

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного приватного, комерційного та цивільного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Правове регулювання обмеження експорту та імпорту в ЄС»

Студентки 2 курсу,
11 м групи,
спеціальності
293 «Міжнародне право»

Олійник
Юлії
Миколаївни

Науковий керівник,
к.ю.н., доцент

Гарант освітньої
програми,
к.ю.н., доцент

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 Організаційно-правові засади торгівельних відносин в Європейському Союзі	
1.1. Поняття, зміст та основні ознаки торгівельних відносин в ЄС...	8
1.2. Принципи формування торгівельних відносин за законодавством ЄС.....	20
1.3. Історичні етапи розвитку торгівельних відносин в ЄС.....	27
РОЗДІЛ 2 Нормативно-правове забезпечення експорту та імпорту в ЄС	
2.1. Правові засади формування імпорту в ЄС.....	35
2.2. Особливості експортних правовідносин в країнах ЄС.....	47
РОЗДІЛ 3 Правові аспекти обмеження торгівельних відносин в ЄС	
3.1. Кількісні обмеження в зовнішній торгівлі ЄС.....	55
3.2. Особливості ведення бізнесу в ЄС: імпортні обмеження, квоти..	68
3.3. Обмеження експорту як важливий чинник розвитку економіки...	86
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розкриваючи актуальність дослідження вибраної теми дипломної роботи, слід, перш за все зазначити, що Україна перебуває на етапі, коли економічна та торговельна інтеграція до європейської спільноти є неминучою. Завдяки географічному розташуванню, вона, як найбільша за територією європейська країна, викликає зацікавлення з боку як східних, так і західних сусідів.

Важливо вказати на те, що на сьогоднішній день на ринках країн ЄС порівняльні переваги України потужно виявляються у сировинних товарних групах. Індекс виявлених порівняльних переваг засвідчує, що Україна спеціалізується переважно на виробництві товарів із низькою доданою вартістю, передусім на продукції металургії.

Слід зауважити, що основні бар'єри у міжнародній торгівлі між Україною та ЄС можна умовно розподілити на дві самостійні та відокремлені за характером впливу на торговельні потоки групи. Перша - це природні бар'єри, зокрема, географічна відстань між країнами, інфраструктура транспортування вантажів тощо.

З посиленням процесів глобалізації, охопленням ними все більшої кількості країн, розвитком сучасних комунікацій відбувається скорочення "відстаней" та уніфікація природних умов розвитку, що призводить до зменшення впливу цієї групи нетарифних бар'єрів на обсяги товаропотоків. Друга група бар'єрів включає різні інструменти зовнішньоекономічної політики, що створюються урядами країн та безпосередньо впливають на рівень ввезення і вивезення товарів. Таким чином, розвиток економіки і розповсюдження уявлень про ефективність світової торгівлі без торговельних бар'єрів веде до поступового зниження впливу також і цієї групи бар'єрів.

Передусім слід зауважити, що система імпорتنих та експортних обмежень Європейського Союзу відображає прагнення європейських країн забезпечити конкурентоспроможність і подальше зміцнення позицій своїх компаній на світовій арені, економічну і продовольчу безпеку угруповання, а

також захистити європейські компанії у так званих "чутливих" секторах економіки, які мають важливе значення, і, незважаючи на свою економічну неефективність, знаходяться під пильним контролем держав.

У зв'язку з обмеженням експорту та імпорту товарів в ЄС можна виділити наступні проблеми:

- 1) відсутність у виробників деяких видів товарів дозволів на постачання цих товарів до країн Євросоюзу;
- 2) неефективна цінова політика;
- 3) невідповідність деяких видів українських товарів вимогам європейських стандартів;
- 4) низький рівень конкурентоспроможності українських виробників, який, пояснюється наступними причинами: непомірно високий рівень зносу основних виробничих фондів, відсутність прогресивних технологій виробництва та висококваліфікованих працівників, нераціональне використання виробничих потужностей, низький рівень розвитку систем менеджменту, нестійкий фінансовий стан, тощо.
- 5) відсутність налагоджених зв'язків для збуту;
- 6) недостатня кількість квот для деяких галузей, зокрема тих, які в повному обсязі використали усі квоти ще в першому півріччі [6, с. 100]

На нашу думку, лише комплексні зусилля держави та бізнесу (на законодавчому, а також макро- і макrorівнях) можуть змінити ситуацію.

Заходами для вирішення вищенаведених проблем є наступні:

- 1) усестороння гармонізація національних стандартів якості та технічних процедур до європейських стандартів та імплементація норм ЄС в законодавство України щодо цих питань;
- 2) отримання сертифікатів екологічної продукції;
- 3) налагодження переговорів з ЄС щодо збільшення квот деяких видів продукції (зокрема, круп, соків, меду тощо);
- 4) зміни в принципах роботи самих підприємств: покращення якості управління, технічному переоснащенні, зміни процесів виробництва тощо.

Проблематика правового забезпечення засад обмеження експорту товарів визначається з позиції членства держави у СОТ та її євроінтеграційного напрямку. Правовий режим обмеження експорту та імпорту товарів в ЄС, як специфічний вид правового регулювання певної сфери суспільних відносин, спрямований на вирішення певних задач за допомогою різного сполучення правових засобів. Таким чином актуальність обраного аспекту дослідження зумовлена необхідністю заповнити наявні прогалини щодо питання практичного застосування суб'єктами господарювання конкретних норм національного та міжнародного законодавства, зокрема у сфері експорту та імпорту товарів в ЄС, а також їх обмеження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є всебічний аналіз, пошук та дослідження нових теоретичних положень щодо нормативно-правового регулювання обмеження експорту та імпорту в ЄС, розробка та підготовка пропозицій з удосконалення відповідного законодавства.

З метою реалізації поставленої мети визначено такі основні **завдання**:

- охарактеризувати поняття, зміст та основні ознаки торгівельних відносин в ЄС;
- визначити основні принципи формування торгівельних відносин за законодавством ЄС;
- проаналізувати історичні етапи розвитку торгівельних відносин в ЄС;
- сформулювати правові засади формування імпорту в ЄС;
- розкрити особливості експортних правовідносин в країнах ЄС;
- провести комплексну характеристику кількісних обмежень в зовнішній торгівлі ЄС;
- зазначити особливості ведення бізнесу в ЄС стосовно експортних та імпортованих обмежень.

Об'єктом дослідження є суспільні правовідносини, що складаються у зв'язку з правовим регулюванням обмеження експорту та імпорту в ЄС.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання правового

регулювання обмеження експорту та імпорту в ЄС.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених в сфері міжнародного права. У процесі дослідження використано класичні та сучасні методи наукових досліджень, зокрема: теоретичного узагальнення, системний, діалектичний (для визначення загального поняття, змісту та основних ознак торгівельних відносин в ЄС), спостереження, аналізу і синтезу, групування (для аналізу принципів формування торгівельних відносин за законодавством ЄС), історико-логічної аргументації (для дослідження історичних етапів розвитку торгівельних відносин в ЄС), порівняльного аналізу та узагальнення (для дослідження правових засад формування імпорту в ЄС, особливостей експортних правовідносин в ЄС), а також методів статистичних вибірок, аналогії (кількісні обмеження в зовнішній торгівлі ЄС). Інформаційну базу дослідження становили основні положення сучасної теорії міжнародного права, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, нормативно-правові акти тощо.

Наукова новизна. Проведене дослідження дало змогу сформулювати наступні нові наукові положення:

- у дипломній роботі реалізовано суттєво новий підхід до проблеми обмеження експорту та імпорту в ЄС;
- при розкритті сутності торгівельних відносин в ЄС зазначається, що дані правові відносин є особливим видом правової юрисдикції, яка має свою форму і з цих підстав ринок ЄС розглядається як необхідний елемент економіки держави зважаючи не лише на обсяги господарських операцій, що на ньому здійснюються, а першочергово – на його значення для розвитку держави та її суб'єктів;
- доведено, що кількісні обмеження експорту та імпорту до країн ЄС мають визначальне значення для всіх фінансових інститутів держави та економічної системи в цілому;
- сформульовано теоретичне положення про те, що правові засади

формування експорту та імпорту в ЄС потребують ґрунтовнішого законодавчого врегулювання, оскільки від цього залежить вагомий вплив на економічний розвиток країни..

Практичне значення одержаних результатів. Наукове та практичне значення роботи визначається новизною дослідження й зумовлене прикладним характером висновків і рекомендацій, які спрямовані на вдосконалення законодавства, а також усунення деяких проблем правозастосовної практики.

Практичне значення одержаних результатів полягає також у можливості їх використання в різних сферах, зокрема:

а) у науково-дослідних роботах для подальшого вивчення проблем обмеження експорту та імпорту в ЄС;

б) у правотворчій діяльності з метою вдосконалення вітчизняного законодавства, що регулює торгівельні відносини з ЄС за зовнішньоекономічну діяльність України;

в) у навчальному процесі під час проведення лекцій та практичних занять з відповідних навчальних дисциплін, а також при підготовці підручників, навчальних посібників, тощо.

Апробація результатів дослідження. Наукова стаття, яка стосується дослідження на тему «Правове регулювання обмеження експорту та імпорту в ЄС» була опублікована у Збірнику наукових статей студентів заочної форми навчання, які здобувають освітній ступінь магістра за спеціальністю «Міжнародне право».

Структура роботи. Робота складається з трьох розділів, восьми підрозділів, висновків та пропозицій і списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 112 сторінок, із яких основна частина роботи – 103 сторінки. Список використаних джерел складається з 98 назв.

РОЗДІЛ 1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

1.1. Поняття, зміст та основні ознаки торгівельних відносин в ЄС

Розкриваючи актуальність даного питання слід звернути увагу на те, що на сьогоднішній день перед світовою торговельною системою постають все нові і нові виклики, які можуть в подальшому посилити розрив в економічному розвитку розвинутих країн та країн, що розвиваються, а також негативно впливати на торгівлю між усіма країнами світу. Зокрема, неможливість досягнення згоди та закінчення Дохійського раунду переговорів, намагання країн-членів БРІК «посунути» таких світових гравців, як США, ЄС та Японія, сприяли поглибленню тенденції створення нових інтеграційних об'єднань шляхом укладання угод про створення зон вільної торгівлі. Основним лідером серед країн щодо укладання вищезазначених угод залишається Європейський Союз. Враховуючи ратифікацію 16 вересня 2014 року Угоди про асоціацію між ЄС та Україною [1], існує необхідність визначення та ознайомлення з досвідом договірних відносин Європейського Союзу в економічній сфері з країнами світу з метою подальшого використання під час визначення пріоритетів поглиблення торговельних відносин з країнами, які уклали угоди про вільну торгівлю з ЄС. Разом з тим, велика кількість укладених Європейським Союзом угод про асоціацію та зони вільної торгівлі з країнами світу створює певні труднощі щодо розуміння цілей проведення так званої політики ЄС «повного охоплення угодами країн світу».

Дослідженню особливостей поняття, змісту та основних ознак торгівельних відносин в ЄС присвячено значну кількість праць Європейської Комісії [3; 5; 6; 7; 8; 11; 12; 13; 14]. Вагомий вклад у розробку концепцій теорії економічної інтеграції, питань розвитку національних економік в умовах міжнародної економічної інтеграції та особливостей входження України в інтеграційні об'єднання внесли вітчизняні вчені І.Бураковський [2,

с.18] та В.Чужиков [9, с.140]. У роботах науковців сформульовано концептуальні засади теорії торгівельних відносин ЄС, а також основні інтеграційні процеси, розглянуто передумови й ефекти економічної інтеграції. Проте в цих працях ще недостатньо проаналізовано суттєві зміни в зовнішньоекономічній політиці ЄС, які зумовлені новими підходами створення наступної генерації зон вільної торгівлі на початку XXI ст.

Європейський Союз є одним з найбільш потужних ринків світу, на який прагнуть отримати доступ багато країн. З огляду на стрімкий розвиток зовнішньої торгівлі країн ЄС для України доцільно також розглянути досвід ЄС з укладання угод з іншими країнами світу.

Європейський Союз свого часу уклав угоди про створення зон вільної торгівлі з більш ніж 50 країнами світу. Разом з тим, угоди між Європейським Союзом та країнами різних регіонів світу мають свої особливості [2, с.19].

Слід звернути увагу на те, що зовнішньоторговельна політика ЄС спрямована на всебічний розвиток економічних відносин з країнами світу та на їх повне охоплення за рахунок укладання угод про створення зон вільної торгівлі, угод про асоціацію або економічне партнерство всіх регіонів світу. Варто відзначити, що серед країн, з якими ЄС уклав угоди або ж лише проводить переговори, є ті, що займають далеко не перші позиції серед торговельних партнерів ЄС. Оскільки ЄС уклав велику кількість угод про асоціацію з іншими країнами і продовжує розширювати свою діяльність в зазначеному напрямку, проводячи так звану політику «повного охоплення угодами країн світу», українські товаровиробники після тимчасового застосування Угодою про асоціацію в частині положень щодо створення зони вільної торгівлі матимуть можливість отримати поглиблений доступ не лише на ринок ЄС, а й на ринки цих країн.

Поряд з цим, беручи до уваги ратифікацію Верховною Радою України та Європейським Парламентом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також прийняття постанови «Про Заяву Верховної Ради України «Про європейський вибір України» 16 вересня 2014 року, якою підтверджено суве-

ренний вибір України на користь майбутнього членства в Європейському Союзі відповідно до статті 49 Договору про Європейський Союз [4], великий інтерес для України становлять угоди про асоціацію європейського типу, які передбачають подальше членство в ЄС. До них відносяться угоди, укладені між ЄС та Македонією (2004 р.), Албанією (2009 р.), Чорногорією (2010 р.). Саме ці країни є кандидатами на вступ до ЄС, а також традиційними торговельними партнерами ЄС. Разом з тим, між Боснією та Герцеговиною і ЄС, а також Сербією та ЄС, які також мають юридично закріплене право набуття членства в ЄС, укладено тимчасові угоди про торгівлю. Це пов'язано з декількома чинниками: по-перше, наразі ні Боснія та Герцеговина, ні Сербія не є членами СОТ, по-друге, ратифікація зазначених угод не є можливим в згаданих країнах у зв'язку з внутрішньодержавними процедурами.

Саме Європейський Союз для країн Західних Балкан є найбільшим торговельним партнером, на який припадає більше двох третин загального обсягу торгівлі регіону. В цілому частка регіону в загальній торгівлі ЄС склала 1% в 2016 році, проте частка окремих країн була дуже низькою: Сербія - 0,5%, Боснія і Герцеговина - 0,25%, Македонія - 0,15%, Албанія - 1%, Чорногорія - 0% [5]. В свою чергу, частка України в загальній торгівлі ЄС становила 1,1%, що свідчить про те, що Україна є більш стратегічним партнером для ЄС в економічному плані в порівнянні з країнами Західних Балкан. У 2016 році основними статтями імпорту ЄС з країн Західних Балкан були машини і транспортне обладнання (24,1%), промислові товари, що класифікуються головним чином як матеріали (21,1%), та інші промислові товари (20,3%). Основними статтями експорту ЄС до країн Західних Балкан були в основному машини і транспортне обладнання (26,9%), промислові товари, що класифікуються головним чином як матеріали (22,3%), продукція хімічної промисловості (15,2%) та мінеральне паливо (12,3%) [5].

Окремо слід зазначити, що Європейський Союз досить часто практикує надання автономних торговельних преференцій пріоритетним країнам в торговельному співробітництві. Країни Західних Балкан не стали

виключенням. З 2005 року ЄС впровадив автономний торговельний режим з згаданими країнами (наразі термін дії преференцій продовжено до кінця 2015 року), який надає змогу експортувати товари до ЄС без стягнення митних зборів. Виключення з згаданого режиму становлять такі товари: вино, яловичина та деяка рибна продукція, експорт до ЄС яких здійснюється в рамках тарифних квот. Преференційний режим сприяв збільшенню експорту з країн Західних Балкан до ЄС. У 2013 році ЄС був найбільшим у регіоні торговельним партнером з імпорту (72,7%) та експорту (81,8%) країн Західних Балкан [5].

На нашу думку, особливої уваги заслуговують угоди про асоціацію, які були підписані 27 червня 2014 року з країнами-членами Східного партнерства: Україною, Грузією, Молдовою. Саме положення цих угод про асоціацію мають багато спільного. Наприклад, поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між ЄС та Грузією сприятиме негайній лібералізації торгівлі шляхом скасування всіх мит на імпорт товарів. В результаті імпортери ЄС зможуть заощадити 10,8 млн. євро на рік, а їх грузинські колеги - близько 84,2 млн. євро на рік на імпорт з ЄС. Грузинська сільськогосподарська продукція стане більш привабливою на ринку ЄС завдяки скасуванню імпортних мит ЄС приблизно на 5,7 млн. євро на основні види сільськогосподарської продукції та на 0,5 млн. євро на перероблену сільськогосподарську продукцію [6, с.7-8]. В свою чергу, для Молдови набуття чинності положень Угоди про асоціацію щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС сприятиме негайній лібералізації торгівлі шляхом скасування всіх мит на імпорт товарів. В результаті імпортери ЄС зможуть заощадити 64 млн. євро на рік, а молдовські підприємці - близько 83 млн. євро на рік на імпорт з ЄС. Молдовська сільськогосподарська продукція стане більш привабливою на ринку ЄС завдяки скасуванню імпортних мит ЄС приблизно на 43 млн. євро на основні види сільськогосподарської продукції та на 3 млн. євро на перероблену сільськогосподарську продукцію. Однак лібералізація є асиметричною на

користь Молдови, яка для деяких продуктів буде поступово скасовувати мита протягом тривалішого перехідного періоду в порівнянні з ЄС [7, с.135]. В свою чергу для України набуття чинності положень Угоди про асоціацію в частині створення зони вільної торгівлі створить додаткові можливості для торгівлі шляхом зниження або скасування тарифів на імпорту товарів. Українські експортери зможуть заощадити 487 млн. євро щорічно. Також аналогічно до угоди з Молдовою, Україна матиме можливість скасування або зменшення тарифів на власну продукцію протягом довшого перехідного періоду в порівнянні з ЄС [8, с.98].

Враховуючи досвід країн Західних Балкан у економічній співпраці з ЄС, здається можливим передбачити позитивні зрушення у торгівлі між ЄС та країнами-членами Східного партнерства за умови продовження цими країнами політики зближення та інтеграції з Європейським Союзом.

Класичними угодами про вільну торгівлю є угоди, укладені між ЄС та Фарерськими островами, Норвегією, Ісландією, Швейцарією [9, с. 124]. По-перше, досвід цих країн в торговельному співробітництві з ЄС є дуже вагомим для України, враховуючи той факт, що 24 червня 2010 року була підписана в Рейк'явіку Угода про вільну торгівлю між державами-членами ЄАВТ і Україною.

Тому дана угода охоплює широке коло питань, у тому числі торгівлю товарами (промислова та перероблена сільськогосподарська продукція, риба та інші морські продукти), торгівлю послугами, інвестиції, захист прав інтелектуальної власності, державні закупівлі та положення про конкуренцію. Двосторонні угоди щодо сільськогосподарської продукції між окремими державами-членами ЄАВТ та Україною також є одним з механізмів створення зони вільної торгівлі між обома сторонами. Промислові товари, що виробляються в Україні, у тому числі риба та інші морські продукти, отримують безмитний доступ на ринки ЄАВТ з моменту набуття чинності Угоди. Для таких товарів, вироблених в ЄАВТ та імпортованих в Україну, більшість мит також будуть нульовими з дати набуття чинності Угоди, у той

час як більшість інших будуть поступово скасовані протягом 10-річного перехідного періоду. Угода передбачає тарифні пільги на перероблену сільськогосподарську продукцію. Тарифні пільги по основним видам сільськогосподарської продукції визначені у двосторонніх угодах про сільськогосподарську продукцію, які є частиною механізмів створення зони вільної торгівлі між Сторонами. Угода містить положення щодо спрощення торгівлі та про санітарні і фітосанітарні заходи, технічні регламенти, державні торгові підприємства, субсидії, торговельний захист і виключення, згідно з відповідними угодами СОТ [10, с.8].

Торговельні відносини країн-членів ЄАВТ з ЄС мають дуже змістовне підґрунтя. Так, наприклад, ЄС на сьогодні є найбільш важливим торговельним партнером Ісландії, а також Норвегії, США, Бразилії, Китаю та Швейцарії. Економічні та торговельні відносини Ісландії з ЄС, в основному, регулюється в рамках ЄАВТ, що означає, що Ісландія юридично зобов'язана імплементувати національне законодавство до законодавства ЄС, яке регулює вільний рух товарів (за винятком сільськогосподарської продукції), осіб, послуг і капіталу [11]. Аналогічна ситуація склалася і відносинах Норвегії з ЄС та Швейцарії з ЄС. Також ЄАВТ передбачає подальшу лібералізацію торгівлі сільськогосподарською продукцією з ЄС.

Таким чином, посилення торговельних відносин між Україною, ЄС та ЄАВТ, враховуючи всі укладені угоди між ними, в майбутньому може призвести до полегшення доступу товарів та послуг на ринки сторін.

Варто зазначити, що особливої уваги заслуговує укладена Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Республікою Корея. Ця угода стала першою з так званих «угод нового покоління» та набула чинності з 01.07.2011 р. Після набуття чинності згаданою угодою експорт деяких товарів ЄС до Республіки Корея був повністю лібералізований та збільшився на 32% (3 млрд. євро) в період з липня 2011 року по червень 2012 року в порівнянні з попереднім періодом. Разом з тим, експорт ЄС товарів, які підпадали під часткову лібералізацію, збільшився на

10% або 1,4 млрд. євро [12].

Також в цьому регіоні ЄС наразі має парафовану з Сінгапуром угоду (20.09.2013р.), а також проводить переговори щодо укладання угод про ЗВТ з Індією (з 2007 р.), Малайзією (з 2010 р.), В'єтнамом (з 2012 р.), Японією (з 2013 р.), Таїландом (з 2013 р.).

Цікавим є досвід ЄС з укладання угод з країнами Південної та Північної Америки, а саме:

- Перу та Колумбією - Угода була підписана 26.06.2012р., тимчасове застосування положень Угоди відбувається з 01.03.2013р. для Перу та з 01.08.2013р. для Колумбії. Перевагами від укладання зазначеної угоди є відкриття ринків для вільного руху товарів, послуг, державних закупівель та інвестицій; значна економія на скасуванні імпорتنих мит в двосторонній торгівлі наприкінці перехідного періоду; створення кращих умов торгівлі для підприємств обох сторін через сприяння розвитку конкуренції, прозорості і прав інтелектуальної власності; розвиток інновацій, модернізація виробництва, спрощення процедур торгівлі та передачі технологій; заохочення щодо збереження високого рівня охорони праці та навколишнього середовища [13];

- Чилі - угода підписана 18.11.2002р., торгова частина угоди набула чинності з 01.02.2003р., в повному обсязі Угода набула чинності з 01.03.2005р. Угода про вільну торгівлю між ЄС і Чилі сприяла значному зростанню обсягів торгівлі товарами та послугами. В 2011 році двосторонній товарообіг зріс більш ніж удвічі в порівнянні з 2003 роком (з 7,7 млрд. євро у 2003 році до 18,6 млрд. євро в 2011 році). В рамках Угоди було створено двосторонні органи: Комітет асоціації та спеціальні комітети з метою оцінки торговельних показників і вироблення рекомендацій та рішень для подальшого поглиблення торгівлі між сторонами [14].

Створення аналогічних органів передбачається ст. 460-470 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, під час роботи яких вирішуватимуться питання двостороннього характеру, пов'язані з функціонуванням угоди [15].

Також варто зазначити, що створення відповідних органів є поширеною практикою після укладання згаданих угод, і ніякою мірою не означає передачу сторонами будь-яких наднаціональних повноважень цим органам.

Таким чином, стає цілком очевидним, що шляхом укладання угод про створення зон вільної торгівлі, про асоціацію, про економічне партнерство Європейський Союз прагне полегшити доступ, перш за все, товарів власного виробництва на ринки різних країн світу та закріпити власну позицію в міжнародній торгівлі.

Тому вище проведений аналіз свідчить про можливість для країн, які укладають угоди про вільну торгівлю з ЄС, не лише наростити обсяги двосторонньої торгівлі та отримати доступ до величезного внутрішнього ринку ЄС, який охоплює 28 країн, а й провести реформи, які сприятимуть покращенню стандартів життя в цих країнах. Таким чином, тимчасове застосування положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині створення зони вільної торгівлі сприяло б збільшенню двостороннього товарообігу. Тому правильність рішення стосовно можливого відкладення до кінця 2015 року застосування положень ЗВТ викликає сумніви та є неоднозначним.

І хоча саме Угода про асоціацію між Україною та ЄС надасть можливість Україні не тільки потрапити на внутрішній ринок ЄС, а й посилити присутність на міжнародному ринку, зважаючи на ту кількість угод, які ЄС уклав і в майбутньому укладе з країнами світу, Україні вже зараз необхідно задуматися над розширенням переліку країн, на які буде спрямовуватися її зовнішньоторговельна політика. Зважаючи на непрості відносини, які склалися з основним торговельним партнером України Росією, виникає необхідність конвергенції напрямів зовнішньоторговельної політики, враховуючи досвід ЄС.

Першим кроком до цього було укладання ще у 2010 році Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄАВТ. Це допомогло Україні під час проведення переговорів щодо угоди про асоціацію, а також сприяло розвитку

двосторонніх відносин з країнами, які мають певний досвід співпраці з ЄС.

Вищесказане обумовлює необхідність для України у подальшому, перш за все, сприяти негайному початку тимчасового застосування торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також набуття згаданої Угоди в повному обсязі після ратифікації її всіма державами-членами Європейського Союзу. Пріоритетами подальшого розвитку торговельних відносин України з іншими країнами світу можуть стати посилення більш тісних торговельних відносин з Боснією та Герцеговиною, Сербією, Македонією, Албанією, Чорногорією - країнами-кандидатами та потенційними кандидатами на вступ до ЄС, країнами-членами Східного партнерства: Грузією та Молдовою. Це надасть можливість в подальшому уникати ситуацій залежності від одного торговельного партнера, а також посилить власну позицію в міжнародній торгівлі.

Перспективою подальших досліджень з цього питання є розробка більш детальних рекомендацій щодо використання досвіду ЄС в укладанні угод про вільну торгівлю з урахуванням більш тісного співробітництва між ЄС та Україною в економічній сфері.

На нашу думку, проводячи паралелі впливу торговельних відносин Європейського союзу на нашу державу, слід вказати на те, що Україна конкурує на ринку ЄС із країнами, які забезпечили собі різні види преференційного доступу до цього ринку. Сюди належать країни, що підписали угоди про вільну торгівлю або митний союз із ЄС (деякі країни Середземномор'я, Мексика, Південна Африка, Туреччина, країни Європейської асоціації вільної торгівлі, а також країни, що ефективно користуються безмитним доступом до ЄС згідно з угодами про асоціацію, як, наприклад, країни Балканського півострова). Позиція України щодо доступу до ринку, порівняно з цими країнами, залежатиме від продукції та галузей, які вилучені з конкретних угод про торгівлю; зазвичай, це деякі види сільськогосподарської продукції [16, с 74].

Порівняння структур експорту послуг нашої країни та ЄС

проілюструвало, що найбільше відмінностей зосереджено у таких галузях, як транспорт (частка в експорті України втричі більша), туристичні послуги (частка подорожей в експорті України у 8 разів менша), а також фінансові, страхові, комп'ютерні, інформаційні, роялті та ліцензійні, інші ділові послуги (за частками яких Україна значно відстає від країн ЄС). Отже, Україна зосередилася на поставках на міжнародний ринок тих видів послуг, які характеризуються скороченням частки у глобальних продажах та ПП, і водночас зовсім незначному обсягові експорту найдинамічніших видів послуг, що активно розвиваються в умовах глобалізації і транснаціоналізації економіки. Загроза збереження такої структури українського експорту послуг полягає також у його концентрації на ринках послуг, які характеризуються ціновою конкуренцією, де цінові переваги можуть швидко переходити до інших країн, передусім в умовах недостатньої якості послуг вітчизняних провайдерів. Така структура є стратегічно програшною для країни і не відповідає стратегії подальшого економічного розвитку ЄС, отож перешкоджатиме її ефективній інтеграції до складу співтовариства. Звідси випливає необхідність розвитку наукомістких видів послуг та сприяння виходу їхніх постачальників на міжнародний ринок послуг [17, с. 72- 84].

Існує проблема вирішення складних питань у торгівлі з ЄС, пов'язаних із неузгодженням окремих законодавчих актів із нормами УПС (Угоди про партнерство та співробітництво). Серед них:

- уніфікація ставок акцизного збору на імпортні та вітчизняні товари;
- закріплення на законодавчому рівні незастосування кількісних обмежень імпорту, за винятком випадків, передбачених УПС;
- дотримання національного режиму щодо оподаткування;
- створення ефективного механізму захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, який би відповідав нормам СОТ та враховував міжнародні зобов'язання тощо [18, с. 326].

Водночас можливим наслідком створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є заповнення українського ринку продукцією, яка більш

конкурентоспроможна порівняно з вітчизняною, що, поза сумнівом, не сприятиме розвитку національного виробництва і, зрештою, зумовить до перетворення українського ринку на ринок збуту товарів, вироблених країнами ЄС. Ця обставина зумовлює пошук компромісних рішень, звернення до практики країн, які використали принцип асиметричності при формуванні зони вільної торгівлі, який передбачає окремі винятки з режиму вільної торгівлі, однак з повним урахуванням вимог ГАТТ/СОТ, взяття зобов'язань про фіксацію діючих двосторонніх вилучень — тарифних або нетарифних обмежень — на погоджену дату і поступове їхнє скорочення шляхом переговорів і консультацій протягом перехідного періоду. Процес лібералізації торгівлі між Україною та ЄС повинен бути асиметричним, оскільки вітчизняна економіка загалом й зокрема такі галузі, як автомобілебудування, сільське господарство, радіоелектроніка, не зможуть витримати «конкурентного» тиску з боку ЄС. У середній та довготривалій перспективі асиметричний торговельний режим поступово скасовуватиметься в рамках створення зони вільної торгівлі [19, С. 80- 84].

Слід звернути увагу на чинники, що ускладнюють торгівлю України з країнами ЄС:

- низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС;
- висока собівартість експортної продукції;
- кількісні обмеження торгівлі певними товарами;
- високі європейські стандарти та технічні регламенти (сертифікація, санітарні, фітосанітарні норми, екологічні вимоги);
- труднощі, пов'язані із забезпеченням національного режиму та формальностями, пов'язаними з імпортом і експортом, митною оцінкою, захистом інтелектуальної власності.

Європейський Союз має значно вищі, ніж в Україні, вимоги до якості продукції, і задовольнити їх українським компаніям буде нелегко. Проте підприємства, які торгують із майбутніми членами ЄС і чия продукція вже

відповідає європейським стандартам, одержують від розширення ЄС можливість збільшити ринок збуту і скоротити витрати на сертифікацію власної продукції: вимоги ЄС є однаковими на всій його території, тому не потрібно проходити сертифікацію окремо в кожній країні.

1.2. Принципи формування торгівельних відносин за законодавством ЄС

Доречно зауважити, що наша думка з приводу даного питання сходиться до того, що Європейський Союз являє собою повноцінний єдиний ринок, який спирається на єдину систему регулювання процесів економічного розвитку. Складовою частиною цієї системи є єдина торгова політика, яка являє собою унікальний досвід взаємодії. Саме на основі узгодження заходів торгової політики багато в чому стала можлива інтеграція в інших сферах. Вона відрізняється різноманітністю інструментів регулювання та специфікою їх застосування щодо окремих груп країн. У новому тисячолітті торгова політика ЄС не втратила свого значення з погляду забезпечення конкурентоспроможності угруповання. Вироблення єдиної торгової політики ЄС стало одним із найважливіших напрямів і досягнень інтеграційної взаємодії. За довгі роки ця політика зазнала серйозних реформ, і в даний час єдина торгова політика ЄС є її важливою перевагою й інструментом інтеграції.

Питання принципів формування торгівельних відносин, спільної європейської політики, особливо її торговельний аспект, і надалі залишаються актуальними як для закордонних, так і для вітчизняних науковців серед яких слід відзначити І.Бурковського, Д.Г.Лук'яненко, Т.Мельник, Т.Циганкову, Н.Черкас, В.І.Чужикова, А.Крюгер, Дж.Оделл.

Нестабільність глобального економічного середовища, пов'язана з різкими змінами в торговельній доктрині певних країн - партнерів Європейського Союзу, стимулює країни-учасниці модернізувати політику регіонального угруповання. Визначення основних напрямів можливої зміни торговельної політики ЄС на даний момент є ще недостатньо дослідженим.

Слід зазначити, що населення ЄС становить лише 7% від світового, однак на Євросоюз припадає 25,8% світового ВВП. На торгівлю ЄС із рештою країн світу припадає близько 20% світового експорту та імпорту (без урахування торгівлі всередині ЄС). Через це Євросоюз називають одним із найбільших торговельних гравців у світі [20, с. 22].

Тривалий час відособленість національних ринків і різноманітність уживаних ними захисних та стимулюючих заходів була головною причиною низької конкурентоспроможності європейських фірм. Відмінності в правилах ужиття заходів щодо захисту інтересів європейських виробників давали змогу конкуруючим фірмам проникати на ринки одних країн через ринки інших, менш захищених від іноземної конкуренції, а неузгодженість заходів стимулюючого характеру збільшувало число дрібних конкурентів на ринку, що суттєво посилювало конкурентні позиції американських та японських ТНК. В умовах гострої конкуренції та виходу на новий рівень протекціоністського захисту, а також у зв'язку з розширенням сфери конкуренції і залученням до неї послуг і науково-технічних знань ще більш нагальною стала необхідність вироблення єдиного підходу до захисту національного європейського ринку. Закладені в основу Римського договору принципи і правила формування єдиної зовнішньоторговельної політики були перероблені і доповнені, що отримало відображення в Маастрихтському договорі та Амстердамському пакті. Поняття «зовнішньоторговельна політика» було розширено, і узгоджені дії стали поширюватися на всі сфери зовнішньоекономічної діяльності. У рамках ЄС була розроблена єдина комерційна політика щодо третіх країн, узагальнюючи досвід захисту конкурентних переваг європейського ринку [21, с.75].

Варто зауважити, що уніфікація торгової політики ЄС сприяла посиленню контролю над відповідністю норм національного права принципам єдиного ринку. Спочатку механізм приведення цих норм у відповідність до положень Римського договору передбачав одноголосність держав-членів у Раді, що була наділена правом приймати законодавчі акти. Проте даний механізм прийняття рішень досить часто або уповільнював процес уживання заходів, або взагалі не давав результату. Внаслідок цього після прийняття Єдиного європейського акту було здійснено перехід до прийняття рішень більшістю голосів членів Ради. Торгова політика на наднаціональному рівні ЄС формулюється і реалізується за допомогою норм

європейського законодавства, тобто згідно з установчими договорами ЄС, договорами, що вносять до них зміни (ревізійні договори); договорами про вступ нових держав - членів ЄС [22, с. 10].

Таким чином, регулювання відносин із країнами та іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин здійснюється на рівні ЄС. Компетенція єдиної торгової політики поширюється на торгівлю товарами, послугами і, відповідно до Договору Ніцци, на торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Інші питання, що частково належать до компетенції єдиної торгової політики, включають: непряме оподаткування, застосування стандартів та заходів технічного регулювання, патентну політику та дотримання зобов'язань щодо прав на інтелектуальну власність. Якщо безпосереднє регулювання зовнішньої торгівлі (наприклад, установлення митних правил і мит) належать до сфери виняткової компетенції органів ЄС (прийняті ними рішення обов'язкові для всіх держав-членів), то у сферах, що надають непрямий вплив на здійснення зовнішньоторговельних операцій, повноваження ЄС досить обмежені. Саме тому в цих сферах між членами ЄС нерідко виникають протиріччя та суперечки.

У тому, що стосується укладення торгових відносин наприклад із третіми країнами, Римський договір, наприклад, ніякої участі для Європейської Асамблеї (попередниці Європейського Парламенту) у даній сфері не передбачав. Згодом Європейський Парламент підключили до ратифікації угод про асоціацію (переважно двосторонніх), які він повинен був схвалити простою більшістю голосів.

Окрім того, за Маастрихтським договором 1992 р. якщо торгові переговори з третіми країнами вимагали внесення змін до «внутрішнього» законодавства ЄС, Європарламент повинен був давати на це свою згоду. Таким чином, він міг заблокувати торговельну угоду вже після того, як його схвалили всі уряди країн ЄС та відповідні торговельні партнери останнього. Тепер за Лісабонським договором усі торгові угоди (і двосторонні, і багатосторонні), які укладаються ЄС, потребують парламентському

схвалення. Крім того, Комісія повинна регулярно звітувати перед Європарламентом (точніше, перед парламентським Комітетом із міжнародної торгівлі) про ведення нею торгових переговорів.

Отже, можна зробити висновок, що нині наднаціональні органи ЄС мають досить значні повноваження у сфері формування та реалізації спільної торгової політики даного інтеграційного угруповання.

Сферою наднаціонального регулювання є і застосування заходів технічного характеру, а також застосування санітарно-ветеринарних норм під час допуску товарів на ринок ЄС. Як і в усіх сферах торгової політики ЄС, у галузі технічного регулювання необхідно виділити два аспекти. Перший пов'язаний з обігом європейських товарів на ринку ЄС, тобто функціонуванням внутрішнього ринку ЄС. Другий, зовнішній аспект, пов'язаний із використанням заходів технічного регулювання для захисту ринку ЄС від імпорту товарів, що не відповідають досить суворим нормам якості і високим санітарно-ветеринарним вимогам ЄС. Обидва аспекти важливі для аналізу проблеми, оскільки дають змогу оцінити можливості вступу та обігу товарів на європейському ринку, будь то імпортовані або вироблені всередині угруповання товари. Із розвитком інноваційних процесів у світі в цілому і в ЄС зокрема питання технічного регулювання та санітарної безпеки продовольства та кормів набуватимуть ще більшого значення. У цьому зв'язку можна зробити висновок про те, що необхідна тісна співпраця в рамках багатосторонньої торгової системи для недопущення використання стандартів як заходів протекціонізму.

Розглядаючи торгову політику ЄС із погляду інструментального підходу, то треба виділити три її основних складника: участь у багатосторонніх торгових переговорах (на глобальному рівні), підписання двосторонніх регіональних торгових угод та активне використання інструментів торгового захисту.

Як зазначалося раніше, здійснюючи свою торгову політику, ЄС прагне до подальшої лібералізації міжнародної торгової політики і для цього активно

використовує двосторонні угоди, зокрема угоди про вільну торгівлю. Забезпечення успішної реалізації чинних угод є пріоритетним завданням для Євросоюзу, адже ЄС уклав понад 200 угод про вільну торгівлю, що охоплюють більше 35% світової торгівлі. Окрім головних обов'язків, двосторонні угоди можуть також передбачати співпрацю щодо державних закупівель, прав інтелектуальної власності, прозорого регулювання, збалансованого та довготривалого розвитку, послуг та інвестицій. Разом ці заходи сприяють здешевленню та пришвидшенню торгівлі, а також роблять її більш передбачуваною [23, с.275].

Важливим принципом торгової політики ЄС є використання нею генералізованої системи торгових преференцій. Основа даної практики була закладена ще за часів формування ЄС унаслідок активної співпраці багатьох європейських країн із їх колишнім колоніями. Узагальнена схема преференцій ЄС (GSP), створена відповідно до рекомендацій ЮНКТАД у 1971 р., допомагає країнам, що розвиваються, спрощуючи умови для здійснення експорту для таких країн.

Окремо потрібно вказати на те, що, починаючи з 1 січня 2014 р. прийняті серйозні зміни до цієї системи. Нині діюча схема сфокусована на односторонніх преференціях ЄС для країн, що розвиваються, найбільш нужденним в секторах, де вони потрібні. Число бенефіціарів таких преференцій було знижено, тим самим створюючи більше простору для експорту саме з найменш розвинутих країн. Новий GSP далі сприяє сталому розвитку та ефективному управлінню, даючи змогу більшому числу країн отримати право на GSP +, що забезпечує додаткові преференції для вразливих країн, які ратифікували й ефективно здійснювати основні міжнародні конвенції в галузі навколишнього середовища, праці та прав людини. Новий GSP також підтримує схему «все, крім зброї (EBA)», яка забезпечує безмитний доступ до всіх видів продукції з усіх найменш розвинутих країн за винятком зброї та боєприпасів.

Розглядаючи домінуючі особливості європейської торговельної

політики, треба відзначити, що Європейський Союз виступає також помітним суб'єктом формування глобальної торговельної політики. Так, протягом останніх років представники угруповання активно виступають за скасування використання експортних податків. Така активність частково пояснюється прагненням ЄС забезпечити для себе більш широкий та надійний доступ до більш дешевої сировини з країн, що розвиваються. Представники ЄС наголошують на необхідності скасування будь-яких експортних бар'єрів або принаймні їх мінімізації. Супротивники такого підходу зазначають, що такі обмеження найчастіше застосовують країни, що розвиваються, для розбудови місцевої переробної галузі або для захисту навколишнього середовища [24]. Яскравим прикладом такої дискусії є лобювання ЄС відміни заборони на експорт українського лісу-кругляку.

Невід'ємною частиною дипломатії сучасного світу є використання інструментів торговельної політики для здійснення мирного тиску або демонстрації могутності держави. Європейський Союз не є винятком із цієї тенденції через можливість використання економічних санкцій проти третіх країн. Проте нині використання даного інструменту економічної дипломатії є ускладненим через використання країнами конвенційно-процесуальної моделі торговельної політики, що є системою ресурсно та організаційно забезпечених заходів із моніторингу, переговорів, імплементації, перегляду, захисту та оновлення торгових заходів, інститутів та практики зовнішньої торгівлі товарами, послугами, правами інтелектуальної власності з урахуванням постійно зростаючої кількості вимог та обмежень, що накладаються мультисторонніми торговельно-економічними домовленостями та угодами.

Підсумовуючи вище викладене, потрібно зазначити, що Європейський Союз являє собою повноцінний спільний ринок, що спирається на наднаціональну систему регулювання торгово-економічних процесів. Базовим складником цієї системи є єдина торгова політика, що являє собою унікальний досвід взаємодії країн, що відрізняється ступенем зрілості

ринкових відносин, різноманітністю інструментів регулювання, специфікою їх застосування щодо окремих країн за значної гармонізації законодавчих норм. Одночасно з поглибленням інтеграційних процесів відбувається й розбудова наднаціональних інституцій та компетенцій у сфері зовнішньої торгівлі ЄС, що, з одного боку, консолідує потенціал конкурентоспроможності країн - членів, захищає європейський ринок від недобросовісної конкуренції, а з іншого - призводить до певних суперечностей унаслідок економічної та торгової асиметричності всередині інтеграційного угруповання.

Основним питанням, яке стоїть на порядку денному глобальної торгової системи, є відповідь найбільших учасників міжнародного торговельного обігу на потенційну зміну торговельної політики США. Більшість дослідників відзначає можливість трансформації наявної системи регулювання міжнародних торговельних відносин, особливо в реалізації регіональних домовленостей про вільну торгівлю. На тлі загальносвітових побоювань стосовно потенційного посилення протекціоністських тенденцій у світі представники Європейського Союзу наголошують, що офіційний курс зовнішньоторговельної політики ЄС є незмінним - просування ідеї ліберальної торгівлі у світі, зокрема через активний розвиток дво- та багатосторонніх угод. Функціонуюча в Європейському Союзі модель формування та реалізації торговельної політики, незважаючи на існування певних недоліків, зумовлених передусім значною кількістю різних сторін інтеграційного угруповання, все ж таки демонструє світові прозорий та демократичний механізм урахування інтересів країн-учасниць та, звісно, прагне відповідати основним вимогам сучасного світу - прозорості та високої адаптивності.

1.3. Історичні етапи розвитку торговельних відносин в ЄС

На нашу думку, прагнення українських політиків інтегрувати Україну в ЄС приковує увагу все більшої кількості дослідників до питань, пов'язаних з історією цього унікального політико-економічного утворення. Серед іншого викликають інтерес обставини становлення і розвитку консолідованої європейської зовнішньої політики, яка, власне, й визначає шанси держав-претендентів на приєднання до Союзу.

Враховуючи ж досвід дійсних країн-членів ЄС, можна стверджувати, що тим аспектом, якому приділяється головна увага у планах щодо розширення, є саме аспект економічного розвитку, який не може мислитися без торгівлі. Укріплення торговельних взаємин, які активно формують дієву структуру міжнародних зв'язків, може прискорити входження України в ЄС «де-факто» і зробити юридичне оформлення євроінтеграції справою найближчого часу.

Розуміння цього сприяло активізації європейських студій в рамках луганського центру сходознавства – Науково-дослідного центру імені В.М.Бейліса «Схід-Захід: теорія і історія міжцивілізаційних взаємовідносин», в якому з 2006 р. розпочала діяльність робоча група з вивчення політики ЄС, а саме в сфері торговельних відносин із іншими країнами.

Разом з цим, аналіз історіографії дозволяє упевнитися у недостатній розробленості означеної проблематики.

Лише окремі аспекти європейських інтеграційних процесів та зовнішньої політики ЄС стали предметом вивчення у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Такі автори як В.Копійка, Т.Шинкаренко розглядають лише загальні питання інтеграції європейських країн та проблем розширення Європейського Союзу [25, с.187], у той час як практика торговельних відносин в цілому залишилася поза увагою. Інші дослідження, серед яких праці О.Ковальової, Л.Шишеліної та ін., містять аналіз прикладних аспектів євроінтеграції, але також лише в контексті України та інших країн Центральної і Східної Європи [26, с.99].

Спроба заповнити лакуну за рахунок аналізу праць зарубіжних

дослідників, таких як Дж. Гальтунг, Н. Дейвіс та ін. [27, с.100, 28, с.18], які, у порівнянні з українськими вченими, приділили набагато більше уваги вивченню торговельної політики Європейського Союзу, також не принесла очікуваних результатів. Вони також недостатньо докладно розкрили історію торговельної політики ЄС починаючи з 1995 року.

Отже, важливий напрям зовнішньої політики ЄС з 1995 року залишився майже недослідженим.

Суттєво збагатити достовірні відомості про предмет дослідження – торговельну політику ЄС дозволило використання додаткових документальних матеріалів. Серед таких можна згадати, передусім, опубліковані державні документи, в яких висвітлюється офіційний бік досліджуваних проблем. Таким документом можна вважати «Барселонську декларацію», яка закріпила досягнення цілого етапу в еволюції середземноморської політики ЄС. Також можна згадати про «Рекомендації Єврокомісії з зовнішньої політики щодо Євро-Середземноморського партнерства», «Спільну стратегію ЄС щодо третіх країн» тощо. Інформацію суттєво доповнюють різноманітні статистичні відомості служби «Eurostat», Європейського Інвестиційного банку та ін.

Використані документальні матеріали, на наш погляд, дозволяють поставити та успішно реалізувати мету дослідження, яка полягає в спробі виявити характер і зміст торговельної політики ЄС, а також визначити основні соціально-економічні та геополітичні наслідки й перспективи її реалізації.

Вибір хронологічних рамок дослідження обумовлений тим, що консолідована політика Європейського Союзу стосовно бере свій початок із підписання Барселонської декларації в 1995 р. А в 2005 році — на ювілейній конференції у Барселоні в 2005 р. — було підбито підсумки десятирічної співпраці. Таким чином, обраний період містить завершений і доволі важливий етап в розвитку досліджуваних процесів.

Дійсно, початок консолідованої політики Європейського Союзу в можна

відраховувати від прийняття 28 листопада 1995 р. Барселонської декларації, де були закладені основи Євро-партнерства майже в усіх сферах. Цілями партнерства стали прискорення темпів соціально-економічного розвитку, покращення рівня життя населення, підвищення рівня зайнятості, зменшення економічного відставання третіх країн, заохочення регіональної співпраці та інтеграції. Основним засобом досягнення цих цілей було обрано створення зони вільної торгівлі. Це планувалося здійснити через низку заходів. По-перше, партнери декларували необхідність встановлення правил поваги до походження й сертифікації товарів, захисту прав інтелектуальної і промислової власності та конкуренції. По-друге, визначалася необхідність розвитку політики, заснованої на принципах ринкової економіки та її взаємної інтеграції, враховуючи відповідні потреби та рівні розвитку. По-третє, вважалося за необхідне пристосування та модернізації економіки й соціальних структур до спільних стандартів. Перевага надавалася підтримці та розвитку приватного сектору, покращенню виробництва й розповсюдженню відповідних інституціональних і регуляторних рамок ринкової економіки. Партнери також зобов'язувалися пом'якшити негативні соціальні наслідки, спричинені цими заходами, через сприяння програмам на користь бідного населення. По-четверте, декларувалася підтримка механізмів заохочення трансферу технологій. Зона вільної торгівлі між партнерами повинна була встановитися до 2010 р. [28]

Наступним кроком у реалізації торговельної політики ЄС стало укладання двосторонніх торговельних угод із третіми країнами протягом 1995-2005 рр. — так званих договорів асоціації. Такі угоди підписано з Алжиром, Марокко, Тунісом, Єгиптом, Ізраїлем, Йорданією, Ліваном та Палестинською автономією. Договори асоціації покликані конкретизувати положення Барселонської декларації й розробити заходи для досягнення поставлених нею цілей. Таке становище надало країнам особливі переваги у торговельних відносинах з ЄС. За класифікацією, виробленою англійським дослідником Вільямом Волесом, політика ЄС у сфері торгівлі передбачала

поділ усіх країн на три групи, кожна з яких забезпечувала приблизно третину європейського імпорту. Перша з них — це країни, на які поширювався режим максимального сприяння; друга — нові індустріальні країни, країни з середнім рівнем достатку та бідні країни, на які розповсюджувалася лише стандартна частина загальної системи преференцій; третя — всі інші країни, котрі отримували доступ на Європейський ринок у режимі мінімального сприяння [29].

Привілейоване становище цих країн на європейському ринку підтверджувалося та забезпечувалося системою фінансових мандатів, котрі надавалися Європейським Інвестиційним банком. Так, із 2000 р. до 2006р. загальна сума мандатів складала 6 млрд. 520 млн. євро і була другою після суми мандату для країн-кандидатів на вступ до ЄС (10 млрд. 235 млн. євро). Проте вже на період 2007-2013 рр. було передбачено однакові видатки для обох груп країн у розмірі 8 млрд. 700 млн. євро [30]. Це яскраво свідчило про зростання ролі регіону в європейській економіці. Вказані фінансові мандати, надані іншим країнам, були призначені для покращення становища приватного сектору у сфері бізнесу, інтеграції транспортної, енергетичної та телекомунікаційної національних систем до загальноєвропейського простору.

Першу серйозну можливість підсумувати Європейського партнерства учасники цього процесу отримали під час ювілейної Барселонської конференції, яка відбулася 27-28 листопада 2005 р. За результатами конференції було прийнято три важливих документа: «Заява президентів», «Кодекс боротьби з тероризмом» та «План дій на 5 років». Останній з названих документів був покликаний конкретизувати основну мету Барселонського процесу, а саме встановлення зони вільної торгівлі в регіоні до 2010 року. Так, пункт 8, підпункт (а) «Плану» обґрунтовував необхідність створення «дорожньої карти» для досягнення поставленої мети. Проект цього документу повинен був містити наступні елементи: конкретні заходи щодо лібералізації торгівлі й виробництва сільськогосподарської та рибної продукції, лібералізацію в торгівлі послугами [31]. У результаті

передбачалося поглиблення торговельних зв'язків у напрямках Південь — Північ та Південь — Південь. Учасники визнали високу результативність партнерства та його перспективність.

Слід вказати на те, що на ринку конкурентоздатніші ті товари та послуги, котрі є більш якісними. Крім того, значення має також ступінь механізації та масовості виробництва, високий рівень яких пропорційно зменшує ціну товару чи послуги. Ціна на іноземні товари, котрі можуть бути дешевшими від національних, вирівнюється за рахунок ввізного мита. А якщо навіть це мито не вирівнює ціну, то вводиться додаткове антидемпінгове мито, що підвищує вартість імпортованого товару і таким чином захищає національного виробника.

Природні ресурси тоді дешеві, коли їх достатньо в державі. Оскільки корисних копалин у інших країнах незрівнянно більше ніж у Європі, то це значно здешевить постачання сировини для високоякісного й високомеханізованого європейського виробництва. Отже, ЄС знаходиться у подвійному вигаді: по-перше, європейські виробники мають змогу збільшити обсяги експорту своїх промислових товарів та послуг у середземноморські країни, а по-друге, полегшують власне забезпечення сировинними ресурсами.

Ф.Бродель виділив декілька характерних ознак окремих світів-економік. По-перше, кордони світа-економіки проходять там, де починається інша економіка, вздовж певної лінії, а точніше зони, перетинати яку з того чи іншого боку вигідно з економічної точки зору лише у виняткових випадках. По-друге, світ-економіка завжди має певний полюс, котрий знаходиться в центрі скупчення обов'язкових елементів, які забезпечують його ділову активність: інформації, товарів, капіталу, кредиту, людей і т. ін. По-третє, різні зони світу-економіки спрямовують свій погляд до центру: завдяки «поляризованості» вони утворюють сукупність із численними зв'язками. По-четверте, усіякий світ-економіка є складання, сполучення зв'язаних воєдино зон, однак на різному рівні. У просторі вимальовується щонайменше три

ареали, три категорії: вузький центр, другорядні, доволі розвинуті області та величезні зовнішні окраїни [32].

А тепер поглянемо з позиції концепції Ф.Броделя стосовно торговельних відносин Європейського Союзу. Кордони сучасного європейського світу-економіки ми можемо окреслити межами вільної економічної зони на Європейських та Середземноморських просторах. Саме тут мешканці світу-економіки вигідно здійснюють торговельну діяльність. Вихід за рамки цього кордону дійсно виправдовується лише винятковою економічною доцільністю, в той же час достатньо суворі митні бар'єри ускладнюють доступ на євро-середземноморський ринок небажаних суб'єктів.

Щодо другої ознаки світу-економіки, то центром або полюсом Євро-Середземноморського регіону є безпосередньо ЄС, а точніше так звана «Стара Європа» (Франція, Німеччина, країни Бенілюксу), бо саме тут спостерігається найбільше скупчення капіталу, адміністративних механізмів, інформаційних ресурсів і т. ін. Щоправда за світ-системною моделлю Ф. Броделя у ролі центру виступає, як правило, одне місто. Проте слід враховувати, що ця модель була вироблена на прикладі світів-економік XV-XVIII ст., а з того часу економіка зазнала значних глобалізаційних змін, котрі протягом останніх десятиліть тільки посилюються. Саме тому, на наш погляд, у якості центру європейського світу-економіки можна визначити групу країн «Старої Європи». Тепер стосовно третьої ознаки. Варто зазначити, що вона характеризує світ-економіку і в сучасних умовах. Так, економічні зв'язки країн Південного Середземномор'я (Алжир, Туніс, Єгипет, Марокко) з ЄС значно перевищують обсяги таких зв'язків між собою. Це підтверджує той факт, що загальні відносини між Європейським Союзом з одного боку, та з іншими країнами регіону — із другого, врегульовані Барселонською декларацією, а двосторонні стосунки між країнами Південного Середземномор'я та Євросоюзом будуються на основі окремих договорів асоціації. Проте внутрішня інтеграція країн Середземномор'я, що не входять до ЄС, залишається недостатньо глибокою. Крім того, наведена вище

статистика торгового обігу підтверджує, що напрямок товаропотоку спрямований саме до центру.

І четверта ознака світу-економіки дуже яскраво представлена в економічній структурі Євро-Середземноморського регіону. Так, відносно вузьким центром є вже названі вище країни «Старої Європи», а другорядними, але розвиненими областями, є країни так званої «Нової Європи», тобто країни Балтії та Центрально-Східної Європи. Периферія — це країни Південного та Східного Середземномор'я.

Отже, аналіз джерел і статистичного матеріалу демонструє, що торговельна політика Європейського Союзу з іншими країнами покликана встановити, розширити та закріпити європейський світ-економіку, центром якого, зрозуміло, буде саме ЄС, який, як наслідок, виходить на якісно новий рівень міжнародного представництва. Відтепер він сам визначає свої пріоритети та реалізує власну самостійну зовнішню політику. Результатом такої політики має стати утворення так званої Єврозони — зони економічно залежних країн. Така система перетвориться на одну з найефективніших систем міжнародної безпеки.

ЄС стає самостійним гравцем на «світовій шаховій дошці», що у свою чергу в перспективі має призвести до формування нового, багатопольярного світового устрою.

Проте реалізація торговельної політики Європейського Союзу в інших країнах призведе не тільки до геополітичних, але й до глибоких соціально-економічних наслідків. Інші європейській країни, котрі раніше відносились до малоперспективних представників «третього світу», зараз мають можливість інтегруватися до європейського економічного простору. Це повинно зменшити соціальну напругу всередині цих країн та їх міграційний тиск на європейський світ. Ефективність такої політики підтверджується тим фактом, що ЄС переносить досвід своєї середземноморської політики на інші держави, у тому числі й на Україну. Це підтверджує концепція «політики сусідства», положення якої майже повністю збігаються з основними

принципами Європейського партнерства [33].

Подальше вивчення політики Європейського Союзу в країнах Середземномор'я надасть можливість більш повно розуміти розвиток відносин між цією авторитетною спільнотою та Україною, і, що найголовніше, із значною мірою вірогідності їх прогнозувати.

РОЗДІЛ 2

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ В ЄС

2.1. Правові засади формування імпорту в ЄС

Аналізуючи актуальність даної проблеми, потрібно зауважити, що в умовах глобалізації чи не безальтернативним чинником економічного розвитку держави є поглиблення регіональної інтеграції, що своєю чергою неможливо без лібералізації торгівлі.

А тому, саме членство України у Світовій організації торгівлі (СОТ), політична та економічна інтеграція з Європейським Союзом, а також функціонування угод про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) сприяють доступу до зовнішніх ринків та відкривають значні можливості для збільшення торговельних потоків. Водночас розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників має супроводжуватися відповідним захистом національних економічних інтересів.

Слід зазначити, що різноманітні аспекти правового регулювання імпорту в ЄС досліджувалися у працях закордонних учених П.Ліндерта, О.Кіреєвої, П.А.Кадочникова, К.Махбубані та Р. Бендіні.

Поряд з цим, проблеми інтеграційних можливостей вітчизняної економіки висвітлювалися у працях таких вітчизняних учених, як В.М.Гейць, Л.В.Шинкарук та ін.

Правове регулювання імпорту в ЄС досліджували В.О.Точилін, А.Бураковський та ін.

Водночас аспект використання національної імпортової політики для захисту внутрішнього ринку висвітлено в сучасній літературі не повною мірою.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стало важливим чинником посилення економічної інтеграції. Аналіз змісту глибокої й

всеохопної ЗВТ з ЄС свідчить про низку переваг, які може отримати Україна внаслідок безмитного доступу до одного з найбільших ринків світу та підвищення рівня доступу до ринків третіх країн. Водночас в Україні очікується зростання конкуренції на внутрішньому ринку, що вимагає його реструктуризації та перерозподілу факторів виробництва. Співпраця в межах ЗВТ з ЄС актуалізує також впровадження правових та адміністративних змін, дотримання високих стандартів якості виробництва. Це зумовить певні короткострокові витрати, однак уже в середньо- й довгостроковій перспективі такі кроки принесуть значну економічну вигоду [34, с.19].

Поряд з цим, у 2014 році ЄС односторонньо відкрив свій ринок для української продукції та скасував мита на 95 % товарів з України. Важливо зауважити, що європейські товари продовжують експортуватися в Україну за старими митними ставками. Це допомагає уникнути зростання конкуренції з виробниками ЄС на внутрішньому ринку. Однак, як уже зазначалося, ЄС встановив тарифні квоти на аграрну продукцію України, а саме на пшеницю, ячмінь, кукурудзу, м'ясо птиці. Таким чином, експорт без мита можливий лише в межах квоти, за межами квоти – з митом [35, с.88].

Очевидно, що Україна не повною мірою використовує потенціал Угоди з ЄС. Якщо на початку її тимчасового застосування експерти оцінювали, що квот на безмитне ввезення товарів буде недостатньо, то сьогодні можна стверджувати, що Україна не використала більшості з них. Важливо зазначити, що, крім тарифного регулювання, ЄС використовує нетарифні інструменти. Значною перешкодою для української продукції є особливості технічного, екологічного, санітарного й фітосанітарного регулювання ЄС, що вимагають змін на законодавчому рівні в Україні.

Пропри це українська система тарифного й нетарифного регулювання доступу товарів на внутрішній ринок не є досконалою. Недоліки та прорахунки державного тарифного регулювання можна віднайти під час аналізу еволюції формування митної політики в нашій державі, яка пройшла кілька етапів: перший (1991–1993 рр.) характеризувався посиленням

контролем за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання; другому (1994–1995 рр.) була властива спрямованість на наповнення державного бюджету за рахунок оподаткування експортної та імпорتنної діяльності; третій (1996–1998 рр.) характеризувався протекціоністськими діями щодо захисту національного товаровиробника від іноземної конкуренції. На сучасному етапі вирішуються завдання вдосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до європейських і загальносвітових стандартів, дотримання зобов'язань участі у Світовій організації торгівлі.

На нашу думку, вплив системи багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, орієнтація на європейські стандарти й необхідність подолання наслідків агресії з боку Росії зумовлюють зміну формату зовнішньоторговельних відносин з іншими державами. На порядок денний виходять прагматичні відносини з країнами СНД, підготовка вітчизняних виробників до створення зони вільної торгівлі з ЄС, відповідність вітчизняних товарів світовим стандартам, успішна конкуренція з імпортованою продукцією на внутрішньому ринку. Цьому перешкоджають такі проблеми розвитку вітчизняної промисловості:

- 1) високі темпи зростання економічної динаміки;
- 2) недостатня спроможність вітчизняних підприємств конкурувати не лише на зовнішніх ринках, а й на вітчизняному, що й зумовлює зростання імпорту споживчих товарів і втрату національними виробниками цілих сегментів внутрішнього ринку (наприклад, складної побутової техніки, меблів, автомобілів);
- 3) неефективне використання потенціалу високотехнологічних галузей;
- 4) використання на вітчизняних підприємствах морально застарілих технологій та обладнання.

Крім того, існують специфічні проблеми низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на галузевому рівні.

Так, металургійній галузі властива висока енергоємність виробництва,

яка в середньому на 30 % вища, ніж у розвинених економіках. В останніх частка машинобудівної промисловості складає 30–50 % загального обсягу виробництва (Німеччина – 53,6 %, Японія – 51,5 %, Англія – 39,6 %, Італія – 36,4 %, Китай – 35,2 %), що забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8–10 років.

На початку 2008 р. Україна та ЄС домовилися про врегулювання питань щодо експортного мита. Відповідними законодавчими актами передбачено поступове зниження мита на зазначений перелік продукції. Усі інші заходи, що застосовуються в зовнішній торгівлі України, належать до групи нетарифних, переважно вони використовуються тимчасово, тому їх інституціональним забезпеченням є лише оперативні інструкції або нормативно-розпорядчі документи.

Хоча можливості нетарифного регулювання імпорту істотно обмежені (значною мірою внаслідок зобов'язання не застосовувати мінімальні імпорتنі ціни та обмежити використання імпорتنих квот), нині застосовуються переважно механізми ліцензування торговельних операцій і вживаються паратарифні заходи. Зокрема, у 2015 р. підлягають ліцензуванню експорт срібла, золота, відходів або брухту дорогоцінних металів; газу природного в газоподібному стані українського походження; шлаків, золи й залишків відходів, що містять цинк або мідь (одночасно із квотуванням); експорт та імпорт оптичного полікарбонату для виробництва дисків та обладнання для лазерних систем зчитування; широкого переліку озоноруйнуючих речовин, товарів, що можуть містити озоноруйнуючі речовини; експорт товарів із вмістом легованих чорних, кольорових металів та їх сплавів, експорт антрациту [36, с.98].

У світовій практиці паратарифні заходи вживаються як компенсувальні для вирівнювання умов реалізації імпортованих і вітчизняних товарів. Переважно це внутрішні податки на імпорт. Така практика застосовується в багатьох країнах і насамперед стосується акцизного збору та податку на додану вартість.

Ефективні важелі, чинники та засоби державної політики регулювання доступу іноземних виробників на внутрішній ринок можуть бути запозиченими зі світової практики. Позитивний досвід протекціоністської політики в багатьох аспектах продемонстрували країни Сходу у ХХ ст.

Алгоритм досягнення успіху за цією схемою економічного обмеження доступу на внутрішній ринок товарів (послуг) іноземних виробників полягає у швидкому впровадженні новітніх технологій виробництва низки товарів, щодо яких досягаються лідируючі позиції. Дохід, отриманий від їх реалізації, спрямовується на розвиток соціальної та виробничої інфраструктури.

Сучасна практика нетарифних обмежень характеризується найбільшою частотою вжиття санітарних і фітосанітарних заходів (використовуються переважно для продовольчої продукції), технічних бар'єрів і кількісних обмежень. Застосування в міжнародній торгівлі технічних бар'єрів створює перешкоди для доступу до внутрішнього ринку іноземних постачальників, що забезпечує підтримку та захист національних товаровиробників.

Механізми нівелювання технічних бар'єрів у торгівлі базуються на взаємному визнанні результатів оцінки відповідності, що може бути досягнуто тільки в результаті технічної гармонізації.

Світовій практиці відомий і негативний досвід реалізації протекціоністської політики, який варто врахувати в Україні у процесі регулювання ЗКД. Необдумане вжиття жорстких протекціоністських заходів може призвести до поглиблення кризових явищ у системі національного господарства. Необхідно зважати на те, що реалізація державної політики протекціонізму в зовнішній торгівлі, яка супроводжується зниженням обсягів імпорту внаслідок погіршення її умов, може мати ефект, зворотний бажаному [36, с.99].

Прикладом загрозливих наслідків протекціонізму для економічної безпеки держави є зовнішньоторговельний курс країн Латинської Америки. Через багаторічну протекціоністську політику до 1990 р. Аргентина опинилася в ізоляції від світових ринків. Середній рівень митних тарифів у

країні склав 29 % (для порівняння: відповідний показник для США в цей період – 3 %). На деякі імпортовані товари – автомобілі, автозапчастини, сталь, вироби нафтохімії, пластмаси, текстильне волокно – ставки тарифів були ще вищими. Система ліцензування обмежувала імпорт близько 3000 видів продукції, зокрема автомобілів, цукру, алкогольних напоїв, ліків, сировини для фармацевтичної промисловості, шкіри, взуття, наручних годинників, одягу, синтетичного натурального волокна.

Наприклад, Аргентина дотримувалася політики імпортозаміщення, створюючи переваги для вітчизняних виробників навіть у тих випадках, якщо їхні вироби коштували на 60 % дорожче за аналогічні закордонні товари. У багатьох галузях, наприклад страхуванні та авіап перевезеннях, аргентинська влада не допускала конкуренції. Такі обмеження ускладнювали аргентинцям співпрацю із сусідніми країнами. Так, аргентинські фірми тривалий час купували жерсть на 25 % дорожче, ніж їх конкуренти із США, хоча виробники із сусідньої Болівії могли поставити цю продукцію за низькою ціною. Аналогічним чином за мідний дріт аргентинські компанії платили на 40 % більше, ніж американські, хоча з великим експортером міді – Чилі – в Аргентини є спільний кордон протяжністю 2500 миль [36, с.100].

У 30-х роках ХХ ст. під час Великої депресії урядом США було прийнято закон Смута-Хоулі [37], згідно з яким підвищувалися ставки мит на понад 20 тис. імпортованих товарів. Результатом таких протекціоністських заходів стала відповідна реакція держав – партнерів США, які підвищили мита на американські товари, що призвело до різкого скорочення торгового обороту між США та європейськими країнами й остаточно ввело економіку у Велику депресію.

Україна також уже має приклади такого досвіду, зокрема щодо регулювання на ринку фармацевтичної продукції. Разом із корупційним складником та нестачею власних виробничих потужностей тут наявні надмірні протекціоністські заходи (насамперед процес реєстрації лікарських засобів) щодо імпортованих аналогів, які зазвичай є набагато дешевшими. Як

наслідок, кількість зареєстрованих лікарських засобів в Україні майже в 1,9 раза менша порівняно з країнами ЄС (відповідно 369 та 727 найменувань). Водночас частка вітчизняного виробництва лікарських засобів в Україні є однією з найменших у Європі – близько 28 %. Для прикладу, у країнах Європи вона складає близько 50 %, а в Китаї – понад 85 %. У результаті ціни на окремі ліки на внутрішньому ринку значно перевищують середньоєвропейські.

Для виправлення цієї ситуації Кабінет Міністрів України у 2015р. визначив перелік імпортних медичних виробів, що не обкладаються додатковим митом. Проте остаточне вирішення зазначеної проблеми вимагає додаткового регулювання.

Отже, можна стверджувати, що Україні під час планування пріоритетів зовнішньоторговельної політики в умовах економічної кризи необхідно враховувати й негативний досвід щодо торговельного протекціонізму. Необґрунтоване вжиття жорстких протекціоністських заходів може призвести до поглиблення кризових явищ в українській економіці, як це було у випадку США в 30-х роках ХХ ст. та азійських країн наприкінці 90-х років ХХ ст.

У зазначеному контексті очевидно, що основною функцією протекціонізму має стати захист національної економіки в період становлення, а також її підготовка до конкурентної боротьби в умовах вільної торгівлі.

Як відомо, комплексні методи державного регулювання зовнішньої економічної діяльності містять і тарифні, і нетарифні методи. Так, вжиття антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних заходів відповідно до законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22 грудня 1998 р., «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22 грудня 1998 р., «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22 грудня 1998 р. [38] передбачає не лише використання антидемпінгового, компенсаційного або спеціального мита (тарифне регулювання), а й ліцензування, квотування

та реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів (нетарифне регулювання).

Кабінет Міністрів України щороку затверджує перелік видів товарів, експорт та імпорт яких підлягають ліцензуванню і квотуванню.

У ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» виокремлено автоматичне й неавтоматичне ліцензування, для яких передбачено різний порядок видачі ліцензій. Так, у разі неавтоматичного ліцензування термін розгляду заявок не має перевищувати 30 днів при розгляді в порядку надходження і не більше ніж 60 днів, починаючи з дати закінчення оголошеного терміну прийому заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно з іншими заявками.

У разі відсутності національних стандартів та вимог в Україні на певний товар застосовуються відповідні міжнародні стандарти й вимоги або стандарти й вимоги, які діють у провідних країнах – експортерах певних товарів.

До державного регулювання ЗЕД також належить встановлення різних правових режимів для відносин суб'єктів ЗЕД з іноземними суб'єктами з тих або інших держав. На сучасному етапі в Україні діють особливі правові режими для товарів, що імпортуються з держав – членів Світової організації торгівлі. До таких режимів належить, зокрема, режим найбільшого сприяння, який стосується мита, митних зборів, методів стягнення таких мита і зборів, правил та формальностей у зв'язку з імпортом і означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, мають негайно й безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав – членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні чи регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння [39].

Попри членство України в СОТ, на початку 2015 р. було ухвалено Закон України «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р.», яким передбачено тимчасове запровадження додаткового імпортного збору у

2015 р. на всі імпортовані товари в розмірі 5–10 % строком на 12 місяців, відповідно до ст. XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р. та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу.

Додатковий імпортований збір справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України в митному режимі імпорту, незалежно від країни походження цих товарів та укладених Україною угод (договорів) про вільну торгівлю.

Об'єктами оподаткування додатковим імпортованим збором є товари, визначені в частинах першій та другій ст. 277 Митного кодексу України, крім життєво необхідних товарів відповідно до ст. 5 цього Закону [40, с.20].

Згідно з документом життєво необхідними товарами є природний газ, вугілля енергетичне, паливо для АЕС, нафта, нафтопродукти (бензин, дизпаливо), банкноти й банківські метали, гуманітарна допомога, товари, що звільнюються від сплати ввізного мита відповідно до міждержавних домовленостей, крім вільної торгівлі (наприклад, товари, що ввозяться як технічна допомога, для забезпечення діяльності Чорнобильського фонду «Укриття», у межах співробітництва з НАТО, Глобальним фондом тощо).

В умовах російської воєнної агресії на особливу увагу заслуговують митні процедури відносно окупованих територій. У цьому контексті важливо наголосити на роз'ясненні Державної фіскальної служби України стосовно оподаткування товарів, що мають статус українських та вивозяться з тимчасово окупованої території на іншу територію України. Так, згідно з роз'ясненням, відповідно до підп. 6.4 ст. 6 Закону України від 12 серпня 2014 р. № 1636-VII «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» товари, вироблені, достатньо перероблені або ввезені на митну територію України та випущені для вільного обігу на тимчасово окупованій території України до набрання чинності Законом України від 15 квітня 2014 р. № 1207-VII «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» (набрав

чинності 27 квітня 2014 р.), вважаються товарами українського походження, які вільно переміщуються на іншу територію України без застосування заходів тарифного й нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності до 01 січня 2015 р.

Для підтвердження походження товарів з ВЕЗ «Крим» починаючи з початку 2015 р. видаються сертифікати про походження товару форми «У-1» (лист Державної фіскальної служби України від 07 жовтня 2014 р. № 6547/7/99-99-25-02-08-17) [41].

Сертифікати про походження товару форми «У-1» засвідчуватимуть печатками та підписами уповноважених осіб торговопромислових палат України (за винятком Торгово-промислової палати Криму й Севастопольської ТПП).

У контексті завдань модернізації державної митної політики варто також згадати, що відповідно до умов посилення євроінтеграції України протягом десяти наступних років відбуватиметься створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі, а отже, понад 90 % митних ставок будуть дорівнювати 0 %. Згідно з цією угодою Україна повинна скасувати понад 98 % мит (з боку ЄС – понад 96,3 %) [42, с. 10–12].

Основними проблемами, що супроводжуватимуть трансформації у цій сфері, для внутрішнього ринку є морально та фізично застарілий технологічний процес виробництва, а також зношені основні фонди; необхідність докорінної зміни законодавства та адміністративної й судової практики; регулювання лише базових питань (для прикладу, контроль безпеки продукції замість регламентування порядку виробництва); необхідність прийняття регламентів замість державних стандартів. При цьому тарифні й нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності мають бути спрямовані на стимулювання підприємницької активності й макроекономічної динаміки.

Окремих висновків щодо присутності політики протекціонізму в Україні можна дійти аналізуючи індекс легкості ведення підприємницької діяльності

за версією рейтингу Doing business.

У 2015 р. ситуація із цим показником в Україні погіршилася на один пункт, і країна із 153-го перемістилася на 154-те місце. Детальний розгляд одного із субіндексів цього індексу – «міжнародна торгівля» – дає змогу дійти висновку, що в Україні для імпортерів порівняно з експортерами існують додаткові обмеження, які стосуються вартості процедур [43, с.35].

На нашу думку, можна стверджувати про застосування окремих механізмів політики протекціонізму в Україні щодо імпортерів, однак питання про їх ефективність для соціально-економічного розвитку України залишається відкритим.

В умовах глобалізації ефективне стримування імпорту товарів (послуг) на внутрішній ринок має бути забезпечено реалізацією структурно інноваційної моделі економічного розвитку. Світовий досвід свідчить про можливість здійснення в економіці структурно-інноваційних зрушень лише за умови використання моделі регульованої ринкової економіки з високою часткою прямого й непрямого державного стимулювання інноваційної діяльності. Державна інноваційна політика має забезпечувати збалансований розвиток національної економіки з поступовим зменшенням обсягів виробництва сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску високотехнологічної продукції, що стимулюватиме технологічну модернізацію промислового виробництва, реалізацію стратегій імпортозаміщення, поліпшення структури експорту і зміцнення експортного потенціалу.

Ми вважаємо, що стратегічними пріоритетами тут мають стати такі.

1. Розвиток інституційно-правового базису інноваційної діяльності у спосіб систематизації законодавства у сферах науково-технологічної та інноваційної діяльності, а також розроблення, реалізації й забезпечення виконання положень науково-технологічних та інноваційних стратегічних програмних документів за пріоритетними напрямками розвитку. Це сприятиме формуванню послідовної та виваженої інноваційної політики й забезпечить

здійснення реформи інституційно-правового базису інноваційної, а на її підставі і зовнішньоторговельної безпеки держави.

2. Удосконалення фінансово-кредитних механізмів підтримки та стимулювання розвитку інноваційної діяльності (страхування підприємницьких ризиків в інноваційній діяльності, державні закупівлі, зменшення відсотка за кредитними лініями тощо), що дасть змогу здійснити перерозподіл фінансових потоків у напрямі посилення інноваційної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки.

3. Формування інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури інтеграції науково-дослідної та інноваційної діяльності (технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій тощо). Це потребує створення державних, галузевих і регіональних інституцій підтримки підприємницької діяльності в інноваційній сфері у спосіб надання капіталу інноваційним підприємствам у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низькі відсотки, включення спеціального режиму оподаткування елементів інноваційної інфраструктури до переліку спеціальних податкових режимів Податкового кодексу України.

4. Здійснення селективної протекціоністської політики для стимулювання технологічного імпорту, передусім машин та обладнання, обмеження припливу морально застарілих технологій [43, с.38-39].

2.2. Особливості експортних правовідносин в країнах ЄС

Аналізуючи дану проблему, слід вказати на те, що, зважаючи на те, що Україна є імпортозалежною державою, значна частина імпорту до якої здійснюється саме з ЄС, питання вивчення тих правил, на основі яких здійснюється експорт з ЄС, є вкрай важливим та актуальним в сучасному розвитку відносин ЄС- Україна. Деякі аспекти даного питання вже певною мірою були досліджені Л.М.Ентіним, С.Ю.Кашкіним, З.Мозіль, О.О.Покрещуком та іншими.

Велику увагу комплексному дослідженню даних аспектів було приділено Фалалєвою Л.Г. [44, с.80]

Важливо зауважити, що загальні правила експортування товарів з ЄС регулюються Регламентом 2603/69 від 20 грудня 1969 року. Цей Регламент проголошує принцип свободи експорту та визначає процедури, які встановлюють порядок та випадки застосування нагляду та захисних заходів щодо експорту. Базисним принципом регулювання експорту з ЄС є принцип свободи експорту та відмови від кількісних обмежень, за винятком лише тих обмежень, що прямо передбачені установчими договорами. Принцип вільного експорту з ЄС тлумачиться як відсутність будь-яких кількісних обмежень для експорту. Цей принцип може бути обмежений лише на основі суспільної моралі та етики, публічної політики, громадської безпеки, захисту життя та здоров'я людей, охорони тварин та рослин, охорони національних культурних, історичних та археологічних цінностей, захисту промислової та комерційної власності. Не дивлячись на виключну компетенцію ЄС в питаннях встановлення правил щодо експорту товарів, Регламентом підтверджено компетенцію Держав-членів на введення обмежень на експорт за наявності вказаних в Регламенті підстав.

Ми вважаємо, що, по-перше, дія Регламенту спрямована на експорт до всіх третіх країн, а по-друге, Регламент регулює загальні питання експорту

всієї індустріальної продукції, що є в межах правового регулювання ЄС. Однак, оскільки сільськогосподарська продукція відноситься до вразливих товарів, то відносно неї він містить лише додаткові правила, що встановлюють загальну організацію сільськогосподарських ринків та спеціальні правила щодо обробленої сільськогосподарської продукції. Регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією, яка відноситься до загального ринку, а також заходи відносно обробленої сільськогосподарської продукції, встановлюються статтею 308 Договору про заснування ЄС (колишня ст.235). Таким чином, сільськогосподарська продукція виключена із загальної експортної торгівельної політики ЄС, а є окремим самостійним напрямком політики ЄС .

Поряд з цим, регламентом встановлено порядок проведення консультаційних та інформаційних процедур, що є необхідними при здійсненні експорту товарів, правила щодо застосування захисних заходів Співтовариства. Регламент встановлює загальну спільну процедуру отримання інформації та консультацій з приводу застосування захисних заходів. Якщо у разі нестандартних або непередбачуваних обставин на ринку Держава-член вважає, що необхідно застосувати певні захисні заходи, то вона повинна проінформувати Комісію, яка в подальшому, якщо вирішить, що ці заходи є необхідними, буде рекомендувати їхнє вжиття іншим Державам-членами. Консультацію можна отримати в будь-який час в консультативному комітеті, що складається з представників кожної Держави-члена, які проводять засідання під головуванням представника Комісії. Ці консультації пов'язані з експортними умовами для загальних та окремих видів товарів, а також із визначенням заходів, які можуть застосуватися в певних випадках. Зазвичай робота комітету ініціюється Державами-членами з метою отримання консультації щодо не необхідності захисних експортних заходів [45, с.174].

Даний документ встановлює можливість контролю над експортом окремих видів товарів шляхом захисних або спостережних заходів. Разом із

тим, застосовувати такі заходи заборонено, якщо в торгових угодах між ЄС та країнами-імпортерами визначені інші експортні обмеження, такі як квоти, експортні ліцензії, експортні дозволи, тощо. Захисні заходи полягають в обмеженні експорту до певних визначених країн (наприклад, експорт товару до країн з неринковою економікою) або ж експорту з певних регіонів Співтовариства. Вони не повинні впливати на товари, що вже на знаходяться на кордоні Співтовариства. Питання щодо застосування захисних заходів приймаються кваліфікованою більшістю від загального складу Комісії. Комісія також може застосувати такі заходи у разі, коли необхідні безпосередні дії, за власною ініціативою. Комісія, діючи відповідно до пропозиції держави-члена щодо застосування відповідних захисних заходів або за своєю власною ініціативою, може накласти заходи щодо обмеження експорту цієї продукції у вигляді отримання певних дозволів, однак при цьому подальші заходи щодо експорту має вирішити Рада. Рада та держави-члени мають бути негайно повідомлені про застосування таких заходів та в цей же час без зволікань повинні виконувати відповідні дії. Також держава-член може як тимчасовий захисний захід запровадити отримання експортного дозволу, яке надається в спосіб та на умовах, що визначені нею. Комісія має бути негайно повідомлена про такі заходи й вони мають застосуватися тільки до тих пір, доки рішення Комісії або Ради стосовно цього випадку та цього товару не набере юридичної сили. Іноді дозвільна система експорту певного товару може бути введена Комісією за власною ініціативою чи на запит держави-члена, коли аналіз ринку показує, що товар є життєво важливим для ЄС. У випадку, якщо Комісія з якихось причин не відповідає на запит держави-члени щодо встановлення дозвільної системи на експорт, держава може звернутися до Ради ЄС, яка має винести рішення з питання [46, с.89].

Для того, щоб вірно оцінити ситуацію, яка склалася на ринку ЄС, Комісія може запросити від держав-членів статистичні дані щодо наявності та стану продажу певного товару, що експортується. Іноді перед прийняттям відповідного рішення щодо введення дозвільної системи на експорт або

кількісного обмеження експорту, Комісія пропонує здійснити нагляд за продукцією. Нагляд відрізняється від введення дозволів тим, що експорт здійснюється в тих обсягах, що і до виникнення спірного питання, але експортери зобов'язані заповнювати певні опитувальники чи залишати відповідну інформацію щодо товару. Порядок такого нагляду визначається відповідно до національного законодавства держави-члена, в якій виникло питання щодо експорту, а також з урахуванням вимог, вказаних Комісією.

На нашу думку, захисні заходи стосовно експорту дозволяють попередити або виправити критичну ситуацію із товарами на внутрішньому ринку ЄС. Відмітимо, що іноді інтереси Співтовариства вимагають застосування відповідних заходів, що містять кількісні обмеження на експорт, навіть, з певним притисненням інтересів конкретної держави-членів. При вирішенні питання про запровадження захисних заходів або про подовження тимчасових захисних заходів обов'язковим питанням, що виноситься на розгляд в консультативному комітетові, є очікуваний ефект від запровадження таких заходів, при цьому визначається наявність тих обставин, які стали підставою для їхнього застосування, встановлюється, чи задовольняються умови для їхнього застосування, чи існує ще в них необхідність. В результаті такого обговорення захисні заходи можуть бути посилені або взагалі відмінені, якщо вони тривають більше, ніж необхідно і для їхнього запровадження вже не існує підстав.

З означеного слід зробити такі важливі висновки: по-перше, загальні правила встановлюються ЄС, однак держави-члени теж наділені відповідною умовною самостійністю у вирішенні питань експорту. Зокрема, це стосується вжиття невідкладних заходів щодо обмеження експорту чи його контролю з метою попередження критичних ситуацій на ринку ЄС чи конкретної держави-члена. По-друге, щодо вжиття захисних заходів до експорту товарів з ЄС за результатами проведених консультацій в консультативному комітеті рішення можуть бути прийняті Комісією, а у разі незгоди з таким рішенням, держава-член може звернутися до Ради ЄС. По-третє, про всі дії держав-

членів обмеження принципу вільного експорту товарів з ЄС має бути повідомлено Комісію ЄС, що забезпечує постійний інформаційний обмін між державами-членами ЄС та сприяє ефективному поточному контролю стану внутрішнього ринку ЄС. По-четверте, прийняттю рішення про вжиття захисних заходів в більшості випадків передують проведення процедури нагляду за товаром, що експортується, і відносно якого виникають питання у доцільності обмеження його експорту, що вказує на виважений та раціональний підхід ЄС до застосування заходів, які можуть з однієї сторони, зменшити його прибутки, а з іншої, можуть зашкодити інтересам ЄС внаслідок утворення ситуації з нестачею певного життєво важливого для ЄС товару. При цьому обов'язково звертається увага на очікуваний ефект від запровадження захисного заходу.

Регламент має додатки, в яких визначені списки тих товарів, на які принцип вільного експорту не розповсюджується. До вказаного Регламенту у 1992 році Регламентом Ради ЄС № 3918/91 від 19 грудня 1991 року до Регламенту № 2603/69 були внесені зміни, відповідно до яких всі послаблення, які були до цього надані Державам-членам щодо принципу вільного експорту з ЄС певних видів товарів, були усунені. Дані зміни є важливими з огляду на те, що кількісні обмеження на експорт не можуть бути сумісними із принципом побудови спільного ринку світової торгівлі. Тому деякі товари були вилучені зі списку. Водночас, неконтрольований експорт товарів може нанести шкоду інтересам ЄС. В 2008 році Європейською Комісією³ було прийнято рішення про вдосконалення Регламенту 2603/69. Обґрунтовуючи свою позицію тим, що правила щодо експорту містяться в різних нормативно-правових актах ЄС та потребують відповідної кодифікації з метою більш спрощеного режиму доступу до них та їхнього сприйняття, в лютому 2008 року було об'єднано всі попередні норми вказаного Регламенту та норми, якими внесено зміни до Регламенту. Консолідована версія Регламенту 2603/69 відтепер є основним правовим актом, що регулює експорт ЄС до третіх країн, зазначивши, що «експортування продукції з ЄС

має відбуватися на принципі вільного експорту до третіх країн, за винятком лише тих випадків, що визначені в цьому Регламенті» [47, с.212].

Для експорту окремих товарів в ЄС встановлені спеціальні правила регулювання експорту. Такі товари як, наприклад, нафта та продукти її переробки, продукти харчування, культурні цінності, небезпечні хімічні речовини, відносяться до спеціальних товарів, а тому регулюються спеціальними правилами експорту (наприклад, Регламентом № 1334/2000 від 22 червня 2000 року регулюється експорт товарів подвійного призначення; Регламентом № 3911/92 від 9 грудня 1992 року встановлено правила експорту товарів, що мають культурну цінність; експорт товарів, які можуть бути зняттям тортур регулюється Регламентом № 1236/2005 від 27 червня 2005 року, тощо) [48].

Одним із важливих пріоритетів здійснення торговельної політики є забезпечення інтересів ЄС. Саме для забезпечення реалізації цього принципу в ЄС ведеться постійний контроль над імпортом та експортом. Одним із заходів регулювання зовнішньої торгівлі в ЄС є встановлення певних обмежень як на ввезення, так і вивезення товару. Механізм встановлення кількісних обмежень супроводжується квотуванням на експорт та імпорт товарів. Квотування представляє собою встановлення на певний період часу визначеного обсягу імпорту або експорту окремих товарів з розподіленням об'ємних часток (квот) між конкретними імпортерами чи експортерами. Квотування, окрім свого регуляторного характеру щодо збалансування товарів на ринку ЄС та забезпечення їхньої достатньої кількості у поєднанні із прагненням отримати прибутки, може також застосовуватися як захід тарифного регулювання, встановлюючи межі обсягу імпорту та експорту товарів, на які розповсюджуються тарифні преференції та тарифні вилучення. Квотування має відповідати засадам конкуренції та вільного руху товарів, лібералізації торгівлі між ЄС та іншими країнами, тобто не можна допускати порушення прав товаровиробників в зв'язку із тим, що вони походять з певної держави-члена (прикладом, забороняється субсидування експорту),

або в зв'язку із тим, що товар у певного товаровиробника є дорожчим, тощо.

Квотування в межах ЄС здійснюється у відповідності до вимог СОТ, а правила процедур квотування здебільшого є аналогічними правилам, визначеним ГАТТ. ЄС встановлює достатньо прозорі та чіткі, зрозумілі та передбачувані процедури отримання квот як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів. Високий рівень чіткості налагодженого механізму визначення кількості необхідних квот, їхнього розподілення забезпечується передусім постійним обміном інформацією між державами-членами та між державами-членами і Комісією. Разом з тим, на практичну реалізацію вказаних процедур адміністрування кількісних квот в ЄС, попри намагання утворити безпристрасний та об'єктивний механізм такого адміністрування, все ж здійснює вплив загальна політична ситуація, що обумовлюється інтегрованим характером об'єднання. Тому більшість квот як кількісного, так і вартісного характеру, встановлюється в межах двосторонніх угод ЄС з іншими країнами.

Підсумовуючи викладене, слід вказати, що в межах ЄС діє значна кількість регламентів стосовно експорту. Встановлення правил щодо експорту ґрунтується на визначенні категорії товару, його цільового призначення, його значущості та цінності для задоволення внутрішніх потреб ЄС. Серед товарів, що експортуються, окремі правові режими встановлено насамперед для сільськогосподарської продукції та інших товарів. Експорт сільськогосподарської продукції не є предметом регулювання спільної торгівельної політики, а виступає елементом самостійної сільськогосподарської політики ЄС. Товари, експорт яких відбувається за правилами, які встановлюються в межах спільної торгівельної політики ЄС, теж мають внутрішню градацію (товари, що мають культурну цінність; продукти харчування, нафта та продукти її переробки, небезпечні хімічні речовини, товари подвійного призначення, тощо). Експорт таких товарів відбувається згідно із відповідними регламентами, що регулюють саме цей вид товарів. Важливе місце при визначенні правил експорту цільове

призначення товару. ЄС встановлено деякі виключення із загальних правил експорту у разі, якщо експорт товару здійснюється в гуманітарних цілях до третіх країн. В такому разі товари виступають предметом гуманітарної допомоги, внаслідок чого підпадають під дію особливого режиму їхнього експорту.

РОЗДІЛ 3

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОБМЕЖЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЄС

3.1. Кількісні обмеження в зовнішній торгівлі ЄС

Великою проблемою на даний час є загострення конкуренції на світових ринках, що в свою чергу вимагає від ЄС використання значного числа кількісних обмежень, які застосовуються на базі загально прийнятих принципів СОТ.

На нашу думку, найбільш поширеною формою кількісних обмежень є квотування — встановлення для певного періоду часу граничних об'ємів імпорту (експорту) окремих товарів з розподілом об'ємних часток (квот) між конкретними імпортерами (експортерами). Квотування використовується і як міра тарифного регулювання, визначаючи граничні об'єми імпорту товарів, на які розповсюджуються тарифні преференції і тарифні винятки. Надання імпортерам (експортерам) права на імпорт (експорт) квотованого товару в межах розподілених між ними квот називається ліцензуванням.

На сьогодні діюча система квотування базується на загальній торговій політиці з урахуванням принципу вільного переміщення товарів усередині ЄС. Загальна схема розподілу квот така: Комісія ЄС публікує повідомлення про відкриття квоти в Офіційному віснику ЄС, вказуючи при цьому метод розподілу квоти, умови видачі ліцензій, строки подачі заяв на видачу ліцензій, список уповноважених органів держав-членів, які розглядають заявки. Розподіл квот проводиться серед компаній-претендентів, що отримали ліцензії, або одноразово, або поетапно. Нерозподілені і невикористані квоти підлягають повторному розподілу Комісією.

Варто зазначити, що розподіл квот здійснюється одним з трьох методів:

- метод традиційного розподілу. Він полягає в тому, що квоти на імпорт (експорт) товарів в пріоритетному порядку розподіляються між так званими

"традиційними" імпортерами (експортерами). "Традиційними" є ті імпортери (експортери), які можуть довести, що протягом певного попереднього періоду часу вони регулярно імпортували (експортували) товари даного виду;

- метод розподілу квот в порядку надходження заяв. Претенденти, які першими подали заяви на виділення квоти, першими отримують ліцензії. Кількість квотованого товару є однаковою для всіх ліцензіатів та встановлюється Комісією залежно від конкретного виду квотованого товару. Після повного використання ліцензіатами їх квот вони можуть звернутися з повторними заявами;

- пропорційний метод. Уповноважені органи держав-членів інформують Комісію про кількість поданих заяв і про запитувану в них кількість товару. На основі цієї інформації Комісія розподіляє квоти пропорційно поданим заявам.

Ліцензії дійсні на всій території ЄС, за винятком випадків, коли вони видані для окремих держав-членів або регіонів ЄС. Загальний термін дії ліцензій — чотири місяці [49, с.380].

Останніми роками в ЄС широко використовуються тарифні квоти, які розраховуються на рік. їх застосовують відносно 48% тарифних позицій, головним чином на сільськогосподарські товари. Крім того, діють квоти, які встановлюються в рамках угод про "добровільне" обмеження експорту (ДОВЕ) з третіх країн; експортні квоти. Слід зазначити, що відповідно до вимог СОТ (рішення Уругвайського раунду 1994 р.) Європейська комісія прийняла постанову про скасування з 1 січня 2005 р. квот на імпорт одягу та інших текстильних виробів з країн-членів СОТ. Ці товари почали вільно ввозитися в ЄС, і їхня торгівля регулюється правилами ГАТТ.

Важливе місце в системі кількісних заходів займають угоди про "добровільне" обмеження експорту. Вони не підпадають під дію правил ГАТТ, оскільки мають двосторонній характер і тягнуть за собою введення обмежень на експорт. У цьому і полягає їхня привабливість. Передбачається, що держави-члени ЄС не повинні укладати особливі торгові угоди з третіми

країнами, проте вони іноді проводять переговори про ДОЕ з експортерами, ввезення продукції яких загрожує або наносить збиток найважливішим галузям. В міру формування єдиного європейського ринку, угоди про ДОЕ усуваються, оскільки процедура їхнього застосування стає більш централізованою. Однак на національному рівні угоди про ДОЕ ще зберігаються. Так, у Франції ними охоплено 71 вид продукції, зокрема вимірювальні прилади, часи, побутова електроніка, транзистори, інтегральні схеми, в Італії - 48 видів товарів, у інших країнах, за винятком Іспанії і Португалії, - менше 10 кількісних обмежень [50, с.193].

Крім двосторонніх угод про ДОЕ, ЄС укладає так звані секторальні угоди з окремими партнерами, які ґрунтуються на механізмах квотування і ліцензування торгівлі окремими товарами.

Умови застосування кількісних обмежень повністю відповідають положенням Угоди про захисні заходи ЕАТТ/СОТ щодо членів СОТ: наявність зростання імпорту і умов, які наносять або загрожують нанести значний збиток галузі національного виробництва. Щодо країн, які не є членами СОТ, достатньо однієї умови: або зростання імпорту, або умов, в яких він виробляється.

Кількісні обмеження застосовуються до імпортованого товару незалежно від країни його походження і їх вводять на термін не більший, ніж 4 роки. Проте цей термін можна продовжити ще на 4 роки при умові, що розслідування встановило необхідність продовжити цей захід. У деяких випадках квотування може розповсюджуватися на конкретний регіон, а не на всю територію ЄС. Це здійснюється на основі порівняльного аналізу, який встановлює, що застосування квот у визначеному регіоні буде більш ефективним і вони мінімально вплинуть на єдність ринку ЄС.

Експорт ЄС, як правило, звільняється від кількісних обмежень. Однак існують деякі випадки, коли експортний контроль і кількісні обмеження зберігаються: для виконання міжнародних зобов'язань ЄС, які переважно стосуються хімічних виробів і радіоактивних відходів, деяких видів

озброєння; при експорті деяких видів товарів, виробництво яких недостатньо в ЄС; при вивезенні творів мистецтва, які мають особливу цінність; при вивезенні предметів, пов'язаних з безпекою держав-членів.

На нашу думку, для більш ефективного дослідження кількісного обмеження в торгівлі ЄС, слід в цілому проаналізувати правові механізми та особливості використання кількісних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах.

В даний час, в умовах посилення світових господарських зв'язків зовнішня торгівля кожної країни є важливим чинником економічного розвитку. Кожна держава самостійно вибирає вектор розвитку власної економічної політики, однак має необхідність упорядковувати та узгоджувати власні дії з іншими зовнішньоекономічними суб'єктами та дотримуватись принципів міжнародних угруповань, до яких вона відноситься. Активна зовнішньоторговельна політика держави є важливим фактором довгострокового зростання економіки та її інноваційного розвитку.

Основні рішення, що встановлюють правила в міжнародній торгівлі, приймаються колективно в рамках СОТ. Сьогодні механізм використання протекціоністських інструментів не тільки в Україні, але й в усьому світі переживає період інтенсивної модернізації, пошуку більш ефективних форм і методів, пов'язаних із завданнями їхньої адаптації до правил і стандартів СОТ та інтеграційних процесів.

Кількісні обмеження довгий час розглядалися як одні з основних нетарифних інструментів для регулювання зовнішньоторговельних потоків. Після створення СОТ у 1995 р. перед країнами-членами було поставлене завдання максимально скоротити їхнє використання, зокрема відмовитися від квот протягом наступних десяти років, провівши політику тарифікації. В результаті застосування такого інструментарію суттєво скоротилося та модифікувалося (особливо в кризових умовах) функціонування економічних систем.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації Україна має

слабкі позиції та не може протистояти обмеженням, встановленим такими торговельними партнерами, як США, ЄС та Росія, тому можливим вбачається активне використання Україною нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема кількісних бар'єрів.

Кількісні обмеження, як відомо, є адміністративною формою нетарифного держаного регулювання зовнішньої торгівлі, що визначає кількість та номенклатуру товарів (в натуральному або вартісному виразі), що дозволені до експорту або імпорту протягом визначеного періоду часу. Такі обмеження, зрозуміло, залежно від конкретних цілей торговельної політики здатні бути як знаряддям протекціонізму (в цьому разі можна говорити про обмеження міжнародної торгівлі), так і засобом для забезпечення безпеки, захисту життя і здоров'я громадян, гарантування права на сприятливе навколишнє середовище тощо. До основних інструментів кількісних обмежень відносять такі:

– квотування - це встановлення державними органами обмежень у кількісному або вартісному виразі щодо обсягу продукції, дозволеної до ввезення в країну (імпортна квота) або вивезення з країни (експортна квота) за певний період відповідно до національних та міжнародних законодавчих норм; реалізується за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот);

– ліцензування експорту/імпорту - надання державою суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності права на експорт або імпорт певних товарів або валютних коштів протягом встановленого терміну з метою їх поставки, інвестицій або кредитування;

– «добровільне» обмеження експорту - кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язаннях одного з партнерів у торгівлі (експортера) обмежувати чи не змінювати обсяги експорту в межах узгоджених обсягів, що здійснюється під тиском більшої імпортуєчої країни в обмін на відмову імпортуєчої сторони від введення жорстких обмежень на імпорт;

– ембарго - це заборона державою (або групою країн) завою в країну або вивозу з країни товарів, що вводиться зазвичай за політичними мотивами; такі заходи визнаються до використання міжнародною практикою винятковими.

Згідно з даними Міжнародного Торговельного Центру в розвинених країнах за допомогою них регулюється близько 3% всіх експортно-імпортних операцій. При цьому розвинені країни використовують нетарифні заходи щодо 17% імпорту, зокрема щодо 50% металопродукції, 25% текстильних виробів, 44% продукції сільського господарства. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС [51, с.150].

Незважаючи на те, що загалом СОТ закликає до зменшення використання кількісних протекціоністських інструментів через процес тарифікації (трансформація кількісних обмежень у відповідні до рівня захисту мита), перш за все квотування, вони досить активно застосовуються країнами, що розвиваються, - до 40% всього імпорту, зокрема 50% імпорту продовольства.

В азійських країнах, що розвиваються, зокрема кількісні форми обмеження, нині є головним засобом зовнішньоторговельного регулювання, що використовується як з метою стабілізації валютного балансу, так і з метою захисту молодих галузей національної промисловості. Як правило, ці країни допускають імпорт лише в розмірі дефіциту національного виробництва окремих товарів і забезпечують відрив внутрішніх цін від цін світового ринку. Такий відрив робить можливим рентабельне існування неконкурентних галузей, хоча й через рахунок переоплат споживача.

Так, в Таїланді для імпорту товару ліцензії потрібні тоді, якщо товари заборонені до ввезення в країну з метою захисту внутрішньої промисловості. Ліцензії видаються департаментом зовнішньої торгівлі міністерства економіки, причому термін їхньої дії диференціюється за регіонами: для країн Західної півкулі, Австралії, Океанії та Європи - 6 місяців з дати видачі;

Сянгану, Малайзії, Бірми та Лаосу - 2 місяці; інші країни і території - місяці. Допускається продовження терміну дії ліцензії щодо товарів, які вимагають тривалих термінів поставки [52, с. 46].

Доцільно детальніше розглянути особливості використання кількісних методів регулювання зовнішньої торгівлі в КНР, оскільки ця країна є стратегічно важливим торговельним партнером України [53].

Впродовж останніх років Китай розгорнув процес захисту навколишнього середовища для сприяння екологічно безпечному низьковуглецевому розвитку, тим самим прискорюючи реформи власного законодавства в цьому напрямі. Зокрема, одним з ключових факторів вважається подальша лібералізація прав на імпорт та реалізацію необробленої нафти. Відомо, що Пекін використовує ліцензії і систему квот на імпорт сирої нафти, щоб стимулювати консолідацію в цьому сегменті, який останнім часом зростає неконтрольовано. Для цього в країні впроваджена система так званих двох прав: ліцензії на імпорт необробленої нафти, а також безпосередньо на її переробку. Так, у 2016 р. ліцензії на обробку імпортованої нафти отримали дев'ять державних та п'ять приватних підприємств з загальною квотою в 26,68 млн. тонн імпортованої сировини з умовою ліквідації протягом року застарілих виробничих потужностей [54, с. 7]. Таким чином, враховуючи результати політики 2016 р., КНР вирішила залишити аналогічні кількісні обмеження на 2017 р., однак з впровадженням нових правил розподілу квот: перша партія імпорту буде в 2017 р. встановлена відповідно до обсягу імпорту сирої нафти кваліфікованих нафтопереробних заводів з січня по жовтень 2016 р.; в подальших партіях - за кількістю імпортованої нафти буде коригуватись в потрібний час відповідно до практичних ситуацій. Ці суворі правила розподілу ліцензій та квот будуть гарантувати, що імпорт сирої нафти відбуватиметься з розумним розподілом ресурсів. Окрім цього, такі заходи також перешкоджатимуть створенню залишків сирої нафти, яка потім може бути перепродана на інші нафтопереробні заводи.

Китай взяв зобов'язання до 2020 р. відмовитися від усіх нетарифних

обмежень, які суперечать нормам СОТ. Як перехідного інструмента від нетарифних до тарифних методів регулювання нині КНР застосовує тарифні квоти. Нині вони поширені на такі групи товарів, як пшениця, кукурудза, рис та цукор. Від традиційних квот держава поступово відмовляється [55, с. 11]. На імпорт сільськогосподарської продукції в Китаї діють і кількісні обмеження. Нині в діючому переліку заборонених до ввезення в КНР товарів присутні зокрема парнокопитні і продукція з них, зокрема молоко і молочні продукти, яйця, зерна, м'яса диких тварин та продукції тваринного походження. Для отримання дозволу необхідно дотримання процедури допуску на ринок.

Внаслідок дії вимог СОТ щодо зменшення використання квот розширюється практика застосування тарифних квот. Тарифна квота дає змогу гнучко регулювати імпорتنі надходження продукції, вирішуючи завдання збалансованого забезпечення населення і вітчизняної промисловості в імпорتنій продукції і захисту національного виробництва. Аналіз досвіду використання тарифних квот в країнах СОТ показав, що цей інструмент дає змогу ефективно вирішувати різні завдання регулювання, посилюючи його на певних ринках і зменшуючи на інших.

Так, впродовж останніх років Республіка Корея значно збільшила кількість тарифних позицій, за якими застосовуються тарифні квоти. Зокрема, в 2015 р. було вперше введено квоти на рис, яка склала 408 тис. т. Тариф, який використовувався після вичерпання кількісної квоти, становив 513%. Загалом, в 2016 р. Корея ввела квоти на 227 тарифні позиції порівняно зі 187 у 2011 р. Водночас середні ставки по квотах стали набагато нижчими та нині становлять від нуля до 50% [16].

Згідно з аналізом торговельної політики Японії Світовою Організацією Торгівлі Японія має 18 тарифних квот, що охоплюють 186 тарифних ліній. До них відносяться молочні продукти, ячмінь і пшениця та готові продукти з них, згущене молоко, вершкове масло.

Мексика загалом має квоти на 95 товарних позицій, однак більшість

товарів, до яких країна застосовує ці обмеження, є сільськогосподарськими. Це 62 товарних найменування, зокрема сир, кава, м'ясо та їстівні субпродукти, тваринні жири, картопля, боби, пшениця, ячмінь, кукурудза, цукор та продукти з високим вмістом цукру. Згідно з останнім звітом про торгівлю політику, складеним СОТ, продуктами, для яких обсяг імпорту в Мексиці перевищував обсяг встановлених квот, є іграшки та смажена кава.

Механізм тарифного квотування можна застосовувати як квоти, тариф або дворівневий тариф. Він дає можливість одночасно насичувати ринок відсутньою продукцією і здійснювати підтримку місцевого виробництва.

Можна виділити певні тенденції щодо використання кількісних протекціоністських інструментів країнами світу.

Використання в ролі інструмента політичного впливу, а також для захисту національної безпеки та добробуту. Так, Японія має квоти на експорт деяких товарів, які виробляє, тому може використовувати квоти як «засіб впливу» на переговорах зі збуту японської експортної продукції, а також для запобігання залежності від інших країн щодо необхідних продуктів харчування, запаси яких можуть знизитись у разі поганих кліматичних або політичних умов.

Гнучкість у термінах використання кількісних інструментів. По-перше, значною перевагою є можливість швидкого застосування певних обмежень органами виконавчої влади без необхідності їх законодавчого закріплення. По-друге, практика країн з розвинутою економікою показала, що для більшої ефективності кількісні бар'єри можуть встановлюватись на різні періоди часу (від 150 днів у США і до 4 років у ЄС).

Підвищена селективність зовнішньоторговельної політики внаслідок використання багатоваріантних підходів до видачі ліцензій. У США застосовують «історичні ліцензії» (“historical license”), під час видачі яких враховується попередня торгова практика ліцензіата, а також звичайні ліцензії (“non-historical license”), що не пов'язані з урахуванням історії діяльності іноземної фірми- експортера на американському ринку.

Преперенція у застосуванні добровільного обмеження експорту (ДОВ) порівняно з ембарго (за умов, що ситуація не загрожує державній безпеці). Так, ДОВ застосовується країнами ЄС під час поставок в інші країни продукції текстильної, швейної і взуттєвої промисловості, чорної металургії, металообробних верстатів, автомобілів, побутової електроніки, посуду тощо. Зокрема, за угодою з США поставки з ЄС на американському ринку обмежувались 7% споживання сталі в США.

Унікальні можливості використання, пов'язані з підтриманням громадського порядку та забезпеченням громадської безпеки. Цікавими є такі приклади найбільш суперечливих ситуацій встановлення інших кількісних обмежень з цією метою, зафіксовані ще з середини минулого століття.

Справа "Thompson, Johnson and Woodiwiss", розглянута Судом ЄС, стосувалася встановлення заборони на імпорту і експорту з Великобританії деяких видів монет. Встановлення заборони на ввезення і вивезення монет у зв'язку із захистом громадського порядку було визнано Судом правомірним тільки щодо одного виду монет - срібних монет, що випускалися до 1947 р., які були вилучені з обігу, але продовжили прийматися Банком Англії для обміну на монети, що знаходяться в обігу. Обґрунтовуючи своє рішення, Суд назвав три основні аргументи, пов'язані із забезпеченням громадського порядку: недопущення браку монет, що перебувають в обігу; забезпечення ситуації, коли в разі різкого зростання вартості срібла прибуток від продажу таких монет повинен залишатися в Великобританії, яка викарбувала срібні монети; запобігання знищенню монет за межами Великобританії, оскільки у Великобританії знищення монет є діянням, що кримінально карається.

Інший приклад - справа "Camrpus oil", пов'язана з прийнятим в Ірландії законом, який зобов'язував імпортерів бензину закуповувати до 35% реалізованого бензину в державних нафтопереробних підприємств за цінами, зафіксованими урядом Ірландії. Ірландія відстоювала в Суді ЄС правомірність встановлення таких обмежень, оскільки підтримка національних нафтопереробних виробництв є одним з найважливіших умов забезпечення

громадської безпеки. Суд порохував встановлення такого обмеження адекватною відповіддю на загрозу громадській безпеці, отже, визнав прийняття обмежувальних заходів допустимим, зазначивши, що «завдяки своїй важливості як джерела енергії в сучасній економіці бензин є фундаментальними засадами для існування країни, оскільки від нього залежить не тільки економічне життя, але й функціонування громадських інститутів, служб і навіть виживання населення».

Таким чином, моделі регулювання торгівлі за допомогою кількісних обмежень в країнах відрізняються оригінальністю, водночас завдяки їх членству в СОТ та участі в основних багатосторонніх торговельних і економічних угодах вони гармонійно доповнюють світову систему торгового регулювання. За допомогою кількісних інструментів не тільки країнам, що розвиваються, але й розвиненим країнам вдається ефективно регулювати зовнішній товарообіг і забезпечувати необхідний рівень протекціонізму щодо національних товаровиробників, який при цьому не суперечив би міжнародним торговельним правилам і стандартам. Такий досвід може бути використаний для підвищення ефективності використання цих інструментів в Україні.

Після визнання України офіційним членом СОТ від 16 травня 2008 р. держава взяла на себе зобов'язання скасувати і не впроваджувати повторно кількісні обмеження на імпорт/ експорт та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ.

В Україні ліцензування та квотування є найбільш поширеними заходами кількісного контролю нетарифного регулювання [56, с. 79]. Статтею 16 «Ліцензування зовнішньоекономічних операцій» цього Закону «Про ЗЕД» чітко детерміновано основні засади та правила, а також можливі випадки запровадження ліцензування експорту та імпорту товарів, що відповідають загальноприйнятим міжнародним вимогам. Так, Кабінет Міністрів України приймає рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту)

товарів, зокрема встановлення квот (кількісних або інших обмежень), за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням конкретного переліку товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару [57].

Протягом 2005-2017 рр. КМУ встановлював список товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню. Загалом перелік товарів, на експорт яких встановлено квоти, залишається досить сталим. Незмінно в перелік експортних квот включаються срібло й золото та їхні відходи. Ліцензування ж в Україні використовується до значного ширшого спектру товарів.

Як видно з переліку кількісних обмежень щодо імпорту, цей протекціоністський захід застосовується українським урядом більш гнучко, ніж аналогічні обмеження експорту. Так, основною причиною для введення імпортних квот є необхідність уряду захистити вітчизняних виробників та створити рівноправний баланс між ними та іноземними постачальниками на українському ринку цієї продукції.

Окрім цього, додатковим негативним ефектом застосування квот стала непрозорість в процесі їх розподілу. Так, з технічних причин Міністерство аграрної політики і продовольства України не мало змогу видати окремим підприємствам документи, що підтверджували б наявність у них заявлених експортних обсягів зерна. Внаслідок цього деякі компанії не були допущені до участі в розподілі квот. До їх числа ввійшли й авторитетні міжнародні зернотрейдери “Cargill”, “Louis Dreyfus Commodities”. Після цього весною 2011 р. ВР України прийняла законопроект № 8324, що передбачав продаж квот на аукціонах. Однак незабаром Президент України наклав вето на цей Закон. Основою провадження такого рішення стало те, що продаж квот на аукціонах порушувала зобов'язання України в СОТ, а саме статтю VIII ГАТТ 1994.

Експортні обмеження суттєво дестабілізували ринки сільськогосподарської продукції в Україні, мали прямий ефект на зменшення

посівних площ зернових в Україні, значно збільшуючи ризики для виробників зерна і обмежуючи виробництво [58, с. 9]. Намагання таким чином стримувати зростання споживчих цін мало дуже короткостроковий ефект і не вирішило питання для найбільш уразливих верств населення. Динаміка індексу споживчих цін на основні продукти харчування показала, що експортні обмеження 2006-2007 рр. і 2010 р. не втримали зростання цін на основні продукти харчування в Україні [59, с. 12-17].

Отже, механізм впровадження кількісних обмежень в Україні супроводжують проблеми та суперечності, які виникають в процесі видачі ліцензій і застосування квот, а також невирішені питання щодо заходів контролю над законністю та доцільністю використовуваних механізмів. Нині ці процедури в Україні проходять з невиправданими збоями, що відображає проблеми і труднощі української економіки в період трансформації [60, с.175].

Отже, на основі проведеного дослідження можна сказати, що використання кількісних інструментів протекціонізму є досить суперечливим явищем в рамках сучасних міжнародних торговельних відносин. Варто сказати, що з врахуванням загальносвітових тенденцій до зростання протекціоністських заходів, просування та зміцнення позицій українських товарів як на вітчизняному так і на міжнародних ринках в наступні роки.

3.2. Особливості ведення бізнесу в ЄС: імпортні обмеження, квоти

Аналізуючи особливості правового та законодавчого врегулювання ведення бізнесу в ЄС, на нашу думку, доречно дослідити сутність корпоративних правовідносин в Європейському Союзі, визначити їхні особливості, вплив на економічну політику тощо, оскільки саме розвинене корпоративне право дає поштовх до створення компаній різного рівня, визнаючи цим прозорі правила діяльності.

Варто зауважити, що саме чітке та зрозуміле законодавство має важливе значення для створення та діяльності компаній в рамках Європейського Союзу. Регулювання створення компаній в межах ЄС позитивно відбулось на території всіх країн-членів. Хоча, триваюча розбіжність між правовими системами, відбивається в нездатності держав-членів досягти згоди по ряду ключових умов, які вимагаються від новоутворюваних компаній, що, в свою чергу, ускладнює процеси заснування.

Правова база зі створення компаній була розроблена порівняно давно і згодом почало не відповідати сучасним економічним вимогам внутрішнього ринку. Директиви ЄС, які регулюють питання утворення різних видів компаній, протягом всього часу своєї дії постійно вдосконалювалися та зазнавали змін, поправки до них вносилися неодноразово. На даний час ключові директиви щодо цього питання замінені новими директивами з урахуванням усіх змін та пропозицій.

Аналіз процесу створення компаній в корпоративному законодавстві ЄС проводиться в наукових роботах закордонних авторів: К.Кроз, Н.Бурне та інших. Серед українських і російських вчених питання гармонізації права компаній Європейського Союзу в своїх наукових дослідженнях висвітлювали І.А.Березовська, О.Дубовицька, В.І.Муравйов, О.Р. Кібенко.

Проведені дослідження свідчать про те, що недостатньо уваги приділено сучасному законодавству, що регулює процес створення компаній в межах ЄС та формуванню подальших напрямків для гармонізації в даній сфері.

А тому, регулювання юридичних осіб у Європейському Союзі

залишається на національному рівні, а корпоративне право останнього має субсидіарний характер. Основним механізмом його реалізації є директиви, прийняті на підставі положень § 2 ст.44 Договору про ЄС, де розкривається свобода установи. Ця свобода діє і стосовно юридичних осіб, які є комерційними організаціями і теж визнані суб'єктами права Євросоюзу [64, с.150-152]. Відповідно до ст.48 Договору про ЄС, торговельні товариства, створені згідно із законодавством однієї з країн-членів, користуються свободою самостійної економічної діяльності нарівні з громадянами Євросоюзу.

За допомогою приписів Договору про ЄС можна виділити основні цілі регламентації юридичних осіб у праві Євросоюзу, а саме:

- забезпечення свободи установи юридичних осіб і зняття перешкод на шляху відкриття філій, представництв і дочірніх товариств на території будь-якої країни-члену ЄС на умовах національного режиму останньої;
- установлення єдиних мінімальних вимог до юридичних осіб, у першу чергу надання учасникам і кредиторам цих осіб рівнозначного захисту на всій території Євросоюзу;
- полегшення діяльності трансєвропейських компаній шляхом усунення бар'єрів, що випливають із розходжень, існуючих між національними правовими системами;
- заохочення співробітництва між юридичними особами різних країн - членів у всіх сферах економічної діяльності.

Слід звернути увагу на те, що в рамках розвитку права ЄС спостерігається його рух від більш загального регулювання (в Договорі про ЄС) до його деталізації, більшої спеціалізації й постійного коригування. При цьому пріоритет по можливості віддається не твердій уніфікації на підставі регламентів, а більш гнучкому і, так би мовити м'якому методу гармонізації законодавства за допомогою директив. Директиви є актами прямої дії, адресованими країнам-членам ЄС. Проте вони обов'язкові тільки щодо поставлених до них цілей, і при цьому країнам-членам притаманна свобода

вибору методів (способів) їх досягнення [65, с.322-334]. Розроблені й частково прийняті протягом наступних 30 років директиви зазвичай іменуються відповідно до їх порядкових номерів, що віддзеркалюють черговість подання підготовлених проектів.

Основні питання, пов'язані з формальною стороною реєстрації компанії, урегульовані Першою директивою «Про гласність» за № 68/151/СЄЕ, у якій розглядаються 3 основні групи питань, що стосуються захисту інтересів третіх осіб.

Перша група включає перелік основних документів компанії, що надаються при її реєстрації мінімальний обсяг інформації й публікації. На момент прийняття цієї Директиви у країнах-членах практикувалися 3 основні способи реєстрації: запис у реєстрі, депонування у спеціалізованому відділі канцелярії суду і публікація в одному або декількох виданнях. Так, у Німеччині, Італії і Франції гласність здійснювалася за допомогою запису або депонування в торговому реєстрі або реєстрі товариств. У Бельгії, Люксембурзі й Голландії в основному використовувалася публікація в офіційному виданні [66, с.224-231].

За п.1 ст. 3 розглядуваної Директиви на кожну компанію в національному реєстрі має заводитися справа. Усі документи й відомості, що підлягають опублікуванню, заносяться до справи або фіксуються в реєстрі, причому з 2007 р. це здійснюється в електронній формі. Надавати такі відомості й документи компанії можуть як в електронній, так і в паперовій формі, якщо держава-член не встановлює обов'язку подавати їх лише в електронній формі. Після цього здійснюється публікація у встановленому країною-членом офіційному виданні, яке теж може бути електронним згідно зі ст.3 Першої Директиви [67].

13.06.2012 р. Європейський Парламент прийняв нову Директиву (2012/17/EU), спрямовану на заснувань системи для об'єднання комерційних реєстрів. У ній підкреслюється необхідність створення загального стандарту для об'єднання бізнесових реєстрів. За вимогою нової Директиви 2012 р. всі

держави-члени ЄС мають брати участь у забезпеченні електронної комунікації між бізнесовими реєстрами і в передачі інформації для окремих користувачів у стандартний спосіб за допомогою ідентичного змісту й ідентичних технологій у всіх країнах Євросоюзу. Система взаємозв'язку цих реєстрів складатиметься з реєстрів держав-членів, центральної платформи й одного чи декількох порталів доступу. Реєстрам належить зробити отримувану через взаємозв'язок інформацію, безкоштовною. Вона має містити: (а) відомості про найменування компанії, її правову форму; (б) дані, що стосуються зареєстрованого офісу компанії й держави-члена, в якій він зареєстрований; (в) реєстраційний номер компанії; (г) відомості про припинення діяльності останньої або про її неспроможність.

Публікація інформації щодо філій, заснованих у державах-учасниках, є одним зі способів реалізації права на свободу їх заснування. У зв'язку із цим брак координації щодо публікації інформації сприяє наявності суперечностей у царині захисту прав учасників і третіх осіб. Ідеться, з одного боку, про компанії, що провадять діяльність на території іншої держави-учасниці за допомогою свого структурного підрозділу, як відділення, а з другого - про компанії, які здійснюють діяльність на території цієї держави за допомогою заснованого такого структурного підрозділу.

Наведене зумовило потребу у прийнятті Одинадцятої директиви ЄС за № 89/666, яка регламентує питання публікації інформації щодо філій компаній. Дія цієї Директиви поширюється на філії компаній, заснованих як в одній із країн-членів ЄС, так і в третіх країнах (ст.7), тобто за межами Євросоюзу. Слід зауважити, що стосовно філії діє законодавство держави, в якій зареєстрована сама філія, а не його основної компанії.

Понад одинадцять Директив прийнято в Європейському Союзі з метою координації законодавства про компанії. Однією з найважливіших є Друга директива «Про капітал» за № 77/91 [68], згідно зі ст.6 якої мінімальний розмір статутного капіталу товариства має складати не менше 25 тис. євро. При цьому кожні 5 років Рада ЄС за пропозицією Європейської комісії

повинна переглядати його з урахуванням інфляції та інших економічних чинників.

На момент створення товариства слід сплатити 25% номінальної вартості кожної акції. Статутний капітал може складатися із внесків у натурі, вартість яких у грошовому виразі підлягає незалежній експертній оцінці й офіційній публікації. Оцінювання повинно бути проведено до моменту реєстрації товариства й до отримання ліцензії (якщо цього вимагає національне законодавство). Внески в натурі мають бути сплачені повністю протягом 5-ти років після реєстрації товариства або отримання дозволу на ведення справ.

Друга група питань, урегульованих Директивою, - це відповідальність за те, потрібна інформація не була опублікована. Загальний принцип Директиви - непротиставлення третім особам неопублікованих операцій і відомостей. Отже, передбачається єдина санкція за неопублікування необхідних документів про операції або відомостей - їх непротиставлення третім особам. Проте сама по собі неопублікована операція не є нікчемною. Ідеться про неможливість товариства посилатися на неопубліковані операції у відносинах з третіми особами. Винятком із загального правила можна назвати випадок, коли товариство доведе, що треті особи знали або повинні були знати про неопубліковані операції. Значить, подібні операції й відомості можна протиставити третім особам.

Складнощі, що виникають на практиці у процесі заснування товариства, викликали необхідність у впорядкуванні питань про дійсність актів, укладених у період його офіційної реєстрації. У більшості випадків після останньої товариство бере на себе всі зобов'язання. Однак можливо й інше: товариство так і не буде створено або не набуде статусу юридичної особи. У зв'язку із цим слід чітко визначити, в якій мірі зобов'язання, взяті на себе особами, які діють від імені товариства, його зобов'язують [64, с.420-435].

Відповідно до ст.7 Директиви «Про капітал»: у разі укладення договору від імені товариства, що знаходиться у процесі заснування (до набуття ним статусу юридичної особи), якщо воно не бере на себе зобов'язання щодо

операцій, укладених від його імені, особи, які уклали останні, несуть солідарну й необмежену відповідальність, якщо немає угоди про інше. Проте в Директиві залишилися осторонь такі питання, як формальності по укладенню угоди, механізм та умови передачі зобов'язань товариству, бо це регулюється нормами національного законодавства. Таким чином, проводиться розмежування між зобов'язаннями, що виникли у процесі формування товариства, з одного боку, й зобов'язаннями, що виникли вже після його реєстрації, - з другого. У другому випадку товариство у процесі своєї діяльності виступає через свої представницькі органи. З метою забезпечення інтересів учасників і третіх осіб обсяг та умови їх повноважень потрібно підпорядкувати чіткому і прозорому регламентуванню.

Третя група питань, урегульованих Директивою, - недійсність товариства. У ній робиться спроба пом'якшити негативні наслідки визнання товариства саме таким. Зокрема, приділяється певна увага правовим засобам запобігання неправильному складанню засновницьких документів: на вибір пропонується введення контролю з боку державної влади або нотаріальне оформлення. Відповідно до ст.10 Директиви «Про капітал» якщо в державі-учасниці не передбачено на момент реєстрації товариства превентивного, судового або адміністративного контролю, функції останнього на відповідність засновницьких документів законодавству покладаються на нотаріуса [68].

Що стосується визнання компанії недійсною, то в Директиві міститься вичерпний перелік підстав для цього, а це означає, що країни-члени ЄС можуть його тільки зменшити. Згідно зі ст. 11 Директиви «Про капітал» такими підставами є брак засновницьких документів, недотримання формальностей по оформленню, як-то: (а) превентивний контроль або нотаріальне посвідчення; (б) визначення у статуті цілей товариства, що суперечать публічному порядку чи законодавству; (в) брак у цих документах або у статуті вказівок на найменування товариства чи на характер або розмір внесків, розмір статутного капіталу або мети товариства; (г) недотримання

норм національного законодавства щодо сплати мінімального розміру статутного капіталу та ін.

На окрему увагу заслуговує той факт, що серед випадків визнання компанії недійсною не названо пункту про недотримання формальностей щодо публікації інформації. Дійсно, публікація засновницьких документів - одна з головних умов створення компанії. З юридичної точки зору до цього моменту остання не вважається створеною й не наділяється статусом юридичної особи. Отже, мова може йти лише про компанії, створені де-факто.

У зв'язку із цим Суд ЄС ухвалив, що режим недійсності згідно з Першою директивою (1968 р.) непридатний у випадках, коли акти були підготовлені від імені товариства з обмеженою відповідальністю, існування якого не зафіксовано у відповідному державному реєстрі через недотримання передбачених національним законодавством формальностей заснування компаній. Необхідно розрізнити, з одного боку, засновані компанії, навіть якщо у процесі їх створення були допущені деякі помилки і про їх виникнення треті особи могли дізнатися з офіційно опублікованої інформації, з іншого - компанії, які так і не були створені через недотримання низки законодавчих вимог. У першому випадку компанії підпадають під сферу відання Директиви, а самі вони можуть бути визнаними недійсними. Другий випадок (як було визначено Судом ЄС) не підпадає під сферу відання права Єв-росоюзу. Недійсність компанії повинна бути оголошена шляхом винесення судової ухвали. Ця вимога надає додаткові серйозні гарантії захисту інтересів засновників і третіх осіб [64, с.70, 71]. Сама ж процедура ухвалення судового рішення Директивою не врегульована, отже, це питання належить до відання держав-учасниць. У будь-якому випадку рішення має бути в обов'язковому порядку опубліковано в офіційному виданні після його депонування або запису в реєстрі. Саме факт публікації робить рішення протиставним третім особам.

Строк позовної давності в даному випадку встановлено в 6 місяців з дня

публікації рішення про недійсність компанії, якщо національним законодавством передбачено можливість для третіх осіб подавати позов щодо такого рішення.

Щоб залучити фізичних осіб-підприємців до економічної діяльності інститути ЄС були вимушені визнати таку форму, як товариство з одним учасником. У зв'язку із цим було прийнято Дванадцятую директиву, № 89/667, яка переважно є рамковим документом. Нею визнається право створення подібних компаній лише за товариствами з обмеженою відповідальністю (ст. 1). Цією директивою передбачено наявності одного учасника з моменту реєстрації товариства, а значить, зосередження в його руках усіх часток. Більше того, в національному законодавстві може бути передбачене створення акціонерних товариств з одним учасником (ст.6 Дванадцятої директиви).

Директива містить пряме розпорядження країн-членів визнати такі товариства за фактом їх створення, при цьому за державами збережено велику частку свободи запроваджувати той чи інший порядок їх засвоєння й регулювання їх правового режиму. З огляду на те, що питання про координацію законодавства країн-членів щодо груп компаній на сьогодні не вирішено, держави у внутрішньому законодавстві можуть установлювати спеціальні положення або санкції у разі, якщо фізична особа є єдиним учасником декількох товариств [66, с.450]. Аналогічна норма міститься в Директиві і стосовно випадків, коли товариство з одним учасником або будь-яка інша юридична особа є єдиним учасником іншого товариства.

Директивою закріплюються деякі принципи функціонування подібних товариств, пов'язані з їх характером. Приміром, єдиний учасник виконує функції загальних зборів, а ухвалені ним рішення мають бути занесені до протоколу зборів й оформлені у письмовій формі. Проте не уточнюється компетенція самих зборів і не передбачається наявність керівника, що становить деяку гнучкість у функціонуванні товариства.

Договори, укладені між єдиним учасником і представленим ним

товариством теж повинні бути занесені до протоколу і складені в письмовій формі [69, с.118, 119]. На розсуд держави це правило, може не поширюватися на поточні операції, укладені у звичайних умовах (ст. 5 Дванадцятої директиви). У цілому ж у цій Директиві наводиться незначний перелік дуже загальних положень. Неодноразові зміни, що вносилися до неї, були консолідовані Директивою 2009/102/ЕС від 16.09.2009 р. [70].

На сьогодні компанії, зареєстровані у країнах-членах ЄС, можуть вільно перемістити в іншу країну-член Євросоюзу своє фактичне місцезнаходження (moving a real seat), у тому числі і свій головний офіс або виробництво в цілому. Крім того, в Європі актуальним стало питання можливості компаній, так би мовити, «змінити громадянство», тобто реєстрацію свого місцезнаходження (moving a registered office). У цьому разі компанія повністю виходить з-під юрисдикції однієї держави й підпадає під юрисдикцію іншої.

Як уже зазначалося, проект Директиви, яка уніфікувала б правила переміщення реєстрації місцезнаходження компаній в ЄС, так і не був прийнятий у 2007 р. Сьогодні Єврокомісія знову повернулася до цієї проблеми. У 2013 р. на своєму сайті вона провела її обговорення і збрала необхідну інформацію [71]. Мета цього заходу - отримання конкретних даних про витрати, які зараз може нести компанія, яка забажала перемістити свою юридичну адресу в іншу країну, а також про переваги подальших дій ЄС. Єврокомісія пропонує представникам компаній заповнити анкету, яка містить питання про потребу прийняття законодавчого акта на рівні Євросоюзу і його передбачуваний зміст, а також про перешкоди, з якими стикаються компанії у процесі цієї процедури. Цілком можливо, що європейські компанії незабаром матимуть чіткі правила гри, що дозволять їм змінити «громадянство».

Подальшою тенденцією розвитку корпоративного права ЄС повинна стати не стільки гармонізація національного права держав-учасниць, скільки усунення перешкод для трансграничного бізнесу в Європі, зокрема,

забезпечення можливості створення наднаціональних структур корпоративного типу (як Європейська публічна компанія, Європейська приватна компанія, Європейський кооператив та ін.). При цьому Євросоюз має забезпечити максимально широкий вибір організаційно-правових форм ведення бізнесу - національних і наднаціональних. Крім того, компаніям належить мати змогу змінювати своє місцезнаходження з однієї країни ЄС на іншу без перереєстрації, а більш ефективним може стати процес здійснення транскордонних реорганізацій і поглинання компаній [72].

Європейська комісія в документах, присвячених реформуванню права компаній, рекомендує ширше використовувати інші інструменти створення корпоративного права ЄС: регламенти, стандарти найкращої корпоративної практики, модельне законодавство, модельні форми документів (статути компаній, доручення акціонерів). Також зазначається, що директиви не повинні містити деталізовані правові норми, що регулювання за їх допомогою має бути переважно рамковим, закріплювати базові принципи і стандарти впорядкування корпоративних відносин, залишати їх деталізацію в компетенції національної влади [73].

Фінансова криза останніх років підкреслила, наскільки важливо для бізнесу функціонувати у гнучкому середовищі, здатному адаптуватися до нових обставин і бути відкритим для інноваційних фінансових, організаційних і промислових ідей. Гнучкі правові рамки самі по собі сприяють адаптації й організаційним змінам і є важливим чинником для підтримки конкурентоспроможності європейського бізнесу.

Досягнення балансу між потребою у правилах, що перешкоджають надмірному ризику, й метою збереження гнучких правових рамок - нелегке завдання для правотворців ЄС. Важливо знайти зважений підхід для відповіді на запитання, які ж правила могли б працювати краще і на якому рівні - на рівні ЄС чи на національному. І такі правила повинні бути прийняті. У зв'язку із цим відправною точкою належить стати принципам субсидіарності і пропорційності, закріпленим у ст.5 Договору про Європейський Союз.

Перед тим, як починати торгівлю на європейських ринках, необхідно розібратися в особливостях імпорتنих обмежень.

Незважаючи на те, що ринок ЄС є одним з найбільших вільних ринків, в ньому існують механізми обмеження торгівлі з країнами, які не є членами інтеграційного об'єднання. Специфічні торгові режими з третіми країнами, незважаючи на деякі відмінності, мають низку загальних особливостей:

Інструменти захисту торгівлі, що використовуються в ЄС, розроблені на основі принципів СОТ.

Дані інструменти забезпечують функціонування вільного ринку і відкритої конкуренції між національними виробниками країн-членів союзу і виробниками з третіх країн, що не входять до ЄС.

Завдяки ефективному застосуванню заходів щодо захисту торгівлі вдалося значно знизити кількість імпортованих товарів, до яких застосовувалися антидемпінгові заходи. На сьогодні їх кількість не перевищує 0,5% від загального обсягу зовнішнього імпорту.

Різні інструменти захисту торгівлі використовуються для того, аби захистити європейських виробників від спекулятивної зовнішньої конкуренції, яка в більшості випадків пов'язана із субсидованим імпортом і демпінговими цінами. Застосування санкцій щодо імпортерів, які порушують умови функціонування спільного ринку, відноситься до компетенції Європейської комісії. Завдяки застосуванню вищезазначених заходів, у період з 2009 по 2013 рр. вдалося суттєво знизити кількість справ, відкритих за порушення правил антидемпінгового законодавства з 67 випадків на рік до 51 випадку.

В цілому для підтримки торгового балансу і захисту європейських виробників на комунітарному рівні використовуються три види інструментів: антидемпінгові, анти-субсидіарні і превентивні.

Основну роль у захисті торгівлі відіграє Європейська комісія. На неї зокрема покладені такі функції:

- приймає рішення про початок розслідування щодо порушення правил

конкуренції на основі поданих скарг від європейських виробників;

- проводить розслідування щодо порушень правил конкуренції;
- приймає рішення про введення і зняття санкцій, їх термін дії і розмір компенсацій, які виплачуються стороною, що порушила правила конкуренції;
- надає Європейській раді рекомендації щодо введення, зняття санкцій щодо тієї чи іншої країни/виробника.

Обмеження на імпорт сільськогосподарської продукції

1. Імпортна ліцензія. Імпорт сільськогосподарської продукції в ЄС здійснюється тільки за наявності спеціальної ліцензії на експортовані товари в експортера. Дані ліцензії дають можливість відповідним органам ЄС відстежувати і контролювати операції імпорту такої продукції, а також розподіляти квоти і у разі необхідності вводити превентивні заходи проти постачальників, які порушують правила функціонування спільного ринку.

2. Квоти. Регулювання торгівлі товарами, у тому числі сільськогосподарською продукцією, здійснюється в рамках системи квот, які діляться на 2 види: преференційні й автономні (тарифні):

Преференційні квоти. Згідно з торговими угодами, підписаними Європейським союзом з третіми країнами, їм надаються торгові преференції у вигляді квот. Квоти припускають постачання певного виду продукції третіми країнами на ринок ЄС за зниженими тарифними ставками, за рахунок чого країна-постачальник отримує преференційну вигоду. В рамках угоди про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі з ЄС Україні також надано низку торгових квот, у тому числі і для сільськогосподарської продукції. Нагадуємо, угода про ЗВТ з ЄС набуде чинності тільки наприкінці 2015 року.

Автономні тарифні квоти. Автономні тарифні квоти можуть надаватися деяким третім державам з метою стимулювання конкуренції між європейськими виробниками в певних сферах економіки всередині загальноєвропейського ринку. Зазвичай, такі квоти надаються виробникам сировини, напівфабрикатів, а також різних компонентів, виробництво яких в країнах-членах союзу не є достатнім для задоволення попиту на

внутрішньому ринку. У разі якщо країни-члени стають здатними самостійно задовольнити попит на внутрішньому ринку ЄС, такі квоти для третіх країн скасовуються.

Для більш детального розкриття правового регулювання ведення бізнесу в ЄС, на нашу думку, варто провести короткий порівняльний аналіз особливостей ведення обліку суб'єктів малого підприємництва України на окремих країн, які є членами ЄС.

У зв'язку з цим, доречно нагадати, що малі та середні підприємства є важливим елементом в економічному розвитку багатьох країн. Зростання ролі цієї групи суб'єктів ринку розпочалося в 70-ті рр. ХХ ст. у Європі і Сполучених Штатах, де вони поступово завойовували ринкову нішу великих корпорацій. Однією з причин, які вплинули на розвиток цього сектору, була швидкість реакції і адаптації до змін в економічному середовищі. Проте в економічній літературі підкреслюється, що на зростання важливості малого і середнього бізнесу найсуттєвіше вплинули: зміни в техніці та технології виробництва продукції; розвиток сфери послуг; посилення конкуренції в країнах третього світу і зниження міжнародної конкурентоспроможності великих компаній; зростання цін на енергоносії і зменшення світового попиту; макроекономічний ефект, викликаний економічними змінами в період спаду або процвітання; сприяння розвитку підприємницької культури; зміни в стратегії великих компаній тощо.

У США, Японії, Великобританії, Німеччині, Італії, Франції на малий та середній бізнес припадає близько 95% усіх підприємств. Важливо, що саме малий та середній бізнес створює більшу частину ВВП у країнах з розвинутою ринковою економікою - до 50-60%. В Україні ця цифра за оцінками становить лише 10-15% [74].

Саме розвиток малого і середнього бізнесу дає можливість створювати нові робочі місця, впроваджувати наукові технології, що зазвичай не потребують значних фінансових вкладень. Відносно низький рівень капіталомісткості підприємств цього сектору надає можливості для швидкого

оновлення і уникнення старіння матеріально-технічної бази виробництва. Також переважно малі та середні підприємства є вузькоспеціалізованими, що дає змогу підтримувати високий рівень якості продукції (послуг).

Як свідчить світовий досвід, під час економічної кризи саме активізація підприємницької діяльності у сфері малого та середнього бізнесу стає одним із найдоступніших шляхів виходу з критичної ситуації. Ось чому дослідження тенденцій розвитку цього сектору економіки є дуже актуальним сьогодні.

Варто зазначити, що в умовах євроінтеграції України в західну спільноту, недостатньо уваги приділено вивченню досвіду колишніх соціалістичних держав, тепер повноцінних членів ЄС, які наприкінці 90-х років ХХ століття пройшли шлях зародження і розвитку малого підприємництва як основної рушійної сили економіки. Адже малі підприємства відіграють важливу роль як у розвитку економіки країни загалом, так і у вирішенні багатьох соціальних проблем, насамперед забезпеченні зайнятості населення; насиченні ринку необхідними товарами та послугами, створенні здорової конкуренції тощо. Все це і зумовлює нагальну потребу в здійсненні наукового пошуку у визначеному напрямі.

Критерії класифікації малих і середніх підприємств у різних країнах світу відрізняються. Найчастіше використовують показники чисельності і обороту. Згідно з класифікацією організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР, англ. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)) виділяють [75]:

- дуже малі підприємства, на яких працюють від 1 до 19 працівників;
- малі — від 20 до 99 працівників;
- середні — від 100 до 499 працівників;
- великі — понад 500 працівників.

За іншою класифікацією, за визначенням Європейської комісії існує градація залежно від кількості працівників, річних балансу та обороту.

Ця класифікація набула чинності у всіх країнах ЄС з 1 січня 2005 року,

зокрема у Чехії була законодавчо закріплена у квітні 2003 року, у Польщі — з липня 2004 року та в Україні — з березня 2012 року [76].

Мікро-, малі та середні підприємства становлять більшість підприємств в ЄС, а саме: у 2015 році — 99,8% [77]. Водночас серед 1784,6 тис. активних підприємств Польщі у 2016 році 95,85% або 1710,6 тис. припадало на мікропідприємства (в ЄС — 92,5%) та 55,0 тис. — на малі підприємства. У 2016 році серед 1771,5 тис. активних підприємств Польщі 95,61% або 1693,8 тис. припадало на мікропідприємства та 59,1 тис. на малі підприємства [9]. Подібна ситуація і в Чехії — 2016 року із 1124910 активних підприємств 99,83% припадало на малі і середні підприємства [78].

В Україні 2016 року з 1722070 підприємств 373809 становили малі підприємства, в тому числі 318477 мікропідприємства та 1328392 фізичні особи-підприємці суб'єкти малого підприємництва, тобто 98,84% загальної кількості підприємств [79].

Отже, у відносному вимірі частка малих та мікропідприємств перебуває приблизно в одному діапазоні: 98,95% — у Польщі, 99,23% — у Чехії та 98,84% — в Україні. Проте існують суттєві відмінності щодо інших показників, таких як кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, кількість зайнятих працівників, кількість найманих працівників, обсяг реалізованої продукції, чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності, питома вага суб'єктів малого підприємництва в обсягах реалізації продукції, додана вартість за витратами виробництва підприємств тощо, і ці відмінності не свідчать на користь України [80].

Саме тому важливо розглянути та врахувати у майбутньому досвід Польщі, Чехії й інших передових країн ЄС і використати його у розвитку малого та мікро- підприємництва України.

Платники податків у Польщі, що мають невеликі обсяги господарської діяльності, можуть набувати статусу малого платника податків і мають можливість скористатися зі спрощень в оподаткуванні підприємств ПДВ (VAT),

обираючи так званий метод касових розрахунків. У цьому випадку сплата податку відтермінується в часі. Вона виникає тільки тоді, коли підрядник здійснив оплату. Це дає змогу малим платникам податків мати більшу фінансову стійкість [81]. Малий платник податків у Польщі - це платник ПДВ:

в якого обсяг продажів (зокрема суми податку) не перевищив у попередньому фінансовому році суми, що відповідає 1,2 млн євро, вираженій в злотих;

який надає посередницькі послуги, управляє інвестиційними фондами, є агентом, підрядником або іншою особою, що надає послуги аналогічного характеру, сума доходу якого, за винятком комісії (в тому числі суми податку), не перевищувала в попередньому фінансовому році суми, що відповідає 45000 євро, вираженої в злотих. Малий платник податків може скористатися правом для обліку ПДВ за касовим методом. Тоді податкове зобов'язання виникає в нього, як правило, в день після отримання всієї або частини оплати, поставки товарів або послуг від особи, зареєстрованої як платник ПДВ.

Для того щоб використовувати касовий метод обліку ПДВ, платник податків повинен спочатку письмово повідомити податкову інспекцію про свій намір не використовувати цей метод до кінця місяця, що передує періоду, за яким буде застосовано цей метод.

Малі платники податків, які використовують касовий метод, мають зобов'язання (без виклику в податкову інспекцію) нараховувати та сплачувати ПДВ до 25-го дня місяця, наступного за кварталом, в якому ці податкові зобов'язання виникли, тоді як малі платники податків, що не застосовують касовий метод, зобов'язані звітувати щомісяця.

Компанії в статусі «малий платник податків» та новостворені підприємства, також можуть отримати вигоду, застосовуючи так звану «одноразову амортизацію», для придбання основних засобів груп 3-8 згідно з класифікацією основних засобів Польщі (KST) [82], в розмірі до 50000 євро на рік упродовж трьох років.

Застосовувати спрощену систему оподаткування у Чехії можуть:

- юридичні особи;
 - громадські об'єднання та їх організаційні одиниці, які мають статус юридичної особи;
 - церква і релігійні товариства;
 - недержавні неприбуткові товариства;
 - мисливські спільноти;
 - благодійні фонди;
 - власники окремих житлових асоціацій, які не зобов'язані проводити аудит фінансової звітності (зобов'язання ревізії);
 - прибуткові організації при прийнятті рішення їх засновником.
- фізичні особи:
- фізичні особи, зареєстровані як підприємці, що не проводять аудит;
 - фізичні особи, у яких відповідно до Закону про ПДВ оборот за попередній календарний рік перевищив 25 мільйонів крон (1 млн євро);
 - інші фізичні особи, які самостійно ведуть бухгалтерський облік на підприємстві;
 - інші фізичні особи, які є членами об'єднань без створення юридичної особи, але принаймні один з учасників яких веде бухгалтерський облік;
 - інші фізичні особи, які зобов'язані вести спрощений бухгалтерський облік на підприємстві згідно із законодавством.

Підприємства, що здійснюють спрощений облік:

- використовують спрощений план рахунків бухгалтерського обліку;
 - можуть поєднувати ведення щоденної і головної бухгалтерської книги;
- не застосовують положення Закону про бухгалтерський облік, що стосуються резервів і коригувань;
- не застосовують для оцінки активів і зобов'язань справедливу вартість;
 - складають спрощену фінансову звітність [83].

В Україні згідно з П(С)БО 25 складати спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма N 1-мс) і Звіту про

фінансові результати (форма N 2-мс) можуть: суб'єкти малого підприємництва — юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним Податковим кодексом України, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат, а також платники єдиного податку, які відповідають критеріям Податкового кодексу України.

Суб'єкти малого підприємництва, які мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат, можуть:

- обліковувати необоротні активи тільки за первісною вартістю без урахування зменшення корисності та переоцінки до справедливої вартості;
- не створювати забезпечення наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнавати відповідні витрати у періоді їх фактичного виникнення;
- поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою.

Суб'єкти малого підприємництва, які мають право на застосування спрощеного обліку доходів і витрат та які не зареєстровані платниками податку на додану вартість, можуть систематизувати інформацію, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, в регістрах бухгалтерського обліку без застосування подвійного запису.

3.3. Обмеження експорту як важливий чинник розвитку економіки

Проблематика правового забезпечення засад обмеження експорту товарів визначається з позиції членства держави у СОТ та її євроінтеграційного напрямку. Актуальність обраного аспекту дослідження зумовлена необхідністю заповнити наявні прогалини щодо застосування суб'єктами господарювання конкретних норм національного законодавства у відповідності до Угод СОТ, зокрема у сфері експорту товарів та його обмеження. Незважаючи на існування наукових робіт, присвячених окремим аспектам правового регулювання нетарифних заходів, проблема комплексного теоретичного вивчення правового регулювання експортних обмежень товарів та їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання не ставилася. Брак такого дослідження позначається на ефективності правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності та дотриманні Україною міжнародних зобов'язань у вказаній сфері. З огляду на зазначене, потребують подальшої розробки проблеми сутності, змісту, поняття системи джерел правового регулювання обмеження експорту товарів.

Річ у тім, що сьогодні у національному законодавстві відсутнє визначення актів нетарифного регулювання: в абз.2 ч.3 ст.7 Закону України від 16.04.1991 р. №959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» лише встановлюється, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою «передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції», а сам термін «акт нетарифного регулювання» не розкривається.

Законодавче врегулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом прийняття законів та законодавчих актів Верховною Радою України, нормативних актів Уряду, указів Президента України тощо. На їх підставі розробляються конкретні механізми реалізації правових актів. Таким чином, правове регулювання обмеження експорту товарів здійснюється міжнародними актами та національним законодавством,

зокрема Господарським кодексом України, Митним кодексом України, іншими не кодифікованими законами, підзаконними актами, що приймаються на їх основі та спрямовані на їх виконання. Зазначене відображено в ст.7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», відповідно до якої забороняється регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо непередбаченими у вказаному Законі актами та діями державних і недержавних органів. Крім того, джерела нормативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначені в ч.3 ст.371 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Так, коментована стаття допускає регулювання загальних умов і порядку ведення зовнішньоекономічної діяльності, крім законів, «іншими нормативно-правовими актами», тобто підзаконними актами також. Однак, слід мати на увазі, що відповідно до п.9 ч.1 ст.92 Конституції України «основи зовнішньоекономічної діяльності» віднесені до кола питань, що регулюються виключно законами України. Проте органи виконавчої влади з урахуванням їх цільової функції можуть видавати нормативні акти у сфері зовнішньоекономічної діяльності, спрямовані на забезпечення виконання законів.

На нашу думку, особливої актуальності набуває питання досягнення законності змісту підзаконних нормативно-правових актів органів виконавчої влади щодо реалізації законів [84, с. 3]. Так, колізії між правовими нормами зумовлюють порушення системності правового регулювання і, тим самим, знижують його ефективність. Законодавчі та підзаконні колізії заважають нормальній, злагодженій роботі, порушують права суб'єктів господарювання, позначаються на ефективності правового регулювання, стані законності та правопорядку, правосвідомості і правовій культурі [85, с. 228]. Оскільки практика запровадження обмежень експорту окремих видів сільськогосподарської продукції в 2010-2011 рр. в Україні свідчить про нівелювання юридичної природи нормативних актів, доцільно коротко визначитися з їх юридичною природою. Так, закон (як кодифікований, так і звичайний) є нормативно-правовим актом, який регулює найбільш важливі

суспільні відносини, приймається Верховною Радою України в порядку особливої законодавчої процедури, має вищу юридичну силу в системі джерел права України, є основою для підзаконного правового регулювання, містить правові норми, що мають базове значення для правових актів Президента України, органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування [84, с.13], спрямований на здійснення довгострокового регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Варто також вказати на те, що державні органи виконавчої влади у межах своєї компетенції видають акти, які в залежності від їх місця в апараті держави та юридичної сили поділяються на загальні, відомчі, місцеві та локальні. Так, О.І. Сушинський виділяє три ієрархічні рівні системи органів виконавчої влади за відповідними суб'єктами: Кабінет Міністрів України, як вищий орган у системі органів виконавчої влади; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; місцеві органи [86, с. 8]. Нормативні акти органів державної виконавчої влади конкретизують і встановлюють порядок виконання законів. У підзаконні нормативні акти простіше вносити зміни, ніж у закони, і це робить їх гнучкими до змін. Крім того, нормативне регулювання обмеження експорту товарів здійснюється міжнародно-правовими актами щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що розрізняються за характером, змістом, рівнем обов'язковості встановлених у них положень. З огляду на зазначене, аналіз актів національного законодавства пропонується здійснювати відповідно до їх юридичної сили і місця у системі джерел права.

Справді, обмеження експорту товарів, як специфічний вид правового регулювання певної сфери суспільних відносин, спрямований на вирішення певних задач за допомогою різного сполучення правових засобів, поділяється на загальний і спеціальний. Останній є режимом, що визначає порядок організації та здійснення господарської діяльності на певній території, у певній галузі, відрізняється від загального режиму господарської діяльності і запроваджується для забезпечення розумного сполучення публічних та

приватних інтересів за допомогою встановлення обмежень для суб'єктів господарювання. Так, кодифікованими актами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність та окремі аспекти адміністрування експортних обмежень, є ГК України, Митний кодекс України від 11.07.2002р. № 92-ГУ. Ст.377 ГК України містить дефініцію терміну «зовнішньоекономічна діяльність», що відрізняється від дефініції ст.1 Закону України від 07.10.2010 р. № 2591-УГ «Про зовнішньоекономічну діяльність». Розходження у формулюванні пояснюється тим, що Кодекс регулює діяльність суб'єктів господарювання, якими можуть бути з числа нерезидентів України тільки фізичні особи, зареєстровані в Україні як підприємці, і структурні одиниці іноземних господарських організацій, що розташовані в Україні. Крім того, ГК України регулює окремі аспекти таких важливих механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, як ліцензування і квотування. Положення ст.381 ГК України окреслює окремі засади ліцензування зовнішньоекономічних операцій. Перелік об'єктів, експорт яких підлягає ліцензуванню, визначається Кабінетом Міністрів України. Зазначена норма кореспондується з п.8 ч.1 ст.2 та підпунктом 18 п.1 ч.1 ст.20 Закону України від 07.10.2010 р. № 2591-УГ «Про Кабінет Міністрів України», відповідно до якого на зазначений орган покладається обов'язок забезпечити проведення зовнішньоекономічної політики та регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Практика попередніх років свідчить, що наприкінці кожного календарного року КМУ видає постанову, що передбачає перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню, а також визначає державні органи, з якими Міністерство економічного розвитку і торгівлі погоджує видачу ліцензій.

Основним у системі нормативно-правових актів України щодо ліцензування окремих видів господарської діяльності є Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-ГГГ «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (далі - ЗУ «Про ліцензування»), ст. 9 якого містить вичерпний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню у

відповідності до спеціальних законів. Пункт 4 ч.1 ст.9 Закону України «Про ліцензування» (щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності) є правовою основою для здійснення ліцензування окремих зовнішньоекономічних операцій, серед яких є здійснення експорту товарів відповідно до ст.16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Разом із тим необхідно звернути увагу на ту обставину, що норми Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» містять положення, відповідно до яких рішення про видачу ліцензії приймається відповідно до даних про видачу ліцензії, раніше отриманої за умови дотримання суб'єктами господарювання зобов'язань щодо захисту економічної конкуренції. Вказані умови виступають додатковою гарантією, забезпечуючи добросовісність потенційного експортера, проте надають можливість для застосування суб'єктивного підходу і необґрунтованих зловживань з боку дозвільного органу.

МК України містить положення щодо запровадження обмежень у разі переміщення товарів через митний кордон України. Пропуск таких товарів через митний кордон України здійснюється на підставі дозволів уповноважених органів державної влади, що виконують відповідні контрольні функції. Переліки товарів, переміщення яких через митний кордон України здійснюється на підставі дозволів органів державної влади, а також порядок видачі таких дозволів затверджується Кабінетом Міністрів України.

Основним законом у сфері зовнішньоекономічного регулювання є ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», на основі якого була пізніше розроблена система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Закон розроблявся на основі концепції захисту внутрішнього ринку за рахунок обмеження вивезення, що супроводжувалось різким скороченням переліку товарів, експорт яких підлягав режиму квотування та ліцензування. У ст. 1 дано визначення зовнішньоекономічної діяльності, інших ключових понять, окремо конкретизовано порядок укладення

зовнішньоекономічних контрактів, визначено основні принципи реалізації державної політики та здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. Так, серед останніх найбільш вагомими є принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва з метою реалізації права суб'єктів господарювання добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; принцип юридичної рівності і недискримінації; принцип верховенства закону, що запроваджує заборону застосовувати підзаконні акти, які створюють умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України; принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; неприпустимість зворотної сили закону з метою забезпечення іноземних партнерів правовими гарантіями тощо. Оскільки такі важливі принципи, як принцип достатності, адекватності, стабільності, гласності та передбачуваності державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності не знайшли свого відображення в зазначеному нормативному акті, пропонується закріпити їх в ст.7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [87, с. 9]. Окрім зазначеного, в Законі конкретизовано порядок запровадження та адміністрування процедури ліцензування та квотування як заходів обмеження експорту товарів, зосереджена увага на винятках з принципу заборони кількісних обмежень товарів, що підлягають першочерговому господарсько-правовому дослідженню.

Відповідно до ст.1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» квоти класифікуються на глобальні, групові, експортні/імпортні та індивідуальні. Коментована норма містить відсилання на спеціальний закон, що визначає порядок квотування. Незважаючи на зазначене, ст. 16 Закону хоча і містить окремі норми щодо квотування, все ж явно недостатньо регулює цей досить складний механізм. Вочевидь, законодавець все ж мав на увазі прийняття в майбутньому спеціального закону, який відповідно до норм закону врегулював би всі аспекти квотування у зовнішньоекономічній діяльності.

Нетарифні обмеження експорту окремих видів товарів можуть бути

введені з метою забезпечення правопорядку, підтримки обороноздатності країни та міжнародної безпеки, охорони здоров'я населення, довкілля, історичної, археологічної та культурної спадщини населення України. Регулювання експорту таких видів товарів, як ракетна техніка, вибухові речовини, усі види зброї, боєприпаси, військова та спеціальна техніка, військове майно, технології оборонного призначення - здійснюються компетентним органом державної влади. Формування самостійної системи нетарифного регулювання по відношенню до воєнної продукції пояснюється існуванням державної монополії у сфері воєнно-технічного співробітництва і зумовленими нею специфічними адміністративними вимогами. Встановлення виключного права держави на експорт певних видів товарів, як законодавчо дозволений спосіб обмеження права на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, фактично сприяло створенню двох самостійних автономних систем обмеження експорту товарів.

Необхідно зауважити, що відповідно до Закону кількісні обмеження експорту товарів можуть запроваджуватися урядом виключно з метою виконання міжнародних зобов'язань держави. Оскільки ст.18 Конституції України визначає, що зовнішньоекономічна діяльність спрямована на забезпечення національних інтересів та безпеки країни шляхом підтримання мирного та взаємовигідного співробітництва з членами міжнародної спільноти за загально визнаними принципами та нормами міжнародного права, положення ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» інкорпорували ключові вимоги Угоди ГАТТ 1994, багатосторонньої торговельної угоди та невід'ємної частини Марракеської угоди про заснування СОТ. Україна ж приєдналась до Марракеської угоди 05.02.2008 р. шляхом підписання Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікований Законом України від 10.04.2008 р. № 250-УІ «Про ратифікацію протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі».

Стаття 9 Конституції України передбачає, що чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана ВРУ, є частиною національного

законодавства України та згідно зі ст.19 Закону України від 29.06.2004 р. № 1906-IV «Про міжнародні договори України» укладені і належним чином ратифіковані міжнародні договори становлять невід'ємну частину національного законодавства України і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства. Окрім того, вказана стаття передбачає, що якщо міжнародним договором України, який набрав чинності в установленому порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному акті законодавства України, то застосовуються правила міжнародного договору.

З огляду на вказане, угоди СОТ як акти займають центральне місце у регулюванні сучасної системи міжнародних торговельних зв'язків, визначаючи умови міжнародної торгівлі в цілому і для кожної країни-учасниці окремо, дедалі більше впливають на формування національних торговельно-політичних систем [88, с. 62].

Регулювання кількісних обмежень товарів Угодою ГАТТ 1994 визначається такими важливими принципами: наприклад, принципи найбільшого сприяння (ст.І Угоди ГАТТ 1994) та національного режиму (ст.ІІІ Угоди ГАТТ 1994); положення щодо митного регулювання експорту (ст.УІІІ Угоди ГАТТ 1994) та походження товарів (ст.ІХ Угоди ГАТТ 1994); опосередкований захист національного виробника шляхом застосування заходів обмеження експорту товарів може зумовити порушення антидемпінгового чи антисубсидійного розслідування з боку інших країн; вплив на інвестиційну привабливість країни, зокрема недотримання положень Угоди СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи [89].

Базовою для регулювання експортних обмежень є ст.ХІ:1 Угоди ГАТТ 1994, тому всі вимоги щодо ліцензування експорту, інші експортні обмеження або будь-які інші обмеження мають відповідати вимогам Угоди ГАТТ 1994. Таке зобов'язання випливає з параграфу 255 Звіту Робочої Групи з питань вступу України до СОТ. Вказана норма Угоди ГАТТ 1994 містить положення, що вимагає від усіх країн-учасниць відмовитися від використання кількісних

обмежень, зокрема ніякі заборони чи обмеження, крім мит, податків, чи інших зборів, чи то у формі квот, ... експортних ліцензій чи інших заходів, не повинні встановлюватися або застосовуватися будь-якою стороною ... щодо експорту чи продажу на експорт будь-якого товару, призначеного для ввезення на територію будь-якої іншої сторони. Позитивне тлумачення статті дозволяє зробити висновок, що застосування експортного мита є дозволеною практикою [89]. Стаття XII Угоди про сільське господарство віддзеркалює зміст ст. XI Угоди ГАТТ 1994 [90], передбачаючи негайне скасування кількісних обмежень з 1995 р. з подальшим їх переведенням в тарифний еквівалент.

На сьогодні практика щодо регулювання обмеження експорту групи експертів органу врегулювання суперечок СОТ є обмеженою, представлена лише декількома справами [90], проте сприяє повному та всебічному тлумаченню дефініції «обмеження експорту товарів». Зокрема, в частині «інші обмеження») відповідно до ст. XI Угоди ГАТТ 1994 доцільно звернутися до рішення групи експертів Органу врегулювання суперечок при СОТ у справі «Аргентина - Шкіра» («Argentina - Hides and Leather»). Так, поняття «інші заходи» є «широкою непоясненою категорією» [91, § 11.17] та, як було зазначено у справі «Японія - Напівпровідники» («Japan - Semi-conductors»), сам термін «обмеження» є дуже широким за своїм змістом та включає дії, умови, акти компетентних органів державної влади. Крім того, у вказаній справі зазначено, що «положення ст. XI:1 поширюються на обмеження фактичної (de facto) природи» [91, § 11.17]. В той же час, група експертів вирішила, що «ст. XI:1, на відміну від інших положень Угоди ГАТТ 1994, не відноситься виключно до законів або приписів, а відноситься більш широко - до заходів. Подібне формулювання чітко вказує на те, що будь-який захід, введений або затверджений країною-членом з метою обмеження експорту, підпадає під дію цієї норми, незважаючи на його правовий статус» [92, с.106]. Таким чином, відповідно до практики Органу врегулювання суперечок при СОТ навіть неофіційне (фактичне) обмеження експорту з боку уряду шляхом

видачі усних розпоряджень або інших фактичних дій є порушенням норм Угод СОТ.

Вимоги ст.ХІІІ Угоди ГАТТ 1994 запроваджено з метою мінімізації ризиків негативного впливу від застосування кількісних обмежень [93], зокрема, під час їх адміністрування [94, § 7.68]. Крім того, відповідно до ч.1 ст.ХІІІ Угоди ГАТТ 1994 ніякі заборони чи обмеження не повинні застосовуватися будь-якою стороною щодо експорту будь-якого товару, призначеного для території будь-якої іншої сторони, якщо тільки експорт аналогічного товару до всіх третіх країн не є аналогічним чином забороненим чи обмеженим.

Застосування коментованої статті можна продемонструвати на прикладі ситуації, що мала місце в Україні у 2010-2011 рр. при запровадженні квотування експорту окремих видів сільськогосподарської продукції. Зокрема, урядом планувалося виключити експорт зернових в країни, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, зокрема Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Казахстан, Киргизстан, Молдову, Російську Федерацію, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан та Македонію, з експортних квот, встановлених Постановою від 04.10.2010 р. № 938 «Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30.06.2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот». Зазначене є застосуванням експортних обмежень по відношенню до інших членів СОТ у такий спосіб, що не є аналогічним до експортних обмежень зернових до всіх третіх країн. У такий спосіб існував ризик порушити принцип недискримінації, дотримання якого є обов'язковим відповідно до ст.ХТТТ Угоди ГАТТ 1994.

Вказане підтверджене практикою Органу врегулювання суперечок при СОТ у справі «ЕС- Банани» («ЕС - Bananas III»), де було зазначено, що невиконанням обов'язку передбаченого ст.ХТТТ:1 Угоди ГАТТ 1994 є встановлення обмежень щодо експорту товарів з країн-членів СОТ, що є

відмінними та нетотожними обмеженнями встановлених щодо експорту з третіх країн [95, с. 186-187]. Таким чином, члени СОТ зобов'язуються здійснювати адміністрування експортних обмежень виключно у недискримінаційній формі [95, с. 26] та застосовувати експортні обмеження щодо членів СОТ у аналогічний спосіб з експортними обмеженням, застосованими до третіх країн.

Враховуючи той факт, що кількісні обмеження запроваджуються через дії компетентних органів, як правило, шляхом надання монопольного права державним підприємствам, доцільно звернути увагу на положення ст. XVII Угоди ГАТТ 1994, відповідно до якої у випадку заснування державного підприємства кожний член СОТ зобов'язується не надавати такому підприємству виняткових чи спеціальних привілеїв. Таке підприємство, при здійсненні купівлі чи продажу, пов'язаних з імпортом або експортом, повинне діяти способом, сумісним із загальними принципами режиму недискримінації, передбаченими цієї Угодою відносно урядових заходів, що впливають на імпортні та експортні операції приватних комерсантів.

Відповідно до Додатку до СТ.XVn Угоди ГАТТ 1994 винятковими та спеціальними привілеями вважаються урядові заходи, що уповноважують уряд здійснювати контроль над торговельною діяльністю відповідного підприємства. Відповідно до СТ.XVIIQb) Угоди ГАТТ 1994 державні торговельні підприємства мають, з належним урахуванням інших положень ГАТТ 1994, здійснювати купівлю чи продаж, керуючись винятково комерційними міркуваннями, включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі чи продажу, і мають надавати підприємствам іншої сторони достатню можливість конкуренції за участь у такій купівлі чи продажу відповідно до звичайної ділової практики.

Під поняттям «здійснення купівлі чи продажу товарів винятково щодо комерційних міркувань» розуміється зобов'язання торговельного підприємства здійснювати свою діяльність відповідно до наявних ринкових умов. Це передбачає відсутність, в першу чергу, цінової дискримінації,

надання нерівних умов доступу інших підприємств до транспортування, використання елеваторів та інших умов пов'язаних з купівлею та продажем зернових. Зобов'язання торговельного підприємства здійснювати свою діяльність відповідно до ринкових умов підтверджується рішенням Апеляційного органу СОТ у справі «Корея-Яловичина» («Korea-Beef») [96, с. 757] з метою попередження дій державного торговельного підприємства як «політичного гравця» («political actor»), тобто суб'єкта, покликаного на реалізацію державної політики виключно в державних інтересах [97, с. 141].

За загальним правилом, збори та платежі будь-якого характеру (окрім експортних мит та окрім податків, які підпадають під сферу дії ст.Ш Угоди ГАТТ 1994), що накладаються членами СОТ на експорт або у зв'язку з експортом, мають бути обмежені у сумі, яка приблизно дорівнює вартості наданих послуг, і не повинні являти собою опосередкований захист вітчизняних товарів або оподаткування експорту у фіскальних цілях. При цьому положення ст.УІІІ ГАТТ 1994 повинні розповсюджуватися на збори, платежі, формальності та вимоги, які накладаються урядовими установами у зв'язку з імпортом та експортом, у тому числі на збори, платежі, формальності та вимоги відносно кількісних обмежень та ліцензування. Крім того, у справі «США - Тарифи на Митні Послуги» («US - Customs User Fee») Органом врегулювання суперечок при СОТ було зазначено, що ст.УІІІ Угоди ГАТТ 1994 «прямо забороняє» подібні збори та платежі у фіскальних цілях [98, С. 120]. Крім того, згідно з пунктами (а), (b) ст.УІІІ Угоди ГАТТ 1994 країни-члени СОТ також визнали необхідність зменшення кількості та номенклатури таких зборів і платежів та необхідність скорочення до мінімуму обсягу і складності імпортних та експортних формальностей, а також зменшення і спрощення вимог щодо імпоротної та експортної документації. Положення ст.УІІІ Угоди ГАТТ 1994 розповсюджуються, в тому числі, на збори, платежі і формальності відносно кількісних обмежень та ліцензування.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведений аналіз правового регулювання обмеження експорту та імпорту в ЄС дає змогу зробити такі висновки:

1. В роботі чітко проаналізовано поняття, зміст та основні ознаки торгівельних відносин в ЄС, досліджено принципи формування торгівельних відносин за законодавством ЄС. Обґрунтовано тезу про те, що зовнішньоторговельна політика ЄС спрямована на всебічний розвиток економічних відносин з країнами світу та на їх повне охоплення за рахунок укладання угод про створення зон вільної торгівлі, угод про асоціацію або економічне партнерство всіх регіонів світу.

2. За результатами дослідження, визначено історичні етапи розвитку торгівельних відносин в ЄС, здійснено аналіз існуючих в теорії права джерел правового регулювання обмеження експорту товарів, що дало змогу поглибити розуміння їх сутності та змісту, обґрунтувати положення про можливість їх поліпшення, з'ясовано ступінь дослідженості, наведено сутнісну та змістовну характеристику джерел правового регулювання обмеження експорту товарів. Це дало змогу визначити межі регулюючого впливу, обов'язковість дії, визначити сутнісну та змістовну характеристику в формально-юридичному розумінні тощо. На підставі аналізу мети господарсько-правового впливу при встановленні методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності зроблено висновок про необхідність забезпечення вдосконалення господарського законодавства, повне погодження національних правил з експортними правилами обігу товарів. Вказане дослідження є лише спробою раціонально підійти до вирішення питань у галузі засобів обмеження експорту товарів з урахуванням правового положення України як країни-члена СОТ, що, звичайно, значною мірою відбивається на характері викладу матеріалу та висновках за результатами проведеного дослідження.

У ході історико-правового аналізу торгівельних відносин ЄС було

виділено ряд етапів їхнього формування та розвитку. Такі етапи слід пов'язати з прийняттям основоположних документів ЄС, що визначають правові основи торговельної політики ЄС. Було виділено такі етапи еволюції законодавства ЄС щодо торговельної політики:

- 1) Паризький договір (1952–1958 рр.);
- 2) Римські договори (1958–1987 рр.);
- 3) Єдиний європейський акт (1987–1993 рр.);
- 4) Маастрихтський договір (1993–1999 рр.);
- 5) Амстердамський договір (1999–2009 рр.);
- 6) Лісабонський договір (з грудня 2009 р.).

3. Розкриваючи правові засади формування імпорту в ЄС доведено, що саме членство України у Світовій організації торгівлі (СОТ), політична та економічна інтеграція з Європейським Союзом, а також функціонування угод про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) сприяють доступу до зовнішніх ринків та відкривають значні можливості для збільшення торговельних потоків. Визначено унікальний характер правової природи ЄС, що дало змогу визначити роль інституцій у формуванні та реалізації торговельної політики ЄС. До регулювання зовнішньої торгівлі ЄС та керування митним союзом тією чи іншою мірою залучені всі основні ланки інституційної системи Євросоюзу, що закономірно вплинуло на розвиток права ЄС.

4. Актуалізовано увагу на те, що особливістю експортних правовідносин в країнах ЄС є застосування відповідних принципів, при цьому базисним принципом регулювання експорту з ЄС є принцип свободи експорту та відмови від кількісних обмежень, за винятком лише тих обмежень, що прямо передбачені установчими договорами. Як свідчить проведений аналіз, Україна з кожним роком стає щораз ближчою до європейської практики обліку, зокрема надає суттєві організаційні та податкові спрощення як новоствореним підприємствам, так і СМП з незначною кількістю господарських операцій і з невеликим обсягом чистого доходу від реалізації.

Проте зауважимо, що вплив держави на процес становлення підприємництва явно замалий, зокрема недостатньо врегульованими залишаються такі питання, як сприяння розвитку зовнішньоекономічної активності суб'єктів малого підприємництва та інноваційної діяльності в підприємницьких структурах; проведення підготовки та перепідготовки кадрів для роботи в структурах малого бізнесу; удосконалення інформаційного та нормативно-правового забезпечення діяльності підприємців у сфері малого бізнесу тощо.

Дане дослідження дало змогу вирішити наукове завдання, яке полягало у виявленні й розкритті змісту та особливостей правової природи обмеження експорту та імпорту в ЄС.

5. Загальні правила експортування товарів з ЄС регулюються Регламентом 2603/69 від 20 грудня 1969 року. Цей Регламент проголошує принцип свободи експорту та визначає процедури, які встановлюють порядок та випадки застосування нагляду та захисних заходів щодо експорту.

6. Сформовано кількісні обмеження в зовнішній торгівлі ЄС. Найбільш поширеною формою кількісних обмежень є квотування — встановлення для певного періоду часу граничних об'ємів імпорту (експорту) окремих товарів з розподілом об'ємних часток (квот) між конкретними імпортерами (експортерами). Квотування використовується і як міра тарифного регулювання, визначаючи граничні об'єми імпорту товарів, на які розповсюджуються тарифні преференції і тарифні винятки. Надання імпортерам (експортерам) права на імпорт (експорт) квотованого товару в межах розподілених між ними квот називається ліцензуванням.

7. Особливості ведення бізнесу в ЄС є те, що на сьогодні компанії, зареєстровані у країнах-членах ЄС, можуть вільно перемістити в іншу країну-член Євросоюзу своє фактичне місцезнаходження (moving a real seat), у тому числі і свій головний офіс або виробництво в цілому. Крім того, в Європі актуальним стало питання можливості компаній, так би мовити, «змінити громадянство», тобто реєстрацію свого місцезнаходження (moving a registered

office). У цьому разі компанія повністю виходить з-під юрисдикції однієї держави й підпадає під юрисдикцію іншої. Встановлено взаємозв'язок між правом ЄС та правом СОТ. Перш за все, такий зв'язок проявляється у тому, що експортні та імпорتنі операції в ЄС формувалися з урахуванням норм та принципів права СОТ, які стали невід'ємною частиною торгового права ЄС. Таким чином, торгове право ЄС є результатом синтезу норм права СОТ та узгоджених між державами-членами правових норм, закріплених в Установчих договорах Союзу.

8. Торгівельне право ЄС виступає основою не тільки для економічної інтеграції держав-членів ЄС, але й для ЄС та третіх держав. Такі принципи, закріплені в Установчих документах ЄС, дублюються в спеціальних торговельних угодах між ЄС та третіми країнами, спрямованих на поглиблену інтеграцію. На основі аналізу таких угод було встановлено, що їхні положення регулюють достатньо широкий спектр економічних правовідносин, у тому числі торговельних, зменшуючи або скасовуючи тарифні та нетарифні бар'єри.

Підсумовуючи вище викладене можна запропонувати наступні пропозиції щодо правового регулювання експорту та імпорту в ЄС:

1. Внесення змін до законодавства про зовнішньоекономічну діяльність, закріпивши основою тези про те, що зовнішньоторговельні відносини можуть і повинні стати вагомим чинником економічного розвитку національного господарства. Через закриття ринку РФ Україна має переорієнтуватися на інші ринки збуту, а саме на країни ЄС.

2. Важливим елементом є обґрунтування необхідності формулювання і розширення основних тенденцій у розвитку торговельних відносин України з країнами Європейського Союзу. Це дозволить визначити прогностичні показники і вимоги, а також пропозиції щодо формування ефективності торговельної політики України задля подолання негативних тенденцій.

3. Слід зауважити, що дослідження інституту експорту та імпорту в ЄС як предмету правового регулювання потрібно проводити з огляду розвитку

корпоративного права Європейського Союзу, що дало б можливість комплексно підійти до регулювання відносин щодо обмеження експортних та імпорتنих операцій, остаточно знявши наукову дискусію щодо кількісних обмежень.

4. На нашу думку, в процесі подальшого вдосконалення законодавства України, що регулює зовнішньоекономічні відносини, слід йти шляхом консолідації даної галузі законодавства у межах Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність». Тому, слід негайно провести багаторівневу (щодо нормативних актів різної юридичної сили) та комплексну (стосовно нормативних актів різної галузевої приналежності) систематизацію законодавства України. Одним з етапів такої систематизації є здійснення консолідації норм зовнішньоекономічного законодавства України в межах чинного Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Оскільки в ряді нормативних актів містяться положення, які вже частково відображені у чинній редакції зазначеного закону, існує можливість здійснення такої консолідації.

5. Консолідації також потребує митне законодавство України. Так, порядок формування та застосування Єдиного митного тарифу України при перетині митної території України товарами та іншими предметами встановлюється у Митному кодексі України, а також Законі України «Про Єдиний митний тариф» від 5 лютого 1992 р. № 2097-ХІІ. У порядку, передбаченому зазначеним законом, Єдиний митний тариф був затверджений Декретом Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» від 11 січня 1993 р. № 4-93. Чинний на сьогодні Митний тариф України було затверджено Законом України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 р. № 2371-ІІІ, згідно з яким втратила чинність ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» (тобто втратив чинність Єдиний митний тариф України, прийнятий у 1993 р.). Однак при цьому ряд норм Декрету Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» від 11 січня 1993 р. № 4-93 щодо окремих аспектів порядку сплати

мита на сьогодні є чинними. Тому, слід консолідувати норми Декрету Кабінету Міністрів України «Про Єдиний митний тариф України» від 11 січня 1993 р. № 4-93, що продовжують діяти, до Митного кодексу України, а також Закону України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 р. № 2371-III, визнавши зазначений Декрет недійсним.

6. Другим напрямом комплексної систематизації законодавства про зовнішньоекономічну діяльність є його кодифікація, тобто погодження змісту консолідованого закону про зовнішньоекономічну діяльність із змістом розділу VII Господарського кодексу України про зовнішньоекономічну діяльність. При цьому Господарський кодекс України слід розширити низкою загальних норм щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом перенесення їх із консолідованого закону про зовнішньоекономічну діяльність до зазначеного кодексу. Зокрема йдеться про норми, що визначають предмет та метод правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності; норми про види зовнішньоекономічної діяльності, суб'єктів та організаційно-правові основи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю тощо.

7. Фактично зараз у сфері міжнародної торгівлі існує досить великий перелік заходів нетарифного регулювання, що застосовується урядами різних країн при здійсненні зовнішньої торгівлі. Проведення їх досконалого аналізу неможливо без попереднього здійснення класифікації, що може застосовуватися як при створенні правових норм регулювання нетарифних заходів, так й у практичній діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16.09.2014. – №1678-VII. – ВВР. – 2014. – №40, стор. 2843
2. Бураковський І. Дослідження економічних передумов та можливих економічних наслідків для економіки України від створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (послуги) / Гол. укладач // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. - 17.06.2014. – с.18-19
3. EU trade in the world / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 17.06.2014. - Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu>
4. Постанова «Про Заяву Верховної Ради України «Про європейський вибір України» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
5. Western Balkans / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 16.09.2017. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
6. EU-Georgia Deep and Comprehensive Free-Trade Area. Reading guide [Електронний ресурс], - 10.03.2014. – с.7-19
7. EU-Republic of Moldova Deep and Comprehensive Free-Trade Area. Reading guide [Електронний ресурс]. - 10.03.2014. – с.135-140
8. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area Reading guide [Електронний ресурс]. - с.98
9. Чужиков В.І. Європейська інтеграція: зб. кейсів : посіб. / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». - К.: КНЕУ, 2009. - 204 с.
10. Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. - 24.04.2013. – с.8-16

11. Iceland / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 16.09.2014. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu>

12. South Korea / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 16.09.2014. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu>

13. Andean Community / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 16.09.2014. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu>

14. Chile / Офіційний сайт Директорату з питань торгівлі Європейської Комісії [Електронний ресурс]. - 16.09.2014. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu>

15. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Урядовий портал [Електронний ресурс]. - 16.09.2014. - Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

16. Торговельна політика України: перспективи і пріоритети інтеграції. — К., 2004. — 174 с.

17. Мельник Ю. Формування стратегічних пріоритетів України на міжнародному ринку послуг / Мельник Ю. // Вісник ТНЕУ. — № 4. — 2017. — С. 72-84.

18. Світова та європейська інтеграція / за ред. проф. Я. Й. Малика. — Львів : ЛРІДУ НАДУ. — 2005. — 540 с.

19. Фалалєєва Л.Г. Перспективи розвитку правового регулювання торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом / Фалалєєва Л. Г. // Зовнішня торгівля: право і економіка. — № 4(27). — 2016. — С. 80-84.

20. Мельник Т.М. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачовська // Бізнес Інформ. - 2014. - № 1. - С. 20-27.

21. Захарова О.Д. Теоретические аспекты определения экономической

сущности понятия «региональная система» в контексте регионализации экономики / О.Д. Захарова // Экономика и управление. - 2007. - № 1. - С. 46-51.

22. Стрежнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский Союз: архитектура внешней политики / М.В. Стрежнева, Д.Э. Руденкова. - М. : ИМЭМО РАН, 2016. - 135 с.

23. Meunier S., Nicolaidis K. The European Union as a conflicted trade power. International relations and the European Union. New York: Oxford University Press, 2011. - P. 275-298.

24. CurtisMark. The New Resource Grab: How EU Trade Policy on Raw Materials is Undermining Development. Aitec/Comhlamb / Oxfam, Germany/Traidcraft/ WEED, November 2010 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: new-resource-grab-how-eu-trade-policy-is-undermining-development/.

25. Копійка В. В., Шинкаренко Т. І. Європейський Союз: заснування і етапи становлення. — К., 2001. — 350 с.

26. Ковальова О.О., Шишелина Л.Н. Стратегії євроінтеграції. Як реалізувати європейський вибір України. — К., 2003. — 185 с.

27. Johan Galtung The European Community: A Superpower in the Making. — L., 1981. — 105 с.

28. Дейвіс Н. Європа. Історія. — К., 2000. — 315 с.

29. Barcelona declaration adopted at the Euro-Mediterranean Conference 27-28.11.95 // http://ec.europa.eu/comm/external_relations/eromed/bd/htm.

30. European Investment Bank. Annual Press Conference 2007. — Global External mandates overview for 2007-2013. — <http://www.eib.org>.

31. Five years work program of the Euro-Mediterranean Partnership. — <http://www.eu-romedbarcelona.org>

32. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв., Т. 3. — М., 1992. — С. 18-39.

33. Левченко С. Альтернативні форми євроінтеграції: досвід країн Середземномор'я // Матеріали Міжнародної наукової конференції студентів,

аспірантів та молодих вчених «Актуальні проблеми новітньої історії». 23 листопада 2006 року. — Луганськ, 2016. — С. 60.

34. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>. – с. 19

35. Гейць В.М., Шинкарук Л.В. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки / Ін-т економіки та прогнозування, Нац. акад. наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://f.ief.org.ua>. – с.88

36. Bendini R. Protectionism in Argentina: Old habits die hard / R. Bendini [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu>. – с. 98-100

37. Smoot-Hawley Tariff Act of 1930 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www-rohan.sdsu>.

38. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну : закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

39. Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів : закон України від 24.10.2002р. № 216-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/216-15>

40. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р. : закон України від 28.12.2014 р. № 73-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – №4. – Ст. 20.

41. Про заповнення сертифіката про походження товару форми «У-1» : лист Державної фіскальної служби України від 07.10.2014 р. № 6547/7/99-99-25-02-08-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua>

42. ЄС-Україна: Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі. – Представництво Європейського Союзу в Україні, 2013. – 24 с.

43. Власюк Т.О. Регулювання імпорту як механізм захисту внутрішнього ринку. – Стратегічні пріоритети. – №2 (35). – 2017. – с.35-39

44. Фалалєєва Л.Г. Перспективи розвитку правового регулювання торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом. / Л.Г. Фалалєєва // Зовнішня торгівля: право та економіка, N 4, (27), 2016. — С. 80-84.
45. Наку Ф.Ф., Вишняков О.К. Торговое право ЕС: Навчальний посібник. / Ф.Ф. Наку, О.К. Вишняков — К.: ІМВ КНУ імені Тараса Шевченка, 2015. — 208 с.
46. Барандій М. Розподіл повноважень між органами ЄС. / М. Барандій // Вісник Львівського університету, Серія міжнародні відносини, 2017. Вип. 9. С. 89-115
47. Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. Под ред. проф. В.В. Безбаха, доц. А.Я. Капустина, проф. В.К. Пучинского. — М.: Издательство ЗЕРЦАЛО, 2000. — 400 с.
48. Регламент № 1236/2005 від 27 червня 2005 року. - Режим доступу: <http://eurodocus.sdla.gov.ua>
49. Яценко А.Б., Чепеленко А.М. Тенденції міжнародної торгівлі в контексті регіонально-інтеграційних процесів. / А.Б. Яценко, А.М. Чепеленко // Бюллетень Міністерства економіки України за 4 кв. 2016 р. Основні торговельно-економічні події, 2016. — С. 380-385.
50. Циганкова Т.М. Розвиток системи регулювання міжнародної торгівлі. — Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 501 с.
51. The Invisible Barriers to Trade - How Businesses Experience Non-tariff Measures. - ITC NTM Surveys, 2010 to 2013. – 150 p.
52. Trade Policy Review: Quotia. Report by Secretariat - WTO, 2015 - 46 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://www.wto.org>
53. Обсяги світової торгівлі сільськогосподарською продукцією - UN COMTRADE [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://comtrade.un.org>.

54. Jiang He, Chen Jianrong "Analysis of China's Oil and Gas Policies in 2016" // China Oil & Gas. - CNPC Economic & Technology Research Institute, 2017. - Vol. 24. - P. 3-9.

55. Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок Китая // Департамент агропромышленной политики ЕАЭС - М., 2015. - 15 с.

56. Списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню, 2005-2017 рр. : Постанови Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main>.

57. Офіційний сайт Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>

58. Аграрный сектор Украины после вступления в ВТО - ФАО / [И. Кобута, В. Жигadlo, А. Сикачина]. - Региональное бюро по Европе и Центральной Азии, 2015 - 34 с.

59. Бережний Я. Щодо пріоритетів удосконалення регуляторних механізмів функціонування товарних ринків в Україні: аналітична записка / Я. Бережний [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1063>.

60. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : [монографія] / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. Циганкова. - К. : КНЕУ, 2003. - 600 с.

61. Щербатюк Н. Методи кількісного обмеження в Україні / Н. Щербатюк, С. Чичирко // Юридичний вісник. - 2013. - № 3 (28). - С. 79-93.

62. Мельник Т. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні / Т. Мельник, К. Пугачевська // Бізнес- Інформ. - 2014. - № 1. - С. 20-26.

63. Кобута І. Оцінка впливу членства у СОТ на аграрний сектор України / І. Кобута // Інститут економічних досліджень та правових консультацій. - 2012. - С. 7-9.

64. Право Європейського Союзу : підруч. / за ред. О. К. Вишнякова. - О. : Фенікс, 2013. — 883 с.

65. Міжнародне комерційне право : навч.- метод. посіб. [для самот.

вивчення дисципліни] / Боярська З.І. - К. : КНЕУ, 2012.- 196 с.

66. Корпоративне право Європейського Союзу : підручник / В. І. Муравйова - К. : Юрін-ком, 2011. - 704 с.

67. Створення компаній в рамках Європейського Союзу відповідно до нових законодавчих вимог / за ред. О. Калініної // Український часопис міжнародного права. - 2017. - № 1. - С. 112-119.

68. Second Council Directive № 77/91 (OJ. 1977. L 26) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu>.

69. Конституційні акти Європейського Союзу (в ред. Лісабонського договору) / перекл. Г. Друзенка і С. Друзенко; за заг. ред. Г. Друзенка. - К. : К.І.С., 2010. - 536 с.

70. Directive 2009/102/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 in the area of company law on single member private limited liability companies // O j L 258. -2009. - P. 20-25.

71. Державний департамент з питань адаптації законодавства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sdla.gov.ua>: 8080/control/uk

72. Передумови, напрями та процес реформування корпоративного права Європейського Союзу / за ред. О. Калініної // Український часопис міжнародного права. - 2016. - №5. -С. 69-73

73. Європейська бізнес-асоціація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>

74. Концепція програми розвитку малого та середнього бізнесу на найближчі 10 років [Електронний ресурс]: за даними сайту «Урядовий портал». — Режим доступу : [http:// www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)

75. Офіційний веб-сайт ОЕСР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.oecd.org/>.

76. Господарський Кодекс України 16.01.2003 № 436-IV) [Електронний ресурс] : Верховна рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

77. Raport o stanie sektora malych i srednich przedsicbiorstw w Polsce w latach

2011-2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.parp.gov.pl>

78. Zprava o vyvoji maleho a stredmho podnikam a jeho podpore v roce 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.mpo.cz>

79. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

80. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. — К. : Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2016. — Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua>

81. Maly podatnik VAT — 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://poradnik.wfirma.pl/-maly-podatnik-vat-kim-jest>.

82. Klasyfikacja Srodkow Trwalych (KST) zostala opublikowana w rozporz^dzeniu Rady Ministrow z dnia 10.12.2010 r. w sprawie Klasyfikacji Srodkow Trwalych (KST) (Dz. U. nr 242, poz. 1622).

83. Zprava o vyvoji maleho a stredmho podnikam a jeho podpore v roce 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.mpo.cz>

84. Горбунова Л. М. Підзаконні нормативно-правові акти: організаційно-правові питання забезпечення законності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / Л. М. Горбунова; КНЕУ. - К., 2015. - 17 с.

85. Матузов Н. И. Коллизия в праве: причины, виды и способы разрешения правоведения / Н. И. Матузов // Правоведение. - 2016. - № 5. - С. 225-244.

86. Сушинський О. І. Центральні органи виконавчої влади: статус та організація діяльності : навч. посіб. / О. І. Сушинський. - Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2004.

87. Чайковська В.В. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності: господарсько- правові аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / В. В. Чайковська ; Ін-т екон.-прав. дослідж. - Донецьк, 2010. - 19 с.

88. Голубева В.О. Міжнародно-правове регулювання зовнішньо-

торговельної діяльності та національне законодавство України: дис....
кандидата юрид. наук : 12.00.11 / Голубєва В. О. ; Нац. юрид. акад. України
ім. Ярослава Мудрого. - Х., 2004. - 219 с.

89. Crosby D. (2008) WTO Legal Status and Evolving practice of Export Taxes, ICTSD Bridges, - Vol. 12. - No.5.

90. Karapinar, B. Export Restrictions and the WTO Law: «Regulatory Deficiency» or «Unintended Policy Space». Working Paper No. 2010/11. Available at <http://www.wti.org>

91. Panel Report, Argentina - Measures Affecting the Export of Bovine Hides and Import of Finished Leather, WT/DS155/R and Corr.1, adopted 16 February 2001, DSR 2001:V, 1779.

92. GATT Panel Report, Japan - Trade in Semi-Conductors, L/6309, adopted 4 May 1988, BISD 35S/116.

93. Piermartini, R. (2004) «The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities». Working Paper VII- 2004. World Trade Organization, Geneva, Switzerland. Available at www.wto.org

94. Panel Report, European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, adopted 25 September 1997, as modified by Appellate Body Report WT/DS27/AB/R, DSR 1997:II, 943.

95. Appellate Body Report, European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, adopted 25 September 1997, DSR 1997:II, 591.

96. Panel Report, Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/R, WT/DS169/R, adopted 10 January 2001, as modified by Appellate Body Report WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, DSR 2001:I, 59.

97. Appellate Body Report, Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, adopted 27 September 2004, DSR 2004:VI, 2739.

98. GATT Panel Report, US-Customs User Fee, adopted 2 February 1988, BISD 35S/245.