4. Технічні норми та стандарти в ЄС	38
1.2.5. Вільний рух осіб, послуг та капіталу	48
1.2.6. Свобода підприємницької діяльності	62
Розділ 1.3. Історичний огляд формування єдиного ринку на теренах Європейської Спільноти	67
1.3.1. Заснування Європейських Спільнот та плани створення єдиного ринку	67
1.3.2. Виникнення і розвиток Митного союзу	69
1.3.3. Єдиний європейський акт і строки формування Єдиного ринку	73
1.3.4. Завершення формування єдиного ринку та народження Європейського Союзу	74
1.3.5. Економічний і монетарний союз	78
Розділ 1.4. Сучасний стан та актуальні проблеми Єдиного ринку	85
1.4.1. Здобутки єдиного ринку	85
1.4.2. Проблеми та перспективи розвитку єдиного ринку	90

1.4.3. Розвиток єдиного ринку в контексті Лісабонської стратегії	99
1.4.4. Єдиний ринок у контексті розширення ЄС	104
Висновки до частини 1	110
Питання для самоконтролю	112
Перелік використаних джерел	113
Перелік рекомендованих джерел	118

ЧАСТИНА 2.

ПРАВИЛА КОНКУРЕНЦІЇ В ЄС

Вступ до частини 2	120
Розділ 2.1. Політика конкуренції: сутність, цілі та завдання	123
Розділ 2.2. Правові та організаційні основи конкурентної політики ЄС	129
2.2.1. Джерела конкурентного права ЄС	129
2.2.2. Повноваження інституцій ЄС у сфері конкурентної політики	132
2.2.3. Національні антимонопольні органи держав-членів у регулюванні конкуренції на комунітарному рівні	138
Розділ 2.3. Регулювання конкуренції на ринку ЄС	141
2.3.1. Угоди та узгоджені дії, що обмежують конкуренцію	141
2.3.2. Зловживання домінуючим становищем на ринку	162
2.3.3. Злиття і поглинання підприємств	173
2.3.4. Державна допомога та державні підприємства	184
Висновки до частини 2	200
Питання для самоконтролю	203
Перелік використаних джерел	204
Перелік рекомендованих джерел	208

ЧАСТИНА 3.

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПРАВО І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Вступ до частини 3	209
Розділ 3.1. Передумови формування і загальна характеристика спільної торговельної політики ЄС	212

3.1.1. ЄС як світовий торговельний партнер	212
3.1.2. Суть спільної торговельної політики і торговельного права ЄС	218
3.1.3. Роль інституцій ЄС у здійсненні спільної торговельної політики	227
Розділ 3.2. Торговельне право Європейського союзу	233
3.2.1. Внутрішнє торговельне законодавство ЄС	233
3.2.2. Міжнародні торгово-економічні договори Спільноти	238
3.2.3. Комунітарні та національні повноваження у сфері торгівлі	248
Розділ 3.3. Регулювання зовнішньої торгівлі ЄС	252
3.3.1. Загальні правила регулювання імпорту та експорту	253
3.3.2. Єдиний митний тариф Спільноти	259
3.3.3. Антидемпінгове, антисубсидійне та запобіжне регулювання	264
3.3.4. Система преференцій та правила походження товару	279
3.3.5. Квотування і ліцензування зовнішньоторговельних операцій	287
3.3.6. Інші заходи регулювання зовнішньої торгівлі	290
Розділ 3.4. Торговельна політика ЄС і нові країни-члени	297
Розділ 3.5. Форми торговельно-економічних відносин (інтеграції) третіх країн з ЄС	301
3.5.1. Співробітництво в режимі вільної торгівлі	301
3.5.2. Митний союз із ЄС	309
3.5.3. Європейський економічний простір (ЄЕП)	313
Висновки до частини 3	318
Питання для самоконтролю	322
Перелік використаних джерел	323
Перелік рекомендованих джерел	328
 ГЛОСАРІЙ	 329
 ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК	 365
 ІНФОРМАЦІЯ ПРО ПРОЕКТ «ТРЕНІНГОВІ ПРОГРАМИ З ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ	 376

Навчальне видання

Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції

А. О. БОЯР

**ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС:
РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ
ТОРГІВЛІ ТА КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ
ЄДИНОГО РИНКУ ЄС**

Підручник

За загальною редакцією:
М. Бойцуна, І. Грицяка, Я. Мудрого, О. Рудіка,
Л. Прокопенко та В. Стрельцова

До серії «Бібліотека державного службовця у галузі європейської інтеграції» входить ряд навчальних посібників, які можуть використовуватись як навчально-методичні ресурси до окремих модулів навчально-тренінгових програм з питань європейської інтеграції:

1. Інституційна та правова основа ЄС.
2. Відносини з Європейським Союзом та процес європейської інтеграції України.
3. Спільні політики Європейського Союзу та їх значення для України.
4. Розширення ЄС та досвід реформ країн Центрально-Східної Європи.
5. Адаптація українського законодавства до права Європейського Союзу.
6. Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС.

Це видання є першою частиною навчального посібника до модуля «Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС», що входить до цієї серії. Посібник розрахований на державних службовців України II–IV категорій, які працюють у міністерствах та інших профільних органах державної влади і мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації стратегії України на інтеграцію до європейських структур.

Підписано до друку 26.11.2008. Формат 60 x 84/16.
Гарнітура Ukrainian PeterburgС. Друк офс. Папір офс.
Ум. друк. арк. 22,13. Обл.-вид. арк. 19,36.
Наклад 600 прим. Зам. 612.

Видавництво «Міленіум»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 535 від 19.07.2001 р.

м. Київ, вул. Фрунзе, 60
Тел./факс 501-52-49, 462-51-52, 222-74-35
E-mail: info@millennium.net.ua
www.millennium.net.ua