

## **ЗМІСТ**

### **ВСТУП**

### **РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ І ІМПОРТУ В ЕС**

1.1. Поняття кількісних обмежень в експортно-імпортних операціях

1.2. Особливості правового регулювання кількісних обмежень в експортно-імпортних операціях ГАТТ-47 і Маракеським пакетом

1.3. Зовнішня складова регулювання імпорту та експорту в ЄС

### **РОЗДІЛ 2. ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ОКРЕМИХ ЗАСОБІВ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В ЕС**

2.1. Система тарифних засобів правового регулювання

2.2. Нетарифні механізми регулювання експортно-імпортних операцій

2.3. Особливості практики суду ЄС щодо обмежень експортно-імпортних операцій

### **РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЄС З УКРАЇНОЮ**

3.1. Загальна характеристика змісту та структури зовнішньоекономічних відносин Україна – ЄС

3.2. Особливості регулювання експортно-імпортних операцій Україна-ЄС відповідно до Угоди про асоціацію.

### **ВИСНОВКИ**

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра міжнародного публічного права**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ТА  
ІМПОРТУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ**

Студента 2 курсу, 12м групи,  
спеціальності «Міжнародне право» \_\_\_\_\_

Тарасевича  
Юрія Дмитровича

Науковий керівник  
к.ю.н., доцент \_\_\_\_\_

Омельченко  
Наталія Леонідівна

Керівник освітньо-професійної програми  
д.ю.н., доцент \_\_\_\_\_

Дешко  
Людмила Миколаївна

**Київ 2018**

## ВСТУП

**Актуальність.** На тлі уповільнення зростання, яке намагається подолати світова економіка ослабла політична підтримка лібералізації міжнародної торгівлі, що найбільше помітно в країнах з розвинутою економікою. Певний опір вільній торгівлі — явище не нове, проте воно ніколи не призводило до зупинки післявоєнного процесу лібералізації торгівлі, який забезпечував економічне зростання в розвинутих країнах та сприяв зближенню доходів на душу населення в значній частині світу, що розвивається.

Протидія торгівлі залишається позицією меншості, оскільки більшість від неї виграє, але, мабуть, в наші дні у торгівлі з'явилося чимало затятих супротивників.

Торгівля дозволяє країні більш ефективно використовувати ресурси. Разом з тим вигоди, які забезпечує підвищення ефективності, можуть розподілятися серед жителів країни нерівномірно, тому частина з них виявляється в програті. Це може призвести до посилення нерівності доходів і порушення нормального способу життя.

За останню чверть століття завдяки розширенню торгівлі, надбань і політичних перетворень світова економіка зазнала кардинальної трансформації. У той час як на світовому рівні вдалося досягти значного прогресу, вселяє оптимізм, у більшості країн нічого не було зроблено для того, щоб широкі верстви населення відчули переваги економічного зростання, в тому числі і отримані за рахунок торгівлі. У деяких країнах мляве зростання і зниження загального рівня доходів максимально загострили почуття невдоволення.

Розподіл вигод, які дає торгівля, завжди було нерівномірним, і, можливо, в останні роки це стало ще більш вираженим. Разом з тим в існуючих умовах низького росту переваги торгівлі набувають особливого значення. Країни повинні зберігати і примножувати ці вигоди, приймаючи



заходи політики, що забезпечують більш справедливий перерозподіл. Це також підвищує стійкість економіки до впливу різних ринкових сил, у тому числі не пов'язаних з глобалізацією.

На сьогоднішній день Європейський Союз (далі за текстом – ЄС) – найбільший і самий високорозвинений митний союз в світовій історії. Намітилася в останні десятиліття тенденція до спрощення і гармонізації митних процедур, неминуче супроводжують митне взаємодію держав у сфері торгівлі, обміну послугами, інформацією, телекомунікаційними та нанотехнологічними компонентами науково-технічного прогресу, все активніше впливає на національну митну політику, веде до спрощення процедур міжнародної торгівлі і безпосередньо процедур митного оформлення, змінює підхід до розробки міжнародних митних стандартів, а також посилює зближення національних митних систем.

Особливо питання регулювання експорту та імпорту в ЄС, в тому числі в частині обмежувальних механізмів, постало для України у зв'язку із підписанням Угоди про асоціацію. Так, починаючи з 1 січня 2016 р. умови торгівлі між Україною та ЄС регламентуються положеннями розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціації між Україною та ЄС. Так, в період з 1 січня 2016 р. по 31 серпня 2017 р. Угода діяла в режимі тимчасового застосування, а з 1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію набула чинності в повному обсязі [64]. Наведене додатково актуалізує дослідження проблематики обмежувальних механізмів ЄС.

**Науково-теоретична основа роботи.** Проблематику системи експортно-імпортних обмежень в ЄС, а також особливості торгової взаємодії України та ЄС досліджували такі автори, як М. Адамів, І. Дюмулен, О. Мельник, Т. Мельник, К. Пугачевська, Н. Щербатюк, тощо.

**Мета дослідження** полягає у визначенні загальних принципів та механізмів обмежень експортно-імпортних операцій в Європейському Союзі та формулювання теоретико-прикладних висновків з окресленої проблематики.

У відповідності до зазначеної мети було поставлено наступні **завдання** даного дослідження:

1. Визначити сутність та види торгових обмежень на сучасному міжнародному ринку;
2. Визначити специфіку формування міжнародних ринків та зон вільної торгівлі ГАТТ-47 та Маракеським пактом та значення вказаних документів для розвитку вільного ринку;
3. Визначити особливості зовнішньої складової регулювання експортно-імпортних операцій в ЄС;
4. Навести характеристику системи тарифних обмежень в ЄС
5. Визначити особливості та основні види нетарифних бар'єрів;
6. Визначити підхід суду ЄС до експортно-імпортних обмежень в праві ЄС;
7. Надати характеристику специфіки торговельних відносин України та ЄС;
8. Визначити особливості та механізми торгової взаємодії України та ЄС в межах угоди про асоціацію;
9. Розробити пропозиції з вдосконалення законодавства України.

**Об'єктом дослідження** виступають суспільні відносини, що складаються в сфері експортно-імпортних економічних відносин між ЄС та третіми державами, в тому числі між ЄС та Україною. **Предметом дослідження** виступають торговельні обмеження, їх форми, особливості встановлення, а також чинне міжнародне законодавство та доктринальні роботи з окресленої проблематики.

**Методологічна основа.** Дослідження базується на застосуванні загальних принципів наукового пізнання (об'єктивності, всебічності, повноти дослідження) і загальнонаукових методів пізнання (аналіз, синтез, підхід, дедукція та ін) систем способів і прийомів вивчення правових явищ. У ході дослідження застосовано спеціальні (загальна теорія систем) і приватно-наукові методи (порівняльно-правовий, формально-юридичний).

При дослідженні питань, що знаходяться на стику галузевих юридичних наук, використаний міждисциплінарний підхід.

**Структура роботи.** Робота викладена на 97 сторінках, та складається зі вступу, трьох розділів, що об'єднують вісім підрозділів, висновків. Перелік використаних джерел містить 66 найменувань та викладений на 7 сторінках.



## РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ І ІМПОРТУ В ЕС

### 1.1. Поняття кількісних обмежень в експортно-імпорتنих операціях

Після Другої світової війни поступове усунення торговельних бар'єрів, таких як тарифи і квоти, стимулювало зростання і підвищувало рівень добробуту скрізь, де це виходило, — почасти завдяки розширенню вибору товарів для населення за більш низькими цінами. Ще більш важливо те, що торгівля надавала потужний сприятливий вплив на продуктивність, тобто на ефективність використання світових ресурсів для виробництва економічних благ. Особливе значення ці вигоди набувають в ситуації, коли темпи світового економічного зростання, мабуть, сповільнюються.

Як пояснив два століття тому британський економіст Давид Рікардо, основна причина підвищення продуктивності в результаті ведення торгівлі полягає в порівняльних перевагах. Наприклад, зазначав він, і Англія, і Португалія можуть виробляти текстиль і вино, але щоб обсяг випуску цих товарів максимально збільшився, необхідно, щоб займалася виробництвом вина та країна, в якій альтернативні витрати цієї діяльності нижче, а на виробництві текстилю спеціалізувалася інша країна. Обидва торговельних партнера виграють від такої спеціалізації. Більш того, вона доцільна навіть у тому випадку, якщо одна країна може виробляти обидва види товарів ефективніше, ніж інша, тобто володіє абсолютною перевагою в продуктивності при випуску обох товарів. Торгівля незмінно підвищує продуктивність в будь-якій країні, яка не обмежує її свободи, — момент, який в наші дні нерідко упускається з виду у суспільній дискусії на цю тему.

Практичні дослідження підтверджують фундаментальну ідею Рікардо про те, що торгівля стимулює продуктивність. Але торгівля дає набагато більше переваг, пов'язаних з продуктивністю і зростанням, ніж вважав

Рікардо. У процесі торгівлі конкуренція ззовні змушує місцевих виробників удосконалювати свої методи роботи. Крім того, торгівля розширює вибір проміжних вводяться ресурсів, які можна використовувати для виробництва при більш низьких витратах. І, нарешті, з виходом на закордонні ринки експортери освоюють передові методи і змушені боротися за клієнтів, підвищуючи ефективність та якість продукції [62].

У поданні Рікардо торгівля подібна до нової, більш досконалої технології, яка стає доступною одночасно для всіх країн, які відкривають свої кордони, і від якої всі отримують вигоду в рівній мірі. Іноді торгівля дає саме такі результати.

Існує два основних аспекти, які допомагають пояснити причини негативного ставлення до торгівлі. По-перше, мова йде про короткострокові витрати переведення ресурсів економіки з галузі, що скорочується в результаті вільної торгівлі. Якщо текстильна промисловість скорочує виробництво, деякі працівники опиняються в безвихідному становищі, залишаючись в скорочується галузі, можливо, будучи не в змозі переселитися в виноробний регіон або швидко освоїти виробничі навички. В реальних умовах наслідки витрат і неефективності можуть затягнутися і відчутно вдарити по деяким людям, чому довгострокові переваги для економіки починають сприйматися ними як абстрактні поняття, які не стосуються їх особисто.

По-друге, навіть без урахування труднощів адаптації торгівля може призвести до нерівномірного розподілу доходів всередині країни і навіть погіршити становище деяких верств населення в абсолютному вираженні. У цьому випадку, незважаючи на те що в цілому в країні спостерігається зростання продуктивності і рівня доходів, одні будуть отримувати непропорційно велику вигоду, тоді як інші будуть програвати у всіх відносинах [44, с. 13].

Ці так звані перерозподільчі ефекти можуть бути пов'язані не тільки з процесом глобалізації, але і з технологічними досягненнями, з яких одні



галузі отримують більше вигод, ніж інші. Якщо завдяки технічному прогресу можна буде виробляти більше текстилю при тих же трудовитрати кваліфікованих і некваліфікованих працівників, а технологія виробництва вина залишиться колишньою, послідовність подій практично не зміниться. Оскільки розвиток торгівлі аналогічно технічному прогресу, не дивно, що вдосконалення технологій може вплинути на перерозподіл доходів таким же чином, як і розширення торгівлі. Але навіть незважаючи на помітне меншість, скептично відноситься до торгівлі, практично ніхто не заперечує проти підвищення продуктивності.

Протекціонізм, як відомо, є державна політика створення особливо сприятливих умов для вітчизняного виробництва з допомогою обмеження доступу на внутрішній ринок іноземних виробників і постачальників, а також для допомоги національному виробництву. Він виник ще в період первісного нагромадження капіталу в XVI-XVIII ст. і був першою формою зовнішньоторговельної політики, використовуваної державами. У той час протекціонізм сприяв розвитку промисловості завдяки високій імпортного мита на промислові товари та експортної - на стратегічно важливі вітчизняні товари.

Використання протекціонізму має суперечливий характер. З одного боку, протекціонізм послаблює зовнішню конкуренцію і стимулює виробництво товарів, конкуруючих з імпортом; створює робочі місця, змінює структуру економіки; дає можливість проведення модернізації; дотримується інтереси безпеки держави. З іншого боку, він призводить до сукупних втрат суспільства в цілому, підтримки підприємств з низькою конкурентоспроможністю, зниження ефективності економіки внаслідок використання відносно дорогих факторів виробництва.

Ще А. Сміт писав, що якщо протекціонізм вимагає від підприємців використовувати більший капітал, ніж необхідно для виробництва даної продукції, то це марнотратство. А ніяке регулювання торгівлі не здатне збільшити масштаби виробництва більше, ніж може забезпечити капітал.

Воно може викликати тільки його переміщення в тому напрямку, який в іншому випадку не мало б місця. Але розширення виробництва, що відбувається в цьому випадку в інших секторах, забезпечить робочі місця і додатковий капітал. Таким чином, постраждати можуть тільки окремі підприємці, а нація в цілому тільки виграє [53, с. 360].

В сучасних умовах основними причинами використання протекціонізму є наступні:

- недостатній рівень конкурентоспроможності національних товаровиробників внаслідок нерівномірності економічного розвитку. Нерівномірність у ринковій економіці властива як окремим національним системам, так і окремим галузям. Тому протекціонізм буде об'єктивним елементом зовнішньоторговельної політики будь-яких урядів. Питання впирається лише в конкретні форми, а також у терміни використання, щоб не гальмувати формування конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв. Особливо важливо підтримати виробників в умовах зміни структури виробництва для підвищення його ефективності [23, с. 21];

- створення нових перспективних галузей в умовах формування нових світових ринків. У цьому випадку протекціонізм може бути виправданий, оскільки сприяє збільшенню обсягів та підвищенню ефективності національного виробництва;

- періодичне погіршення загальногосподарської кон'юнктури в країні внаслідок циклічного розвитку економіки. В такому випадку можливе тимчасове використання протекціоністських інструментів для швидкого подолання тимчасового скорочення попиту на вітчизняні товари. Підтвердженням цього факту є те, що в періоди економічного спаду протекціонізм посилюється;

- критичний стан платіжного балансу, особливо в частині важливих для національної безпеки продуктів;

- недобросовісна комерційна практика іноземних постачальників (демпінг, субсидування), що викликає необхідність відновлення справедливої конкуренції.

Перераховані вище причини протекціонізму спрямовані на підтримку нормального функціонування ринкового механізму в країні в умовах присутності на світовому ринку економічних систем з різною ефективністю і кон'юнктурними особливостями.

При цьому треба пам'ятати, що зовнішня торгівля сприяє економічному розвитку через раціональне використання ресурсів. Тому одна і та ж політика захисту національного виробника може бути і позитивним, і негативним фактором. У зв'язку з цим позитивний ефект протекціонізму може бути тільки в короткостроковому періоді, на довгостроковому ж призводить до негативних наслідків.

Однак міжнародна торгово-політична практика показує, що дуже часто уряди, які звертаються до протекціоністських інструментів під час економічного спаду або для підтримки нового виробництва, далеко не відразу відміняють ці інструменти. Таке становище призводить до підвищення внутрішніх цін, зниження рівня життя, консервації відсталості виробництва, його низькою конкурентоспроможності, виникненню монополізму, знижує ефективність функціонування економічної системи в цілому.

Крім зазначених, існує ще один негативний аспект протекціонізму, який пов'язаний із створенням атмосфери необхідності протекціоністських дій, хоча насправді це може йти врозрід з інтересами суспільства в цілому. Така ситуація виникає, коли ініціаторами використання протекціоністських інструментів виступають групи підприємців, олігархічні угруповання або групи споживачів. Так, нерідко під виглядом боротьби з недобросовісною конкуренцією уряду без об'єктивних причин роблять захисні заходи на внутрішньому ринку проти чесно діючих іноземних експортерів у відповідь на запити і скарги, інспіровані вітчизняними виробниками і



постачальниками конкуруючих товарів, які намагаються усунути торгових суперників.

Основна проблема правильного розуміння взаємозв'язку між глобалізацією і нерівністю доходів полягає в тому, щоб виключити значний вплив інших факторів, таких як технологічні зміни. Цю задачу ще більше ускладнює те, що глобалізація та розвиток технологій стимулюють один одного: по суті, позитивний вплив глобалізації на технологічний прогрес — один з важливих джерел переваг, які дає торгівля.

Втрати людей від торгівлі можуть приймати різні форми, але один з найбільш простих і значущих теоретичних прикладів представлений в роботі економістів Вольфганга Столпера і Пола Самуельсона (1941 рік). Припустимо, що виробництво вина і текстилю залежить від наявності кваліфікованих і некваліфікованих працівників, однак для виробництва вина необхідно відносно більше професійних виноробів, а в текстильній промисловості використовується, в основному, некваліфіковану працю фабричних працівників. Якщо в результаті більш вільної торгівлі обсяг виробництва текстилю скоротиться, працівникам, які втратили нещодавно свої місця, доведеться шукати роботу в широкому галузі виноробства, де відносно мало робочих місць для низькокваліфікованих людей, незважаючи на загальне зростання даної галузі. Некваліфіковані безробітні зможуть отримати роботу на виноробних підприємствах, тільки якщо розмір їх заробітної плати зменшиться, а оплата праці кваліфікованих працівників зросте, щоб у всіх підприємств у даному секторі був стимул замінювати фахівців простими робітниками, наприклад, використовуючи меншу кількість кваліфікованих співробітників для управління бригадами некваліфікованих працівників.

Незважаючи на те що в останні десятиліття відбулося певне скорочення нерівності доходів між країнами, нерівність всередині багатьох країн, особливо більш багатих, збільшилася. Розвиток торгівлі і технології прискорило глобальне зближення показників доходу великого числа людей

в бідних країнах, змінивши при цьому структури виробництва і розподілу доходів в межах країн.

Найбільш яскраві приклади скорочення нерівності між країнами можна знайти в Азії, у зв'язку з чим слід відзначити перехід САР Гонконг, Кореї, Сінгапуру і Тайваню, провінції Китаю, в групу країн з високими доходами, а також економічне зростання в Індії та Китаї останнім часом. Реальний ВВП на душу населення в Індії збільшився з 553 доларів у 1991 році (в доларах 2010 року) до 1806 доларів в 2015 році, а відповідний показник у Китаї продемонстрував вражаючий зростання з 783 доларів у 1991 році до 6416 доларів в 2015 році. З урахуванням величезної чисельності населення в Індії та Китаї їх історії успіху сприяли суттєвого скорочення нерівності серед світового населення. Країни Латинської Америки й Африки до півдня від Сахари, в яких спостерігався більш повільне зростання, не так швидко скорочували розрив з більш багатими державами, однак рівень бідності в менш багатих країнах значно знизився [44, с. 14].

Ці успіхи у зближенні доходів і зниження рівня якості багато в чому обумовлені світовою торгівлею та інвестиціями, причому в багатьох випадках не стільки політикою вільної торгівлі, скільки зовнішньою орієнтацією виробництва.

Тим не менш плоди цього зростання не завжди рівномірно розподілялися в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються. В цілому нерівність особливо посилилося в Азії та Східній Європі, тоді як в деяких країнах Латинської Америки (Бразилія — один з помітних прикладів) воно скоротилося, залишаючись при цьому високим порівняно зі значною частиною решти світу.

Посилення нерівності майже у всіх розвинених країнах, поряд з недавнім зниженням темпів економічного зростання, що призвело до відносного сповільнення довгострокового зростання доходів домашніх господарств, за винятком верхнього сегменту. Причини такого спаду носять складний характер, але почасти пов'язані з світовою фінансовою кризою.

Приклад США служить ілюстрацією того, як економічне зростання в розвинутих країнах поступово став менш інклюзивним в міру уповільнення темпів у післявоєнний період. Згідно з даними Бюро перепису населення США, в 2014 році реальний медіанний річний дохід родини становив 53 657 доларів, що в реальному вираженні (з поправкою на інфляцію) приблизно відповідає показнику 1989 року. Для порівняння, за період з початку 1950-х до кінця 1980-х років цей показник доходів зріс майже в два рази. За останню чверть століття, після періоду стрімкого економічного розвитку, результати якого були доступні порівняно великої частини населення, не менше половини сімей у США втратило переваг цього зростання.

Ці події значною мірою відображають особливості розвитку країни, наприклад, зміни прогресивності оподаткування, обмеження на винагороду старших керівників. Тим не менш глобалізація і технічний прогрес являють собою, принаймні в перспективі, універсальні рушійні сили, тому важливо спробувати кількісно оцінити їх відносний вплив. При цьому, як зазначалося вище, глобалізація та розвиток технологій взаємопов'язані. Технічні інновації, такі як інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), дали можливість розширити масштаби торгівлі, наприклад, у таких сферах, як банківські послуги та страхування. Отримавши можливість вийти на ринки експорту або опинившись під тиском конкуренції з боку імпортерів, компанії з допомогою інновацій можуть удосконалити свої виробничі процеси. Прямі іноземні інвестиції, як і торгівля, можуть призвести до обміну передовими технологіями між країнами, що саме по собі впливає на особливості порівняльних переваг. Іншими словами, сама глобалізована торгівля сприяє тому, щоб технології перетворилися в глобальний фактор.

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.



Правове регулювання обмеження експорту товарів на території ЄС здійснюється на засадах спільної торговельної політики ЄС, а саме наявність підстав для виключення можливості застосування заходів, що є прямим захистом інтересів виробників ЄС або опосередковано сприяють їхньому захисту; виключність компетенції інституцій ЄС; надання членам ЄС права на здійснення самостійних дій з обов'язковим подальшим узгодженням з уповноваженими органами ЄС [49, с. 119].

Так, відповідно до законодавства Європейського Союзу застосування обмежень експорту товарів обмежується, оскільки статті 28-29 Договору про заснування Європейської Спільноти від 25.03.1957 р. (Римський договір) встановлюють загальне правило про заборону застосування кількісних обмежень експорту товарів між державами-членами ЄС [3]. При цьому, відповідно ст. 30 Римського договору визначається перелік цілей неекономічного характеру, для досягнення яких держави-члени ЄС можуть з-боронити та/або обмежити експорт товарів. Так, положення ст.ст. 28-29 не охоплюють: заборони чи обмеження експорту товарів, що запроваджуються з метою захисту суспільної моралі, порядку чи безпеки; захисту здоров'я та життя людей, тварин чи рослин; захисту національних скарбів, що мають мистецьку, історичну чи археологічну вартість; захисту промислової та комерційної власності, якщо такі заборони чи обмеження не є засобами свавільної дискримінації чи прихованого обмеження торгівлі між державами-членами [3].

Окремо виокремлюють заходи, еквівалентні заходам кількісного обмеження експорту товарів. Так, суд ЄС визначає такі еквівалентні заходи як будь-яке положення стосовно торгівлі держав-членів, що може прямо чи опосередковано, дійсно чи потенційно, негативно вплинути на торгівлю всередині Співтовариства [12].

Шнирков О. вказує, що торговельні угоди стали охоплювати не лише питання тарифів, а й інші питання торговельних заходів, а саме кількісні обмеження, технічні бар'єри, торговельні режими, торговельні аспекти

інвестицій, послуг тощо [55, с. 23]. При цьому, автор зазначає, що п. 1 ст. 4 Римських угод, визнаючи основним принципом торговельної політики ЄС «принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією», має загальний характер і не описує міру відкритості та свободи конкуренції, що дає можливість досить гнучко використовувати певні протекціоністські заходи, а також з думкою, що «відсутність певного рівня конкурентоспроможності підприємств не має бути чинником використання захисних заходів торговельної політики: саме відкритість ринків повинна стимулювати конкурентоспроможність [55, с. 27].

Як зазначає В. Пушкарьов, торговельними бар'єрами відповідно до права ЄС визнаються будь-які заходи регулювання торгівлі, що є належними та дозволеними в третіх країнах, але які є забороненими міжнародним торговельним правом. Торговельні бар'єри можуть мати дві форми: тарифні торговельні бар'єри (додаткові збори, мито, тощо) та нетарифні (процедури оформлення відповідних документів, відповідність вимогам та стандартам, тощо). Наслідки від застосування торговельних бар'єрів можуть мати форму «шкоди» та «несприятливих наслідків», які в контексті законодавства ЄС щодо захисту його ринку та інтересів від торговельних бар'єрів є різними поняттями. Поняття шкоди застосовується до тих негативних наслідків, які мають місце для товаровиробників ЄС на внутрішньому ринку, а поняття «несприятливі наслідків» - до тих негативних наслідків, що мають місце для підприємств ЄС не на внутрішньому ринку ЄС, а на ринку третьої країни. Несприятливі наслідки зашкоджують не тільки товаровиробникам ЄС, але й можуть мати негативний ефект на економіку ЄС чи його окремих регіонів [49, с. 201].

Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) розрізняє «нетарифні заходи» та «нетарифні бар'єри», де перший із двох названих термінів є більш загальним поняттям. Нетарифні заходи включають будь-які інструменти, що мають обмежувальний ефект або можуть фактично діяти як торговельні обмеження, хоча це не обов'язково є їхньою основною

метою як інструменту регулювання. Прикладом можуть бути стандарти, спрямовані на захист здоров'я людини або навколишнього середовища, але такі стандарти та вимоги насправді можуть негативно вплинути на торгівлю, а тому дуже часто використовуються саме як форми протекціонізму. Натомість нетарифні бар'єри є заходами, які з самого початку мають на меті намір обмежити торгівлю [66].

Бар'єри у міжнародній торгівлі 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. До цієї категорії належать усі використовувані заходи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Якщо 20 років тому середній рівень мит у світі досягав 50-70 % від вартості товару, то останніми роками він зменшився до 10-20 % у країнах, що розвиваються, а у розвинених країнах - знаходиться на рівні 3-5 %. 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 [39, с. 15].

Дзяд О.В. виокремлює 19 видів торговельних бар'єрів, що використовують розвинені країни світу:

1. Міграційні заходи;
2. Заходи торговельного захисту;
3. Інвестиційні заходи;
4. Вимоги щодо місцевих компонентів;



5. Заходи державної допомоги;
6. Санітарні та фіто санітарні заходи;
7. Технічні бар'єри;
8. Фінансування торгівлі;
9. Експортні субсидії;
10. Квоти;
11. Субсидії споживання;
12. Тарифні заходи;
13. Інші заходи, що стосуються сфери послуг;
14. Контрольовані державою компанії;
15. Регіональні державні заходи;
16. Експортні мита та обмеження;
17. Заборона на імпорту;
18. Державні торговельні підприємства;
19. Імпортуні субсидії [26, с. 103 – 104].

Таку класифікацію навряд чи можна назвати виправданою, оскільки вона фактично являє собою загальний перелік всіх можливих форм обмежень які, однак, мають різну природу, і фактично належать до різних груп (фінансові, технічні, тощо). Тому вважаю за доцільне погодитись з І. Дюмуленом, який здійснює відповідне групування обмежень за їх правовою та економічною природою та зазначає про існування у світовій практиці таких видів бар'єрів:

- нетарифні обмеження, спеціально створені для регулювання зовнішньої торгівлі (заборони, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту та ін.);
- нетарифні обмеження, що виникають у результаті проведення технічної політики, здійснення фінансових та адміністративних заходів тощо;

- нетарифні збори, фінансові заходи, ковзаючі податки, додаткові митні збори, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне оподаткування;
- обмежувальна практика владних органів;
- субсидії та інші дотації, протекціоністська система розподілу державних замовлень, політика регіонального розвитку з наданням пільг регіонам та ін.;
- митні процедури та формальності, якщо вони є додатковим бар'єром у торгівлі (митна оцінка, система митної класифікації при їх вільному застосуванні);
- технічні бар'єри: санітарно-ветеринарні норми та стандарти, промислові стандарти та вимоги безпеки, вимоги до упаковки та маркування, торгового знаку, якщо вони дискримінують іноземні товари або створюють перешкоди у торгівлі [28, с. 149 – 150].

Серед більш широких класифікацій міжнародних торговельних бар'єрів, варта виділити підхід Іванова Є.І., що пропонує розглядати бар'єри міжнародної торгівлі, як сукупність складових певних сфер національної економіки національної економіки:

- тарифне регулювання
- нетарифні заходи
- інфраструктура ЗЕД
- митне адміністрування;
- інвестиційний клімат [32, с. 60].

Зважаючи на необхідність для формування більш повної і якісної класифікації для торговельних бар'єрів, на засадах сучасного підходу пропонується використати вдосконалену класифікацію торговельних бар'єрів:

1. Бар'єри, що свідомо використовуються державою (прямі бар'єри):
  - 1.1 Тарифні бар'єри;
  - 1.2 Паратарифні бар'єри;

1.3 Нетарифні бар'єри;

2. Бар'єри, на які держава має опосередкований вплив (приховані бар'єри):

2.1 Трансакційні бар'єри

2.2 Логістичні бар'єри

2.3 Монополістичні бар'єри

Брент Радкліф основними причинами, що викликають прями торговельні бар'єри називає:

1. Захист національної робочої сили;

2. Захист національних споживачів;

3. Захист національної промисловості;

4. Використання торговельних бар'єрів для підвищення національної безпеки;

5. Заходи у відповідь [65].

При цьому, хоча в загальних умовах лібералізації економіки встановлення надмірних торговельних бар'єрів є таким, що суперечитиме як інтересам окремих держав, так і світовому ринку в цілому, доцільним є збереження бар'єрів, що захищають населення тієї чи іншої держави від товарів, робіт та послуг низької (невідповідної рівню економічного та технічного розвитку відповідної держави) якості, а також в разі необхідності забезпечення національної та світової безпеки (зокрема, це стосується торгівлі товарами спеціального призначення, наприклад, зброєю).

Отже, з огляду на зазначене, можливо виокремити наступні юридичні ознаки кількісних обмежень в міжнародному торговому праві:

1. мають адміністративних (державно-владний) характер;

2. мають імперативний характер;

3. мають антиконкурентний характер

4. визначають перелік товарів (кількість, номенклатуру) дозволених або заборонених до експорту або імпорту;



5. сферою їх дії є зовнішньоторговельні відносини.

Отже, кількісні обмеження можна визначити як адміністративну форму нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту або імпорту. Такі обмеження прийнято відносити до торговельних бар'єрів в міжнародній торгівлі. Хоча в загальних умовах лібералізації економіки встановлення надмірних торговельних бар'єрів є таким, що суперечитиме як інтересам окремих держав, так і світовому ринку в цілому, доцільним є збереження бар'єрів, що захищають населення тієї чи іншої держави від товарів, робіт та послуг низької (невідповідної рівню економічного та технічного розвитку відповідної держави) якості, а також в разі необхідності забезпечення національної та світової безпеки (зокрема, це стосується торгівлі товарами спеціального призначення, наприклад, зброєю).

## **1.2. Особливості правового регулювання кількісних обмежень в експортно-імпортних операціях ГАТТ-47 і Маракесььким пакетом**

Глобалізація світової економіки, включаючи валютно-фінансову сферу, науково-технічна революція привернули увагу до такого феномену, як міжнародна торгівля послугами. Тривалий час надання послуг (наприклад, гарантійний ремонт) сприймалося як щось супутнє (і сприяє) традиційної торгівлі товарами. Однак національні дослідження, що з'явилися в ряді країн на початку 80-х років, однозначно свідчили про зростаючу самостійної ролі сфери послуг в економіці (телекомунікації, банківська і страхова справа, перевезення, туризм) і її значний експортний потенціал. За оцінками, в даний час у вартісному вираженні близько 20% світової торгівлі і 60% виробництва припадає на сферу послуг. Між тим відсутність загальноновизнаних правил у міжнародній торгівлі послугами (а компетенція ГАТТ поширювалися лише на торгівлю товарами) призвело до значного

різнобою в національних нормативних документах, системах статистичної звітності, в кількісних і якісних оцінках та ін. Все це, очевидно, стало гальмом на шляху міжнародного обміну послугами.

Важливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі, в усуненні перешкод для її розвитку, її лібералізації грають міжнародні економічні організації. Одна з основних організацій такого роду це ГАТТ - Генеральна угода про тарифи і торгівлю. Договір про створення ГАТТ був підписаний 23 країнами в 1947 р. і набрав сили в 1948 році. ГАТТ припинила своє існування 31 грудня 1995 р [19, с. 178].

ГАТТ - багатостороння міжнародна угода, що містить принципи, правові норми, правила ведення і державного регулювання взаємної торгівлі країн-учасниць. ГАТТ була однією з найбільших міжнародних економічних організацій, сфера діяльності якої охоплювала 94% обсягу світової торгівлі.

Особливе значення у правовій регламентації застосування нетарифних обмежень, уніфікації їх застосування належить Генеральній Угоді з Тарифів і Торгівлі (ГАТТ), перетвореному у Всесвітню торгову організацію. Класифікаційна схема, розроблена Секретаріатом ГАТТ на початку 70-х років, до теперішнього часу налічує понад 800 конкретних видів нетарифних заходів і об'єднує їх в п'ять основних категорій:

1) обмеження, викликані участю держави у зовнішньоторговельних операціях (субсидії та дотації експортерам або імпортозамінних галузей, система розміщення державних замовлень тощо);

2) митні та інші адміністративні формальності (ускладнена процедура митного оформлення, а також методи оцінки митної вартості та країни походження товару);

3) технічні бар'єри в торгівлі (стандарти та вимоги пов'язані з екологічними, санітарними, ветеринарними нормами, упаковкою та маркуванням товару, правила і порядок сертифікації продукції);

4) кількісні і подібні з ними адміністративні заходи (імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, добровільні обмеження експорту, заборони, а також валютні обмеження);

5) обмеження економічного характеру (податки, збори, імпорتنі депозити, антидемпінгові і компенсаційні мита).

Правовий механізм Генеральної угоди про тарифи і торгівлю ґрунтується на низці принципів та норм:

- недискримінація в торгівлі, що забезпечується взаємним наданням, з одного боку, режиму найбільшого сприяння відносно експортних, імпорتنих та транзитних операцій, пов'язаних з ними мит та митних зборів, а з іншого - національного режиму, зрівнюючого в правах товари імпортного і вітчизняного виробництва щодо внутрішніх податків та зборів, а також правил, які регулюють внутрішню торгівлю;

- РНС - режим найбільшого сприяння означає надання договірними сторонами одна одній всіх тих прав, переваг та пільг, якими користується (або буде користуватися) у них будь-яка третя держава. Цей принцип може поширюватися на їх ввіз та вивіз товарів, митні збори, промисловість, мореплавство, правове становище юридичних і фізичних осіб;

- використання переважно тарифних засобів захисту національного ринку, усунення імпорتنих квот та інших нетарифних обмежень;

- прогресивне зниження митних тарифів шляхом проведення багатосторонніх переговорів;

- надання преференційного режиму в торгівлі з країнами, що розвиваються;

- розв'язання виниклих торгових спорів шляхом переговорів;

- взаємність у наданні торгово-політичних поступок [2].

Діяльність ГАТТ здійснювалася за допомогою багатобічних переговорів, що поєднувалися в раунди. З початку роботи ГАТТ було проведено 8 раундів переговорів. Ці раунди привели до десятикратного



скорочення середнього мита. Після другої світової війни вона складала 40%, у середині 90-х років - близько 4%.

Починаючи з п'ятдесятих років ХХ ст., регулювання процесів міжнародної торгівлі на багатосторонній основі в межах ГАТТ мало своєю метою, насамперед, скорочення рівня зовнішньоторговельного протекціонізму країн-учасниць допомогою поступового зменшення ступеня митно-тарифного захисту. Центральним питанням раундів ГАТТ, проведених в період з 1947 по 1961 р., було виключно зниження ставок митних тарифів, яке на даний момент було основним інструментом реалізації основного принципу цієї угоди. Результатом лібералізації зовнішньоекономічних відносин було не тільки збільшення товарообігу між країнами-членами ГАТТ, але й зростання витрат лібералізації, що передбачають втрати країни внаслідок зниження ефективності фіскальної та протекціоністської функції митного тарифу.

Бажання забезпечити необхідний рівень захисту національних галузей в умовах скорочення митно-тарифних бар'єрів і мінімізувати негативні наслідки імплементації принципів вільної торгівлі призвело до активізації використання інструментів нетарифного обмеження зовнішньої торгівлі. Окремі заходи нетарифного регулювання не володіли достатнім ступенем прозорості, так як їх застосування не регламентувалося ані національним законодавством, ані міжнародним правом. Подібні методи нетарифних обмежень не знайшли відображення і в правових нормах ГАТТ і були визнані їм нелегітимними, отримавши назву «міра «сірої зони» [43, с. 82].

До них, насамперед, віднесли такий кількісний інструмент нетарифного регулювання як добровільне обмеження експорту, що передбачає двосторонні або багатосторонні угоди щодо «добровільних зобов'язань обмеження обсягу експорту для уникнення примусових заходів з боку держави-імпортера.

Для усунення практики застосування добровільного обмеження експорту в ході Уругвайського раунду було прийнято Угоду за спеціальним

захисним заходам, яке також усувало недосконалість положень статті XIX ГАТТ-1947, яке полягало в нерозробленості важливих критеріїв, що визначають можливість використання захисних заходів [10].

Під спеціальними захисними заходами прийнято розуміти заходи з обмеження доступу на внутрішній ринок певної категорії товарів, що застосовуються на тимчасовій основі, за умови ввезення цієї продукції на митну територію держави у таких збільшених масштабах і на таких умовах, що це завдає збитків вітчизняній економіці або створює загрозу заподіяння такої шкоди. Подібний механізм захисту внутрішнього ринку дозволяє знизити негативний ефект процесу лібералізації для «чутливих» вітчизняних товарів.

Специфіка спеціальних захисних заходів полягає в тому, що вони застосовуються на недискримінаційній основі та у формі спеціального мита, або у формі імпоротної квоти у той час як антидемпінгові і компенсаційні заходи мають дискримінаційний характер і передбачають усунення цінової дискримінації лише за допомогою антидемпінгового або компенсаційного мита. У той же час, антидемпінгові і компенсаційні заходи є інструментами виборчого протекціонізму, тобто їх основна задача - коригування умов конкуренції допомогою нейтралізації прояви недобросовісної торгової практики з боку іноземних виробників, тоді як спеціальні захисні заходи спрямовані на трансформацію умов конкуренції на користь національних господарюючих суб'єктів.

Факт обмеження нормальної конкуренції внаслідок застосування спеціальних захисних заходів, СОТ розглядався як відхід від принципів вільної торгівлі і є порушенням найважливішого правого режиму - режиму найбільшого сприяння.

Ці суперечності з правовими нормами Світової організації були вирішені за допомогою включення в текст ГАТТ-1994 і Угоди щодо спеціальних захисних заходів двох статей, які в практиці міжнародної торгівлі отримали назву «компенсаційного» застереження.

Суть компенсаційного застереження міститься у п. 1 ст. 8 Угоди за спеціальним захисним заходам і означає, що член СОТ, який має намір застосувати спеціальну захисну міру або продовжити дію спеціальної захисного заходу, повинен прагнути зберегти в еквівалентний рівень поступок та інших зобов'язань, існуючих за ГАТТ 1994 між ним і експортують членами, які порушені такою мірою. Це означає зобов'язання країни-учасниці якимось чином компенсувати збиток, нанесений застосуванням спеціальної захисного заходу країнам-експортерам. Компенсація може бути представлена у вигляді зниження мита на інші товари, що експортуються на митну територію члена СОТ, що вживає вищевказаних заходів захисту внутрішнього ринку.

Ще одне застереження знаходить своє відображення у статті ХІХ Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. та передбачає можливість тимчасово призупинити, скоротити або вилучити раніше зроблену тарифну (щодо конкретного товару). Даний пункт являє собою вилучення з режиму найбільшого сприяння при його безумовній формі реалізації, тобто спеціальна захисна міра не поширюється автоматично на всіх користувачів РНС, а має селективний характер.

Іншою особливістю спеціальних захисних заходів є те, що вони можуть вводитися як з причин економічного характеру, так і політичних міркувань.

У першому випадку спеціальні захисні заходи використовуються як захисний інструмент, якщо товари ввозяться на митну територію держави в кількостях і на умовах, що завдають або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам конкуруючих товарів.

У другому випадку спеціальні захисні заходи виступають у ролі «каральної мита», що застосовується у відповідь на дискримінаційні й інші дії, що ущемляють інтереси країни, з боку інших держав або їх союзів, тобто носять реторсійний характер [24, с. 178].



Головна мета запровадження спеціального мита або імпортової квоти не коригування умов конкуренції як у випадку з антидемпінговими та компенсаційними заходами, а надання можливостей національним виробникам, адаптуватися до нових економічних умов. Цей момент знаходить своє відображення у п. 4 ст. 7 Угоди за спеціальним захисним заходам, де зазначено, що спеціальна захисна міра повинна пом'якшуватися компетентним органом у рівні проміжки часу протягом усього строку її дії.

Недискримінаційний характер спеціальної захисної заходи припускає, що вона застосовується до товару, що імпортується на митну територію, незалежно від країни походження цього товару.

Виняток становлять товари, що походять з країн, що розвиваються, користуються національною системою преференцій, якщо частка імпорту даного товару не перевищує 3 % загального обсягу його ввезення на митну територію. При цьому сумарна частка імпорту цього товару із країн, чия участь становить менше 3 %, не повинно перевищувати 9 % від загального обсягу імпорту таких товарів на митну територію держави [6].

До початку 1996 р. в ГАТТ перебувало близько 130 країн.

З січня 1996 року ГАТТ змінила Світова організація торгівлі (СОТ). Її членами-засновниками стала 81 країна. У 1998 р; в СОТ увійшло 132 країни. Угодою про створення СОТ передував семирічний період переговорів у рамках «уругвайського раунду».

Незважаючи на формальну спадкоємність, Всесвітня торгова організація за рядом параметрів відрізняється від ГАТТ.

1. ГАТТ являло собою просто звід правил (багатосторонніх угод вибіркового характеру). В якості постійного органу там був лише секретаріат. СОТ є постійно діючою організацією, що має справу з зобов'язаннями, що стосуються абсолютно всіх її членів.

2. ГАТТ використовувалося як тимчасовий базис. Зобов'язання СОТ є повноцінними і постійними.

3. Правила ГАТТ поширювалися на торгівлю товарами. В сферу діяльності СОТ входить Угода про торгівлю послугами (ГАТС) і Угода по торгових аспектах інтелектуальної власності (ТРИПС). Всесвітня торгова організація регулює міжнародний обмін послугами й інтелектуальною власністю, а також розробляє заходи з контролю захисту інвестицій. За оцінками, її компетенція поширюється на товарообіг в 5 трлн. дол.

Перед Всесвітньою торговельною організацією стоять кілька першочергових складних завдань. По-перше - продовжити зниження мита на торгівлю товарами, особливо на сільськогосподарську продукцію; по-друге надання сприяння сфері торгівлі послугами.

Після утворення Світової організації з'являється наполегливі заклики ряду розвинених країн Заходу в користь зв'язування торговельних режимів з трудовими і екологічними стандартами. Суть цих закликів у тому, що країни, в яких ці стандарти нижчі отримують конкурентні «неринкові» переваги за рахунок низьких витрат виробництва. У разі визнання СОТ такої норми в першу чергу постраждають країни, що розвиваються, а також Росія, де виробництво трудомісткої і екологомісткої продукції дешевше, ніж на Заході.

У багатьох країнах існують досить жорсткі вимоги щодо іноземних інвестицій. Найчастіше іноземним інвесторам пропонуються сфери і галузі застосування їх капіталів, ставляться умови щодо частки продукції, що поставляється на експорт, найму місцевої робочої сили, використання компонентів і матеріалів місцевого виробництва та інші. Подібні заходи державного регулювання сприймалися великими західними компаніями як дискримінаційні та негативно впливають на вільний перелив капіталу і, отже, як бар'єр у міжнародній торгівлі. За ініціативою США дана проблематика все наполегливіше висувалася в рамках ГАТТ.

На початку 80-х років на засіданнях органів ГАТТ також періодично став підніматися питання про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. Це було пов'язано з небаченими масштабами, які повсюдно

набули торгівля товарами з підробленими товарними знаками, відео - та комп'ютерне піратство, використання чужих наукових і конструкторських розробок. Крім того, що компанії, які є власниками товарних знаків, терплять колосальні збитки від такого роду «конкуренції» (не кажучи вже про моральну шкоду), мова найчастіше йде про життя і здоров'я людей, оскільки підроблятися стали вже деталі авіаційних двигунів і автомашин, медичні препарати. Дослідження, проведені в цій області, показали, що існуючі міжнародні конвенції з охорони прав інтелектуальної власності не надають надійних гарантій проти піратської практики. З цієї причини пропонувалося виходом була розробка спеціальної угоди в рамках ГАТТ, яка дозволяла б застосовувати торговельні санкції до країн, які злісно порушують права інтелектуальної власності [51, с. 296].

Крім згаданих питань, які одержали назву "нових проблем" (і охоплюваних сьогодні вже рамками СОТ), в рамках ГАТТ залишилася маса "старих", традиційних проблем, які також все наполегливіше вимагали свого вирішення.

Аналізуючи процеси, що протікають у світовій торгівлі, варто підкреслити, що лібералізація стає її основною тенденцією. Відбувається значне зниження рівня митних податків, скасовані багато обмежень, квоти і т. п. Іноді лібералізація зовнішньої торгівлі здійснюється в односторонньому порядку. Так, наприклад, проводилася зовнішньоекономічна лібералізація в Росії. Форсована лібералізація зовнішньоторговельного режиму фактично заважала вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності російських виробників на зовнішньому ринку і не сприяла їх захисту від іноземної конкуренції всередині країни. Відкриття російського ринку перед міжнародними корпораціями в односторонньому порядку (може бути вимушене, але не завжди достатньо зважена), наплив імпорту (часто недоброякісного) не стимулювали формування раціональної структури споживання та вдосконалення матеріальної бази виробництва.



Крім лібералізації зовнішньоекономічного фактора існує і протилежна тенденція - збереження, а іноді і посилення протекціоністських тенденцій у торговельно-економічних зв'язках різних країн та їхніх економічних угрупованнях. Так, в сфері торгівлі текстилем, сільськогосподарською продукцією тарифи залишаються високими, а прогрес у порівнянні квот на імпорт досить повільний. Невеликі результати та зниження торгових бар'єрів у таких областях, як морські вантажоперевезення і можливості отримання робочих місць для іноземців. Наприклад, США все ще стягують мито в 14,6 відсотка на імпорт одягу, що в 5 разів вище, ніж середній податковий збір. Опір зменшення тарифів сильніше всього в сільському господарстві. Мита на сільськогосподарські товари та інші пов'язані з ними бар'єри у світовому масштабі досягають в середньому 40% [50, с. 278]. Незважаючи на те, що середньозважена ставка імпортного митного тарифу розвинених країн після переговорів "токійського" раунду склала лише близько 5%, середні показники далеко не повно відображали реальний рівень митно-тарифного оподаткування. Так, в ЄС, Японії і США на ставки митного тарифу, що перевищували 10%, припадало відповідно 21,5, 17,1 і 16,0% загальної кількості тарифних позицій. Причому більша частина високих ставок застосовувалася щодо імпорту продовольства, текстилю та одягу, тобто основних експортних статей країн. Важливою проблемою була низька частка "пов'язаних" (тобто не змінюваних у бік підвищення) тарифів. У розвинених країн це стосувалося в основному сільськогосподарської продукції, у країн - товарів усіх категорій, що давало можливість в односторонньому порядку підвищувати рівень митного обкладення, погіршуючи умови доступу на свої ринки.

Традиційно болючою темою для ГАТТ була торгівля сільськогосподарською продукцією. Історично склалося так, що під приводами "особливої соціальної значущості" або "забезпечення продовольчої безпеки" поруч країн (США, Швейцарія, ЄС, Японія) цей сектор торгівлі був фактично виведений зі сфери регулювання ГАТТ. Так,

ще на початковому етапі існування Генеральної угоди США, посиляючись на національне законодавство, домоглися від партнерів узаконеного вилучення свого сільськогосподарського сектора з-під дії правил ГАТТ. Це дозволило їм вводити імпорتنі кількісні обмеження на сільськогосподарську продукцію.

Крім явної, відкритої протекціоністської політики деякі країни застосовують форми прихованого протекціонізму. Багато держав, знижуючи митні збори, компенсували їх так званими нетарифними бар'єрами. До них можна віднести дотації національного виробництва, введення різних стандартів і норм, сертифікацію товарів. Наприклад, значна частина претензій американських експортерів пов'язана не з торговельними бар'єрами як такими, а з так званим антиконкурентною поведінкою японських компаній, коли вони укладають ексклюзивні угоди на постачання і розміщення замовлень або монополізують певні ринки. Виступаючи за лібералізацію міжнародної торгівлі, багато економістів все частіше пов'язують її з поняттями «добросовісної», «справедливої торгівлі».

Всесвітня торгова організація має розгалужену систему міжнародних договорів та інших міжнародних правових актів. Власне, можна говорити про правовій системі СОТ, — настільки багатопланова і багатофункціональна правова матерія цієї міжнародної організації.

Марракеські міжнародні правові акти являють собою заключний етап багаторічних переговорів, що носять назву Уругвайського раунду. Власне марракеських документів п'ять:

1. Марракеська декларація (Марракеш 15 квітня 1994 р.);
2. Марракеська угода про заснування Всесвітньої торгової організації (Марракеш 15 квітня 1994 р.);
3. Заключний акт, що містив результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (Марракеш 15 квітня 1994 р);

4. Марракеський Протокол до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (СОТ, Уругвайський раунд багатосторонніх торговельних переговорів 15 квітня 1994 р.);

5. Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) (Марракеш 15 квітня 1994 р.).

Марракеська декларація фіксує факт створення Всесвітньої торгової організації, яка є новою ерою міжнародного економічного співробітництва в інтересах добробут усіх народів. Саме Марракеська декларація завершує Уругвайський раунд і свідчить про закінчення торгових переговорів.

Марракеська угода засновує Всесвітню торговельну організацію, визначає сферу її діяльності, закріплює функції і структуру СОТ, стверджує принципи взаємини з іншими міжнародними організаціями, а також вирішує інші юридичні та юридико-технічні питання існування та функціонування СОТ.

Щодо структури СОТ зазначимо, що відповідно до статті IV Марракеської угоди засновується Конференція міністрів, яка наділена правом виконувати функції СОТ та вживати необхідні для цього заходи; Генеральний рада, що виконує функції Конференції міністрів між її засіданнями; а також Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами та Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності («Рада ТРІПС»).

Представляється важливим відзначити, що відповідно до статті VII Марракеської угоди СОТ має статус юридичної особи за законодавством всіх держав — членів СОТ.

Заключний акт, що містив результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, носить технічний характер.

Отже, можна дійти до висновку, що основу багатостороннього міжнародного торгового порядку утворюють угоди Уругвайського раунду переговорів ГАТТ. Підсумкові документи Уругвайського раунду закріплені у формі Заключного акта, який представляє собою в правовому плані



консолідований документ, всі інструменти якого взаємопов'язані. ГАТТ являє собою кодекс універсальних імперативних принципів, правил і норм міжнародної торгівлі, на основі яких побудовані торгово-політичні системи більшості країн світу. Розвиток ГАТТ призвів до формування багатосторонніх домовленостей, детально регламентують різні аспекти міжнародної торгівлі товарами, в тому числі ті, які раніше традиційно знаходилися в національній компетенції держав (питання визначення митної вартості, антидемпінг, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні норми тощо).

### **1.3. Зовнішня складова регулювання імпорту та експорту в ЄС**

Митно-тарифна діяльність ЄС здійснюється в рамках митного союзу. В першу чергу слід зазначити, що формування митного союзу країн ЄС відбувалося протягом відносно тривалого періоду часу і на перших порах мало секторальний характер, тобто зачіпало лише деякі сектори економіки.

Витоки митного союзу ЄС відносяться до початку 1950-х років. Окремі його елементи містяться в Договорі про Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС, 1951 р.). Митні збори у взаємній торгівлі шести країн-засновників (Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція і ФРН) були скасовані з лютого 1953 р. для вугілля, залізної руди і залізного брухту, а з травня того ж року - і для сталі. Тоді ж були уніфіковані ставки митних зборів на товари номенклатури ЄОВС, що ввозяться з третіх країн.

Договір про Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом, 1957 р.) відміняв з 1 січня 1959 р. всі митні збори і інші збори з імпорту та експорту, а також кількісні обмеження у торгівлі країн-членів один з одним товарами ядерного циклу.

І тільки Римський договір 1957 р. про Європейському економічному співтоваристві (з 1992 р. офіційна назва - Європейська спільнота) ставив метою створення повного митного союзу, охоплює всю торгівлю товарами. Договір передбачав відмову від імпорتنих та експортних мит і будь-яких рівнозначних за наслідками зборів у взаємній торгівлі країн-членів, а також заміну національних тарифів єдиним митним тарифом та проведення загальної торгової політики у відносинах з третіми країнами (ст. 3 і Розділ 1).

За умовами Римського договору перехід до повного митного союзу намічалось здійснити в кілька етапів: з 1 січня 1958 р. по 1 січня 1970 р.; у тексті договору вказуються терміни початку кожного етапу і його цілі. Фактично перехід був завершений на півтора роки раніше - до 1 липня 1968 р., що пояснюється сприятливою економічною обстановкою в ЄС, а також загальною зацікавленістю учасників у створенні такого союзу.

Утворенням митного союзу країни-засновники ЄС мали намір зміцнити Співтовариство, забезпечити міцну базу для подальшого розвитку інтеграції (в даний час, крім митного, створений економічний і валютний союз), а також знайти ефективні інструменти для захисту своїх внутрішніх ринків (з 1992 р. функціонує єдиний внутрішній ринок ЄС) і для розширення експансії на ринки третіх країн.

Серед таких інструментів найважливішим, на наш погляд, залишається єдиний митний тариф ЄС. Він дозволяє країнам-членам проводити загальну тарифну політику. З 1975 р. доходи від справляння мита ЄМТ надходять у бюджет Співтовариства, будучи одним з джерел фінансування діяльності цього інтеграційного об'єднання, в тому числі в сфері зовнішньоекономічних зв'язків (у даний час складають 17 млрд євро або 15% загального бюджету ЄС).

При формуванні ЄМТ виникли труднощі, пов'язані з істотними відмінностями в митних тарифах країн-засновників. Згідно з положеннями Римського договору, ставки ЄМТ встановлювалися, як правило, шляхом

простого усереднення національних ставок, які застосовувалися на 1 січня 1957 р., але в ряді випадків учасники ЄС з метою посилення захисту своїх внутрішніх ринків суттєво завищили (проти середньоарифметичних значень) мита ЄМТ. В цілому це означало зниження тарифних ставок для Франції і Італії - країн із традиційно високим рівнем імпортних мит і їх підвищення для ФРН та країн Бенілюксу. Досягти угоди вдалося з допомогою складного компромісу: в обмін на згоду Франції знизити рівень митного обкладення промислових товарів ФРН пішла на серйозні поступки в питаннях спільної сільськогосподарської політики, не відноситься до сфери першочергових інтересів цієї країни.

ЄМТ є юридично обов'язковим для всіх учасників ЄС, у тому числі для країн, що вступили в це об'єднання в наступні роки.

Важливо відзначити, що введення єдиного митного тарифу призвело до істотного розширення компетенції ЄС у питаннях тарифної політики. З 1968 р. будь-яке рішення з тарифних питань, навіть якщо воно стосується інтересів тільки однієї країни-члена, може бути прийнято лише органами ЄС. Зміна мит ЄМТ або тимчасове припинення їх дії здійснюються рішенням Ради, прийнятим кваліфікованою більшістю голосів за пропозицією Європейської комісії.

Компетенція в галузі тарифних переговорів з третіми країнами, в тому числі в рамках міжнародних організацій, передусім ГАТТ/СОТ), також повністю перейшла до органів Співтовариства. Єврокомісія подає Раді рекомендації щодо таких переговорів і проводить їх з дозволу Ради і згідно з його вказівками. Таким чином, обидві форми зміни ЄМТ: автономна (одностороння) і договірна (що є результатом переговорів з третіми країнами), що входять до компетенції органів ЄС і не можуть здійснюватись окремими країнами-членами.

Заслуговує уваги і той факт, що введення єдиного тарифу спричинило за собою розробку і подальше вдосконалення єдиних норм і правил, насамперед щодо митної оцінки товарів і правил визначення країни їх



походження. Без цього практично неможливо забезпечити однакове застосування ЄМТ усіма країнами ЄС. Зведенням таких норм і правил, заснованих на положеннях однойменних угод СОТ, є Митний кодекс ЄС (прийнятий у 1993 р.). У 2006 р. Єврокомісія запропонувала Раді ЄС проект нового кодексу, що відбиває зміни у міжнародній торгівлі, пов'язані з глобалізацією та впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій.

За минулі роки тарифна номенклатура, структура та рівень ставок єдиного митного тарифу неодноразово переглядалися. Сучасний ЄМТ побудований на базі так званої Комбінованої номенклатури ЄС (Combined nomenclature), призначеної для митних і статистичних цілей і в цілому відповідає прийнятій в світі Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС), розробленої Радою митного співробітництва. До шести уніфікованим знаків цифрового коду ГС додані ще два, що дозволяє враховувати специфічні торгові інтереси ЄС.

Від восьмизначного цифрового коду Комбінованої номенклатури ЄС залежить рівень митного обкладання того чи іншого товару. Наприклад, ставка мита на кордову тканину для шин з нейлону, просочену гумою (код 59021010), становить 5,5%, а не просочену (код 59021090) - 7,8% [33, с. 39].

ЄМТ складається з 21 розділу, 99 груп, приблизно 1300 тарифних позицій і більше 5000 субпозицій, які в свою чергу поділяються на ще більш дрібні підпозиції. Станом на 2006 р., ЄМТ нараховує в цілому 9843 тарифних лінії (tariff lines), що означає високу ступінь деталізації митного обкладання. Це дозволяє ЄС при необхідності вибірково знижувати або підвищувати мита (наприклад, у відповідь на дискримінаційні дії інших учасників СОТ, і з її дозволу) на конкретні, важливі для даної країни товари, не порушуючи при цьому інтереси інших країн [33, с. 39].

Основний принцип зовнішньої складової - застосування єдиних уніфікованих правил на зовнішньому кордоні Митного союзу ЄС щодо товарів третіх країн, введених, в основному, нормами вторинного права

Європейського Союзу, найчастіше - регламентами. У формі регламенту прийняті такі ключові нормативно-правові акти, як: Митний Кодекс Європейського співтовариства (Регламент № 2913/92 від 12 жовтня 1992 р.), Регламент 2658/87, вводив Інтегрований митний тариф Європейського співтовариства (ТАШС) та ін. Важливу роль у сфері регулювання імпорту товарів із третіх держав на територію Європейського Союзу грають також чотири інших регламенти:

1) Регламент 260/2009 про спільні правила для імпорту (скасував Регламент 3285/94);

2) Регламент 517/94 про спільні правила для імпорту текстильної продукції з деяких третіх країн, який не регулюється двосторонніми угодами, протоколами чи іншими домовленостями або іншими специфічними правилами імпорту Співтовариства;

3) Регламент 625/209 про спільні правила імпорту з деяких третіх країн (скасував Регламент 519/94);

4) Регламент 3030/93 про спільні правила для імпорту деяких видів текстильної продукції з третіх країн.

При цьому, окремі процедури експортно-імпортних операцій можуть визначатися міжнародними договорами ЄС з третіми країнами.

Загальні правила експортування товарів з ЄС регулюються Регламентом 2603/69 від 20 грудня 1969 року [4]. 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. Відмітимо, 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.

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 необхідності захисних експортних заходів.

Регламент 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 [48, с. 596].

Товари з третіх країн, що перебувають у вільному обігу на території Європейського Союзу повністю асимілюють з товарами, що походять з держав-членів. Іншими словами, принцип вільного переміщення товарів однаково поширюється на кожну із зазначених категорій товарів. Винятки з правила асиміляції, які формально існують в даний час, втратили своє практичне значення і фактично не діють.

Держави-члени зобов'язані відстежувати і усувати будь-які порушення принципу вільного переміщення товарів з боку приватних осіб. У разі бездіяльності в цьому питанні торгові бар'єри, що виникли у зв'язку з діями і заходами приватних осіб, ставляться у провину державі-члену. Одночасно з цим, в окремих випадках суб'єктами правопорушення, що виразилося в створенні торгового бар'єру, можуть бути визнані приватні особи, які мають право регулювати економічну діяльність шляхом встановлення обов'язкових правил для необмеженого кола осіб (наприклад, спілки чи асоціації фірм-виробників, спортивні, профспілкові та інші організації).

Принцип вільного переміщення товарів має пряму дію. Для її застосування не вимагається якого-небудь додаткового втручання з боку держав-членів або інститутів Європейського Союзу. Даний принцип встановлює право господарюючого суб'єкта вільно здійснювати торговельну діяльність на території Європейського Союзу. В цілях захисту цього права господарюючий суб'єкт має право звернутися у відповідний національний суд.

Принцип вільного переміщення товарів є обов'язковим і конкретним. Будь-які кількісні обмеження, які ведуть до повного або часткового заборони імпорту, експорту або транзиту, а також будь-які заходи, які

прямо або побічно, реально або потенційно перешкоджає торгівлі, визнаються несумісними з загальним ринком Європейського Союзу.

Свобода переміщення товарів, заснована на скасування невиправданих торгових бар'єрів, є фундаментальним принципом права Європейського Союзу. Протиправність торгового обмеження не залежить від ступеня його впливу на загальний ринок. Будь-яке невиправдане, навіть незначне втручання (наприклад, по території дії або об'єкта регулювання), обмеження вважається неприйнятним для торговельного обороту Європейського Союзу та підлягає скасуванню.

Порушення принципу вільного переміщення товарів може носити очевидний характер, однак у більшості випадків держави-члени використовують приховані форми обмеження торгівлі. З одного боку, держави-члени встановлюють єдиний правовий режим для всіх категорій товарів. З іншого - це правовий режим у великій мірі відповідає особливостям виробництва і торгівлі національними товарами або товарами, призначеними для внутрішнього ринку, ніж імпортованими або експортованими товарами. Заходи, що вживаються державами-членами у цій зв'язку, несумісні з єдиним ринком Європейського Союзу, якщо вони встановлюють обов'язкові вимоги щодо невід'ємних характеристик товарів (наприклад, позначення, форма, розмір, вага, структура, спосіб піднесення, маркування, упаковка і т. д.).

Право Європейського Союзу допускає окремі винятки з принципу вільного переміщення товарів. Перелік обставин, що виправдовують торгові обмеження, встановлений у ст. 30 Римського договору. Даний перелік не є вичерпним. Суд ЄС має право визнати виправданим торгове обмеження, якщо в основі його прийняття буде лежати інший суспільний інтерес, який переважає над вільним переміщенням товарів. Торговельне обмеження може бути визнано прийнятним остільки, оскільки це необхідно, виходячи з обов'язкових вимог, що стосуються ефективності фінансового контролю, захисту прав споживача, попередження недобросовісної конкуренції,



захисту навколишнього середовища, поліпшення умов праці, підтримання різноманіття преси, збереження фінансової стабільності системи соціального забезпечення і т. д.

Обмежувальний вплив на торговельний оборот Європейського Союзу визнається виправданим лише в тому випадку, якщо воно відповідає суспільно корисній інтересу, для досягнення якої це обмеження введено. З точки зору права Європейського Союзу неприпустимо використовувати виправдовують критерії для обґрунтування торгового обмеження, справжні цілі якого спрямовані на досягнення протиправного ефекту.

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.

В даний час всередині Європейського союзу досягнутий високий рівень економічної та політичної інтеграції. Вже більше тридцяти років існує Митний союз і проводиться спільна торговельна політика. Створено єдиний внутрішній ринок, торгівля всередині ЄС становить близько 60% загального зовнішньоторговельного обороту входять до нього країн. Валюти держав-членів ЄС порівняно з валютами більшості країн світу щодо сильні і стабільні. Сформована система права та інститутів ЄС забезпечує достатньо ефективно управління інтеграційними процесами.

Якби процес європейської інтеграції обмежився створенням зони вільної торгівлі, то тарифи в торгівлі з третіми країнами, як і раніше встановлювалися б національними державами, які повинні були б самостійно визначати свою торговельну політику за межами зони вільної

торгівлі. Однак держави-члени ЄС відразу ж перейшли до митного союзу, який у відповідності із правилами ГАТТ (генеральна угода з тарифів і торгівлі) передбачає не лише скасування тарифів у торгівлі між державами-учасниками, але й встановлення єдиного зовнішнього тарифу. Для управління їм необхідна спільна, узгоджена лінія.

Для вироблення і здійснення такої лінії призначена загальна торгова політика. Її цілі визначені статтею 133 Договору і включають: встановлення і керування спільним митним тарифом у торгівлі з третіми країнами; висновок спільних торгових угод з третіми країнами; однакове застосування інструментів торговельної політики.

Римський договір наділив Європейську комісію правом вступати в переговори з третіми країнами з питань тарифів та торгівлі від імені Співтовариства і держав-членів. Комісія має виняткове право готувати пропозиції з питань загальної торгової політики. У цьому процесі беруть участь кілька її Генеральних директоратів (торгівлі, зовнішніх відносин, сільського господарства, конкуренції та ін).

Представлені Комісією проекти рішень розглядаються Радою і проймаються кваліфікованою більшістю голосів, за винятком рішень про початок антидемпінгових процедур і введення компенсаційних зборів, де достатньо простої більшості, та укладення угод про асоціацію, які вимагають одноголосності. Остаточна утриска інтересів держав-членів здійснюється в «Комітеті 113» при Раді ЄС, який складається з постійних представників та інших чиновників. Як правило, цей процес супроводжується гострими дискусіями, оскільки інтереси держав-членів у конкретних питаннях розходяться.

Що стосується принципів спільної торговельної політики ЄС, то вони викликали й досі викликають гострі дискусії як в самій Західній Європі, так і за її межами.

З одного боку, в офіційних документах стверджується, що ЄС не проводить протекціоністську політику і прагне до максимальної

лібералізації міжнародної торгівлі. В обґрунтування цієї тези наводяться кілька аргументів:

по-перше, ЄС як найбільший у світі експортер вкрай зацікавлений у просуванні товарів на іноземні ринки. Для того щоб успішно впоратися з цим завданням, він повинен дотримуватися принцип взаємності і відкривати свій ринок для іноземних експортерів;

по-друге, ЄС тільки виграє від посилення конкуренції від посилення конкуренції на своєму ринку, оскільки конкуренція є головним двигуном науково-технічного і технологічного прогресу, підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки;

по-третє, режим вільної торгівлі – необхідна умова залучення прямих іноземних інвестицій і, отже, прискорення економічного зростання.

Отже, правове регулювання імпорту товарів на територію Європейського Союзу здійснюється, в основному, за рахунок норм вторинного права, що доповнюють і уточнюють загальні принципи, закладені в первинному праві. У зв'язку з відсутністю в нормах первинного та вторинного права ЄС визначення терміну «товар», висувається визначення, згідно з яким, під «товаром» для цілей митного права ЄС розуміється майно, вартість якого може бути виражена в грошовому еквіваленті і який може стати об'єктом комерційних операцій. До товарів також належать всі матеріальні цінності, за винятком засобів платежу, з позитивною або від'ємною вартістю.

Ключовим фактором для цілей переміщення товарів з території ЄС є їх статус, під яким розуміється приналежність або відсутність приналежності до товарів Співтовариства. Окрему групу товарів складають, так звані, «чутливі» товари, проте в міру розвитку і зміцнення механізмів регулювання міжнародного товарообігу в рамках Всесвітньої торгової організації їх число скорочується.

Розгляд досвіду Європейського Союзу дозволяє зробити наступні висновки. Протягом свого існування ЄС проводить активну митно-тарифну



політику, орієнтовану в останні роки на забезпечення сталого зростання та поліпшення структури економіки вхідних у нього країн. В цілому на сучасному етапі тарифну діяльність ЄС можна охарактеризувати як ліберальну з елементами протекціонізму, що проявляються в найбільшій мірі в торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Використовуючи переваги митного союзу, які впливають із застосування єдиного митного тарифу та загальної торговельної, в тому числі тарифної політики країн-членів ЄС не тільки успішно захищає свій внутрішній ринок, але і домагається шляхом надання преференцій окремим країнам та групам країн сприятливих умов доступу європейських підприємств на зовнішні ринки. Особливо ефективні для розширення можливостей торговельно-економічної експансії за межами Євросоюзу двосторонні преференційні угоди, які укладаються у форматі зони вільної торгівлі, що розповсюджується в багатьох випадках також на торгівлю послугами, рух капіталів, охорону прав інтелектуальної власності та інші сфери («ЗВТ плюс»). Прикладами можуть служити європейська та євро-середземноморська зони вільної торгівлі, що забезпечують економічним операторам країн-учасниць пільговий торговий і інвестиційний режим і сприятливі умови для коопераційного взаємодії.

## **РОЗДІЛ 2. ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ОКРЕМИХ ЗАСОБІВ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В ЕС**

### **2.1. Система тарифних засобів правового регулювання**

Римський договір 1957 р. про Європейське економічне співтовариство (з 1992 р. офіційна назва - Європейська спільнота) ставив метою створення повного митного союзу, охоплює всю торгівлю товарами. Договір передбачав відмову від імпорتنих та експортних мит і будь-яких рівнозначних за наслідками зборів у взаємній торгівлі країн-членів, а також заміну національних тарифів єдиним митним тарифом та проведення загальної торгової політики у відносинах з третіми країнами (ст. 3 і Розділ 1).

За умовами Римського договору перехід до повного митного союзу намічалося здійснити в кілька етапів: з 1 січня 1958 р. по 1 січня 1970 р.; у тексті договору вказуються терміни початку кожного етапу і його цілі. Фактично перехід був завершений на півтора роки раніше - до 1 липня 1968 р., що пояснюється сприятливою економічною обстановкою в ЄС, а також загальною зацікавленістю учасників у створенні такого союзу.

Утворенням митного союзу країни-засновники ЄС мали намір зміцнити Співтовариство, забезпечити міцну базу для подальшого розвитку інтеграції (в даний час, крім митного, створений економічний і валютний союз), а також знайти ефективні інструменти для захисту своїх внутрішніх ринків (з 1992 р. функціонує єдиний внутрішній ринок ЄС) і для розширення експансії на ринки третіх країн.

Серед таких інструментів найважливішим, на наш погляд, залишається єдиний митний тариф ЄС. Він дозволяє країнам-членам проводити загальну тарифну політику. З 1975 р. доходи від справляння мита ЄМТ надходять у бюджет Співтовариства, будучи одним з джерел фінансування діяльності цього інтеграційного об'єднання, в тому числі в сфері

зовнішньоекономічних зв'язків (у даний час складають 17 млрд євро або 15% загального бюджету ЄС).

При формуванні ЄМТ виникли труднощі, пов'язані з істотними відмінностями в митних тарифах країн-засновників. Згідно з положеннями Римського договору, ставки ЄМТ встановлювалися, як правило, шляхом простого усереднення національних ставок, які застосовувалися на 1 січня 1957 р., але в ряді випадків учасники ЄС з метою посилення захисту своїх внутрішніх ринків суттєво завищили (проти середньоарифметичних значень) мита ЄМТ. В цілому це означало зниження тарифних ставок для Франції та Італії - країн із традиційно високим рівнем імпорتنих мит і їх підвищення для ФРН та країн Бенілюксу. Досягти угоди вдалося з допомогою складного компромісу: в обмін на згоду Франції знизити рівень митного обкладення промислових товарів ФРН пішла на серйозні поступки в питаннях спільної сільськогосподарської політики, не відноситься до сфери першочергових інтересів цієї країни.

Важливо відзначити, що введення єдиного митного тарифу призвело до істотного розширення компетенції ЄС у питаннях тарифної політики. З 1968 р. будь-яке рішення з тарифних питань, навіть якщо воно стосується інтересів тільки однієї країни-члена, може бути прийнято лише органами ЄС. Зміна мит ЄМТ або тимчасове припинення їх дії здійснюються рішенням Ради, прийнятим кваліфікованою більшістю голосів за пропозицією Європейської комісії.

Компетенція в галузі тарифних переговорів з третіми країнами, в тому числі в рамках міжнародних організацій (перш за все ГАТТ/СОТ), також повністю перейшла до органів Співтовариства. Єврокомісія подає Раді рекомендації щодо таких переговорів і проводить їх з дозволу Ради і згідно з його вказівками. Таким чином, обидві форми зміни ЄМТ: автономна (одностороння) і договірна (що є результатом переговорів з третіми країнами), що входять до компетенції органів ЄС і не можуть здійснюватись окремими країнами-членами.



Заслугує уваги і той факт, що введення єдиного тарифу спричинило за собою розробку і подальше вдосконалення єдиних норм і правил, насамперед щодо митної оцінки товарів і правил визначення країни їх походження. Без цього практично неможливо забезпечити однакове застосування ЄМТ усіма країнами ЄС. Зведенням таких норм і правил, заснованих на положеннях однойменних угод СОТ, є Митний кодекс ЄС (прийнятий у 1993 р.). У 2006 р. Єврокомісія запропонувала Раді ЄС проект нового кодексу, що відбиває зміни у міжнародній торгівлі, пов'язані з глобалізацією та впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій [37, с. 215].

За минулі роки тарифна номенклатура, структура та рівень ставок єдиного митного тарифу неодноразово переглядалися. Сучасний ЄМТ побудований на базі так званої Комбінованої номенклатури ЄС (Combined nomenclature), призначеної для митних і статистичних цілей і в цілому відповідає прийнятій в світі Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС), розробленої Радою митного співробітництва. До шести уніфікованим знаків цифрового коду ГС додані ще два, що дозволяє враховувати специфічні торгові інтереси ЄС.

Від восьмизначного цифрового коду Комбінованої номенклатури ЄС залежить рівень митного обкладання того чи іншого товару. Наприклад, ставка мита на кордову тканину для шин з нейлону, просочену гумою (код 59021010), становить 5,5%, а не просочену (код 59021090) - 7,8%.

ЄМТ складається з 21 розділу, 99 груп, приблизно 1300 тарифних позицій і більше 5000 субпозицій, які в свою чергу поділяються на ще більш дрібні підпозиції. Станом на 2006 р., ЄМТ нараховує в цілому 9843 тарифних лінії (tariff lines), що означає високу ступінь деталізації митного обкладання. Це дозволяє ЄС при необхідності вибірково знижувати або підвищувати мита (наприклад, у відповідь на дискримінаційні дії інших учасників СОТ, і з її дозволу) на конкретні, важливі для даної країни товари, не порушуючи при цьому інтереси інших країн.

З 2001 р. ЄМТ є чотириколонним: у першій колонці наводиться код товару за Комбінованою номенклатурою ЄС; у другій - його опис; в третій - договірні (conventional) ставки мит, погоджені в ході Уругвайського раунду багатосторонніх тарифних переговорів в рамках СОТ; у четвертій - одиниці вимірювання [7].

Застосовуються кілька видів мита: адвалерні, що обчислюються у відсотках від імпоротної вартості товару і найбільш поширені (на них припадає 90% загальної кількості ставок); специфічні, що фіксуються в євро за одиницю продукції (6,4%); змішані, що представляють собою комбінацію адвалорних та специфічних мит (2%); альтернативні, що дають можливість вибору між ними (0,7%), і змінні, наприклад, сезонні (0,9%).

Ставки мит по всіх тарифних ліній є пов'язаними, тобто ЄС не вправі їх збільшувати на власний розсуд. По переважній більшості з них застосовуються ставки збігаються з пов'язаними, що свідчить про виконання ЄС взятих зобов'язань.

У 2006 р. середньоарифметична ставка РНС єдиного митного тарифу дорівнювала 6,9% (у 2004 році - 6,5%). Невелике підвищення, на думку експертів Секретаріату СОТ, пояснюється спадаючою тенденцією руху світових цін на деякі сільськогосподарські товари, що обкладаються специфічними або змішаними ставками: при перерахуванні таких мит в адвалорні зниження імпорتنих цін означало номінальне підвищення рівня захисту внутрішнього ринку ЄС відповідних товарів. У адвалорному еквіваленті середній рівень мит ЄМТ на несільськогосподарські товари становив у 2006 р. 4,0%, у тому числі на продукцію обробної промисловості - 6,8%, а на сільськогосподарські товари 18,6% [8].

Більше третини тарифних ліній передбачають безмитне ввезення або оподаткування ввезених товарів за ставками, що не перевищує 2%. Нульові ставки застосовуються переважно до промислової продукції, зокрема, до фармацевтичних товарів, деревної маси, виробів з олова, книжкової продукції та газетам, творам мистецтва, цивільним літакам. Чотири п'ятих

тарифних ліній мають ставку нижче 10%. На частку відносно високих мит (від 10% до 20%) припадає 11,6%.

Найбільш високими тарифами, як зазначалося, обкладається продукція аграрного сектора, включаючи перероблені харчові товари. Ставки мит понад 50% характерні для 5% тарифних ліній у цьому секторі. Максимальні ставки встановлені для деяких видів хлібопекарської борошна (427,9%) та грибів (300,8%), замороженої яловичини і м'ясних відходів (276,9%), ананасового соку (209,8%), живої домашньої птиці (167,2%) [33, с. 38].

У період, що розглядається, головним чином з-за високої тарифного захисту аграрного сектору, зберігалася тенденція поступового відходу від традиційної ескалації ставок мита у міру зростання ступеня обробки імпортованих товарів. Середній розмір оподаткування імпортованої сировини і матеріалів становив у 2004-2006 рр. 8,9%, напівфабрикатів - 5% і повністю готових виробів - 7,5%. Ця тенденція проявляється, зокрема, в таких товарних групах, як продукція лісопереробної промисловості; папір; продовольство, напої і тютюнові вироби; хімікати і пластмаса. Традиційна ескалація зберігається стосовно продукції основних галузей металургійної промисловості, текстилю та одягу, машин і обладнання [9].

В результаті розширення мережі преференційних угод з третіми країнами, а також великого числа країн, які користуються односторонніми преференціями ЄС, реально ставки РНС застосовуються до дев'яти країнам-членам СОТ (США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Південна Корея, Сінгапур і Тайвань), на частку яких припадає приблизно 30% усього товарного імпорту в ЄС з третіх країн.

Тарифна політика активно використовується, насамперед, у торговельних відносинах ЄС з країнами, що розвиваються, для яких рівень ставок ЄМТ у багатьох випадках є важливим фактором їх конкурентоспроможності на європейському ринку, особливо по сільськогосподарській продукції, де рівень тарифного захисту вище. На країни ЄС припадає близько однієї п'ятої всього експорту цих країн. ЄС -



найбільший у світі імпортер їх сільськогосподарських товарів: купує більше таких товарів, ніж США, Канада і Японія, разом узяті.

З метою підвищення свого престижу в країнах ЄС одним із перших донорів почав застосовувати Загальну систему преференцій ООН - з 1971 р. (в Канаді - з 1974 р., в США - з 1976 р.). Схема ЄС охоплює промислові товари, зазначені в розділах 2597 Комбінованої товарної номенклатури, за винятком понад 100 переважно сировинних позицій, а також деякі, в основному перероблені сільськогосподарські продукти. Одержувачами загальних преференцій ЄС на початку 2000-х років були близько 140 країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, включаючи, як зазначалося, Росію та інші країни СНД (з 1993 р.).

Протягом усього періоду функціонування європейська схема ОСП неодноразово переглядалася у відповідності з цілями зовнішньоекономічної політики ЄС, а також вимогами країн щодо її поліпшення. З цього питання Євросоюз з самого початку займає суперечливу позицію: з одного боку, він зацікавлений у підвищенні значущості надаються на основі ОСП тарифних пільг для зміцнення свого впливу в країнах, що розвиваються, а, з іншого боку, під тиском місцевих виробників прагне уникнути занадто сильного ослаблення захисту свого внутрішнього ринку, особливо сільськогосподарської. Тому зміни в схемі загальних преференцій, поряд з розширенням пільг для найменш розвинених країн, елементами спрощення і більшої передбачуваності, зазвичай передбачають різного роду застереження, що дають можливість не поширювати преференційний режим на конкурентоспроможні товари і окремі країни, що розвиваються.

Прагнення зменшити критику на адресу загальних преференцій ЄС з боку країн-одержувачів проглядається в документі Єврокомісії про основні засади ОСП на 2006-2015 рр., надісланому Раді і Європарламенту в липні 2004 р. 7 В якості головних цілей називаються сприяння сталому економічному зростанню і поліпшенню управління господарством країн, розширення кола товарів, що підпадають під дію ОСП, орієнтація пільг

переважно на найменш розвинуті країни, заохочення регіонального співробітництва між країнами-бенефіціарами. Пропонується також спростити і підвищити прозорість деяких процедур, пов'язаних з використанням пільг [33, с. 38].

Згідно з діючою схемою, всі імпортовані товари, на які поширюється ОСП, поділяються, у залежності від впливу іноземної конкуренції на місцевих виробників аналогічної продукції, на дві групи: чутливі та нечутливі.

Передбачається три види пільг.

1. Преференції, доступні для всіх країн-бенефіціарів ОСП. Мається на увазі повне скасування митного обкладання по нечутливим, в основному промисловим товарам, і зниження ставок ЄМТ на чутливі товари, до яких віднесено більшість сільськогосподарських продуктів. При цьому адвалорні мита знижуються незначно - на 3,5% (на текстиль і одяг - на 20%), а специфічні - на 30% (на денатурований етиловий спирт на 15%). У разі змішаних мит скороченню підлягає тільки адвалорний компонент. «Порогова» величина, нижче якої тарифи не знижуються, залишилася колишньою: 1% для адвалорних та 2 євро для специфічних мит.

2. Спеціальні преференції для стимулювання сталого зростання та поліпшення управління економікою, включаючи соціальні та екологічні заходи і боротьбу з нелегальним виробництвом та розповсюдженням наркотиків (т.зв. ОСП+). Надаються додатково до вищевказаних пільг у вигляді скасування адвалорних та специфічних мит (за винятком специфічного компонента змішаних мит).

Спеціальні пільги призначені для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, що характеризуються вузькою спеціалізацією господарства, відносно слабкою інтеграцією в світову торговельну систему і невисокими, по кваліфікації Світового банку, доходами на душу населення на протязі останніх трьох років.

Крім того, претенденти на отримання таких пільг повинні ратифікувати і ефективно виконувати положення міжнародних угод, перелічених у Додатку до Регламенту Ради ЄС №980/2005 від 27 червня 2005 р., зокрема, стандартів трудових відносин, прийнятих Міжнародною організацією праці, а також Кіотський протокол до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату та ряд інших міжнародних угод щодо захисту навколишнього середовища. Європейська комісія перевіряє відповідність країн-претендентів на отримання додаткових преференцій і здійснює систематичний моніторинг за дотриманням взятих ними в цій галузі зобов'язань. У 2006-2008 рр. одержувачами цього виду преференцій є 15 країн: Болівія, Венесуела, Гватемала, Грузія, Гондурас, Коста-Ріка, Колумбія, Молдова, Монголія, Нікарагуа, Панама, Перу, Сальвадор, Шрі-Ланка і Еквадор.

3. Преференції для найменш розвинених країн. Передбачають скасування мит ЄМТ на всі товари, за винятком товарів військового призначення («Все, крім зброї»). По кількох товарів (рис, банани, білий цукор) в якості перехідної заходів можливе застосування тарифних квот з нульовою ставкою.

Список найменш розвинених країн складається і періодично коригується ООН і в даний час налічує близько 50 країн. У разі видалення якої-небудь країни з цього списку, вона втрачає право на отримання спеціальних преференцій від ЄС (зазвичай для відновлення мита встановлюється перехідний період тривалістю не менше трьох років).

За винятком найменш розвинутих країн, інші країни-бенефіціари можуть з різних причин, частково або повністю втратити преференцій протягом терміну дії даної схеми. Найбільш часто пільги відгукуються у випадках, коли та чи інша країна, на думку Єврокомісії, серйозно і систематично порушує умови зазначених вище міжнародних конвенцій, займається нечесною торговельною практикою, наркоторгівлею і «відмиванням» грошей; експортує товари, вироблені з використанням праці ув'язнених.



Приводом для припинення преференцій по окремих тарифних позиціях можуть стати обхід правил походження товарів або небажання країни-бенефіціара співпрацювати з Єврокомісією в обміні інформацією з цих питань.

ЄС також вдається до відкликання тарифних пільг при значному підвищенні частки імпорту будь-якого товару з даної країни (до 15% і більше) в його сукупному імпорті в ЄС з усіх країн-бенефіціарів. При нанесенні серйозного збитку або загрози такої шкоди для місцевих виробників можливе використання захисних застережень, передбачених правилами СОТ (у розглянутий період не застосовувалися).

Нарешті, країна може бути виключена зі списку одержувачів преференцій, якщо Світовий банк визнає можливим перевести її в розряд країн з високими доходами на душу населення.

Випадки виключення країн з числа одержувачів загальних преференцій за рішенням ЄС відносно рідкісні. У 2006 р. така міра була тимчасово прийнята щодо Білорусі у зв'язку з невиконанням зобов'язань по лінії МОП. Це означає поновлення застосування до білоруських товарів стандартних ставок ЄМТ, в середньому на 3% перевищують преференційні.

У доповіді ЄС про торгову політику, офіційно представленому в СОТ в 2007 р., наводяться такі дані: приблизно половина товарів країн, що підпадають під дію ОСП, що ввозиться в ЄС безмитно, а інша половина оподатковується за зниженими ставками ЄМТ. Це дає підставу ЄС розглядати діючу схему загальних преференцій як «великий внесок у відкриття доступу країн на європейський ринок». На думку Секретаріату СОТ, незважаючи на розширення можливостей їх експорту в ЄС, зберігається «низхідна тенденція в частках торгівлі (trade in shares) і недовикористання преференційного режиму країнами-бенефіціарами».

Нинішня схема загальних преференцій ЄС не задовольняє країни, що розвиваються, скаржаться на зменшення розриву між преференційними ставками і ставками РНС, зафіксованими в ЄМТ, складність і непрозорість

ОСП. У той же час країни ЄС в умовах погіршення світової загальногосподарської кон'юнктури не готові продовжувати надавати пільги всім країнам, що розвиваються на односторонній основі.

## **2.2. Нетарифні механізми регулювання експортно-імпортних операцій**

Оскільки природа нетарифних заходів вкрай різноманітна і відкриває широкі можливості для створення нових механізмів нетарифного регулювання, дані заходи не можуть бути застиглою конструкцією. У цьому зв'язку завдання класифікації нетарифних заходів та уніфікації підходів до тим критеріям, які повинні лежати в основі такої класифікації, набуває першочергового значення для подальшого розвитку системи угод СОТ. На сучасному етапі запропоновано цілий ряд різних класифікацій, серед яких можна виділити найбільш поширені серед зарубіжних і вітчизняних фахівців.

Згідно типології В. І. Дюмулена, у світовій практиці прийнято розрізняти:

- нетарифні обмеження, спеціально створені для регулювання зовнішньої торгівлі (заборони, квотування, ліцензування, добровільні обмеження експорту та ін). Застосування цих обмежень здійснюється уповноваженими державними органами і ґрунтується на розвинутій законодавчій та адміністративній базі;
- нетарифні обмеження, що виникають у результаті проведення технічної політики, реалізації норм охорони здоров'я, здійснення фінансових та адміністративних заходів та ін;
- нетарифні збори, фінансові заходи, ковзні податки, додаткові митні збори, антидемпінгові і компенсаційні мита, прикордонне оподаткування;
- обмежувальна практика урядових органів;

- субсидії та інші дотації, протекціоністська система розподілу урядових замовлень, політика регіонального розвитку з наданням пільг регіонам, пільгове фінансування наукової діяльності, дискримінаційна політика щодо іноземних інвестицій, податків, фінансів, платіжних балансів і валютних курсів;

- митні процедури і формальності, якщо вони є додатковим бар'єром у торгівлі (митна оцінка, система митної класифікації при довільному їх застосування);

- технічні бар'єри: санітарно-ветеринарні норми і стандарти, промислові стандарти та вимоги безпеки, вимоги до упакування та маркування, торговому знаку, якщо вони дискримінують іноземні товари або створюють перешкоди в торгівлі [28, с. 149].

В. М. Шумілов в класифікації нетарифних заходів передбачає позицію поділу заходів на дві великі групи:

- заходи, створені спеціально в якості доповнення до мит з метою регулювання доступу товарів на національні ринки (квотування, ліцензування, заборони, добровільні обмеження експорту, митні збори і формальності) і встановлені в двосторонніх і багатосторонніх договорах між державами;

- заходи прихованого та побічного характеру, які можуть використовуватися для свідомого впливу на товаропотоки (технічні стандарти, санітарні норми, адміністративні формальності, податки, акцизні збори, субсидії) [56, с. 73].

Можна погодитися з підходом, що стверджують, що розглянуті класифікації В. І. Дюмулена і В. М. Шумілова відображають таку особливість нетарифних заходів, як їх поетапність, що означає їх супроводжує характер в процесі отримання доступу на національний ринок. Різні категорії нетарифних інструментів приймають різноманітні форми на різних етапах формування торговельних потоків. Причому одна і та ж



операція на різних етапах може відчувати на собі вплив відразу декількох нетарифних заходів.

Іншими особливостями, безпосередньо ускладнюють класифікацію нетарифних обмежень, є їх невизначений характер. Відомості про інструменти нетарифного регулювання активно реєструються зусиллями СОТ і ЮНКТАД. Разом з тим у цьому процесі спостерігається часта непослідовність систематизації та неповна надійність зібраної інформації. Невизначеність нетарифного регулювання також посилюється складністю кількісної оцінки нетарифних заходів та їх розмежування.

Зроблені спроби класифікації нетарифних інструментів у світовій торгівлі виявили деякі типологічні критерії. Наприклад, серед найбільш поширених критеріїв називають мети застосування нетарифних заходів, ступінь і характер їх впливу на міжнародні ринки, вплив на експорт/імпорт, форми правового закріплення тієї чи іншої заходи в системі міжнародних торговельних відносин, географія та період дії та інші.

Фахівці ЮНКТАД та СОТ пропонують класифікувати весь комплекс нетарифних заходів на дві групи:

1) нетарифні обмеження, які безпосередньо спрямовані на регулювання зовнішньої торгівлі (такі як ембарго, квотування, ліцензування, добровільні обмеження експорту) і

2) нетарифні обмеження, які безпосередньо не спрямовані на регулювання зовнішньої торгівлі, але мають кінцевим результатом опосередкований вплив на неї [35, с. 191].

Останні виникають, наприклад, у результаті проведення технічної політики, реалізації норм в області охорони здоров'я, вирішення завдання охорони навколишнього середовища та інших заходів. При цьому цей поділ нетарифних заходів за критерієм мети застосування досить умовно, оскільки останнім часом і досить часто нетарифні обмеження останньої групи набувають торгово-політичний характер і використовуються в якості регулюючих зовнішню торгівлю інструментів.

За формою впливу нетарифні обмеження можна розділити на економічні та адміністративні. Заходи першої підгрупи, подібно мит митного тарифу, діють на зовнішню торгівлю опосередковано, через механізм попиту і пропозиції, що, як правило, має своїм наслідком подорожчання експортних і імпорتنних товарів. До них, зокрема, ставляться особливі види мит, різні податки і збори, імпорتنні депозити, тощо.

За допомогою адміністративних нетарифних обмежень регулюючий вплив на зовнішню торгівлю здійснюється прямими методами і засобами, минаючи ринковий механізм. Це різного роду заборони, ліцензування та квотування, державна монополія на торгівлю та інші.

По спрямованості впливу нетарифні обмеження поділяються на нетарифні обмеження, антиімпортного характеру, спрямовані на обмеження доступу іноземних товарів на внутрішні ринки в цілях захисту традиційних, виробляють неконкурентоспроможні товар, що знаходяться в процесі модернізації і перетерплюють структурну перебудову галузей національної промисловості, а також захисту галузей, що знаходяться в стадії формування, і нетарифні заходи проекспортного характеру, спрямовані на експансію експорту даної країни. Роль цього критерію в даний час зростає.

За ступенем впливу на зовнішньоекономічну діяльність (ступеня заборони) нетарифні обмеження поділяються на чотири групи: жорсткі засоби; помірні засоби; засоби - «подразники»; засоби, ступінь заборони яких встановити неможливо.

За місцем дії нетарифні обмеження можна розділити на заходи прикордонного та внутрішнього регулювання. Перші - такі, як прикордонні податки і збори, акцизи, прикордонний ветеринарний та карантинний контроль, сертифікація і т. д. - застосовуються до товарів під час перетину ними митного кордону до випуску їх митними органами. Другі «супроводжують» товари іноземного походження всередині країни під час їх продажу і споживання. До таких заходів можна віднести адміністративні,

технічні та інші норми і стандарти, що обмежують використання іноземних товарів і сприяють придбання покупцем національних товарів.

До першої групи відносяться нетарифні міри, безпосередньо застосовуються до імпорту з метою скорочення ввезення, реалізації та споживання на внутрішньому ринку.

За характером дії заходів нетарифного регулювання можна поділити на прямі (ембарго, квотування, контингентування, прикордонні збори, митні формальності й інші обмеження) і непрямі (акцизні збори, процентні ставки за кредитами, субсидії національним виробникам, а також заходи адміністративного характеру: технічні стандарти і норми, вимоги до упакування і маркірування товару, інформації про продукцію та інші).

За охопленням нетарифні заходи можна поділити на глобальні та індивідуальні. Глобальні заходи встановлюються на основі режиму найбільшого сприяння і національного режиму, незалежно від країни походження товару, виробника, тобто на недискримінаційній основі. До індивідуальних відносяться заходи, встановлені на основі двосторонніх угод.

По тривалості застосування заходів нетарифного регулювання можна виділити заходи з конкретно установленим терміном використання: короткострокові, середньострокові, довгострокові (в цю групу також входять циклічні, наприклад, сезонні обмеження) і заходи з невизначеним терміном дії, що застосовуються до досягнення того чи іншого результату. Ці заходи, як правило, пов'язані з нестабільністю економічної ситуації (кризи і інші прояви) у світовому господарстві.

Інструменти нетарифного регулювання, як будь-яка самостійна категорія заходів впливу, мають свої джерела. Це в першу чергу норми, що містяться в національному законодавстві, і норми міжнародного права, що містяться в міжнародних договорах.

Що стосується територіального застосування заходів нетарифного регулювання, то воно може обмежуватися як територією (а в ряді випадків і



частини території) однієї держави, так і територією двох або більше держав. Питання територіального застосування заходів нетарифного регулювання напряму залежить від джерела заходів. Якщо джерелом служить національне законодавство, то територія застосування обмежується територією держави, що вводить цю норму. Якщо ж джерелом служить міжнародне угоду, то регулювання використання нетарифних заходів відбувається на території всіх держав, що ратифікували договір. Однак, і в даному випадку, простежується взаємозв'язок внутрішньодержавного економічного стану і «тиску» зовнішніх факторів, що впливає на масштаби і географію територіального застосування заходів нетарифного регулювання.

Для класифікації нетарифних обмежень як засобів зовнішньоторговельної політики найчастіше застосовують підхід ГАТТ-СОТ, згідно з якими вони діляться на п'ять груп:

- участь держави у зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів або експортоорієнтованих та імпортозамінних галузей, пільгове кредитування, державна монополія і винятковий франчайзинг, фінансування НДДКР та депресивних регіонів, система державних закупівель товарів, державна торгівля в країнах з ринковою економікою, компенсаційні мита та антимонопольне регулювання);

- митні, адміністративні імпорتنі формальності (розширення тарифних позицій у митній класифікації, антидемпінгові мита, методи оцінки митної вартості товарів, митні і консульські формальності, товаросупровідні документи, товарна класифікація тарифів);

- стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю і технікою безпеки (в тому числі промислові стандарти, вимоги до упакування і маркування товарів, правила реклами, санітарно-гігієнічні норми);

- кількісні обмеження імпорту й експорту, такі як обмеження обсягу (імпортні квоти специфічних товарів ліцензування (спеціальний дозвіл на

ввезення та вивезення товару), «добровільні» обмеження (обмеження, що накладаються країною-експортером самої на себе), обмеження щодо платежів в іноземній валюті, вимоги утримання місцевого компонента, преференційні торговельні угоди і зустрічна торгівля, наприклад, бартер;

- обмеження, закладені в механізмі платежів (внутрішні податки, ведуть до зростання імпортової ціни незалежно від рівня витрат, ковзаючі збори, імпортні депозити, прикордонний податковий режим, вимоги імпортного депозиту як застави.

Загострення конкурентної боротьби на світовому ринку викликало появу нового виду кількісних обмежень, що став відомим під назвою «добровільних обмежень експорту».

Зазначимо, нетарифне регулювання у рамках європейської промислової політики роз- поділяється на два рівні. Перший рівень – перешкоди на рівні держав-членів, другий – бар'єри на рівні ЄС [61]. Зазначимо, протягом 2010 р. в ЄС вжито 125 антидемпінгових заходів. Було заборонено імпорт з 27 країн чи територій. На частку Китаю припадало 44% від загальної кількості заходів, порівняно з 38% у 2008 р., а на Індію, Росію і Таїланд – кожному близько 6%. За даними комісії, середня тривалість антидемпінгових заходів у країнах ЄС становить 6-7 років, близько 12% антидемпінгових заходів залишаються чин- ними протягом більше десяти років. Близько третини товарів, що підпадають під антидемпінгові заходи в ЄС, – це хімічні речовини, 23% – кольорові метали, включаючи залізо і сталь, 7% – мінеральні продукти, 6% – текстильні вироби, одяг і взуття. ЄС не підтримує кількісних обмежень на імпорт з членів СОТ задля захисту вітчизняних виробників. Однак деякі продукти зі сталі з Росії та Казахстану, а також певні види текстилю з Білорусі і Корейської Народної Демократичної Республіки підлягають імпортним квотам [20, с. 149].

Відповідно до статті 130 (1) Правил № 1234/2007, Комісія може накласти ліцензійні вимоги на імпорт деяких видів сільськогосподарської продукції. Зокрема, продукти, які вимагають ліцензії на імпорт,

перераховані в дод. II, ч. I Правил № 376/2008 включають злаки, рис, цукор, оливкову олію та столові оливки, льон і коноплю, молоко і молочні продукти, яловичину і телятину, фрукти та овочі. Крім того, імпорту сільськогосподарської продукції, що підлягає тарифним квотам, підлягають ліцензуванню. Ліцензійні вимоги викладені в Положенні 1301/2006 та індивідуальних нормативних актах, що встановлюють умови квот. Загалом, імпортери повинні внести заставу, щоб подати заявку на імпорту ліцензію. Розмір застави залежить від виду продукції та анулюється у випадку, якщо продукт не імпортується протягом терміну дії ліцензії. Процедури контролю на імпорту тварин і продукції тваринного походження загалом узгоджені по всьому ЄС. Імпорту цієї продукції повинен супроводжуватися санітарним сертифікатом, що підтверджує виконання умов ЄС щодо імпорту.

На відміну від тварин і продуктів тваринного походження, вперше імпортуючи рослини і їх продукти, потрібно мати попереднє схвалення. Такий самий принцип діє і на продукти харчування нетваринного походження, що включають в себе фрукти, овочі, крупи, напої, спеції, приправи та продукти мінерального походження. Всі продукти харчування повинні відповідати загальним вимогам з гігієни харчових продуктів відповідно до Правил № 852/2004, і, залежно від продукту, від забруднюючих речовин, рівня залишкових кількостей пестицидів, харчових добавок, опромінення харчових продуктів і радіоактивності. Крім того, відповідно до затверджених у липні 2010 р. поправок до Директиви 2001/18/ЄС, державам-членам дозволено регулювати обмеження або заборони з вирощування ГМО-продуктів на всіх або на частині територій, що їм належать, але це не стосується імпорту до ЄС генетично-модифікованого насіння і рослин, посадкового матеріалу, а також вирощеного врожаю [20, с. 150].

Таким чином, незважаючи на зобов'язання, прийняті в рамках СОТ, ЄС продовжує активно використовувати нетарифні обмеження для



протекціонізму стратегічно важливих галузей своєї економіки. Найчастіше використання нетарифного регулювання йде в розріз з нормами СОТ, при цьому інтереси компаній і країн ЄС є пріоритетними при прийнятті рішень щодо введення даних заходів. Зокрема, в країнах ЄС набули широкого використання технічні бар'єри, які довели свою ефективність у зовнішньоекономічному регулюванні. Активне використання цілого комплексу нетарифних заходів дозволяє ЄС здійснювати ефективний захист цих галузей, незважаючи на практично повне усунення тарифних бар'єрів у цих галузях відповідно до взятих ЄС зобов'язаннями за Угодами Уругвайського раунду СОТ.

### **2.3. Особливості практики суду ЄС щодо обмежень експортно-імпортних операцій**

Директива 70/50/ЄЕС зобов'язує держави-члени скасувати заходи, рівнозначні кількісних обмежень на імпорт, зазначені в цій Директиві [6].

Згідно ст. 2 п. 1., згадана вище Директива поширюється на заходи, що обмежують імпорт, який при їх відсутності міг би відбутися, включаючи заходи, робить імпорт більш складним або дорогим, ніж використання товарів вітчизняного виробництва, крім тих заходів, які застосовуються рівним чином як і до товарів вітчизняного виробництва, так і до імпортованих товарів.

Стаття 2 п. 2 даної Директиви показує, що дане регулювання поширюється на заходи, які роблять процес імпортування товарів або збут імпортованих товарів на будь-якій стадії процесу торгівлі залежать від умови, що застосовується тільки до імпортованим товарам, або умови, що відрізняється від умов, які застосовуються до товарів вітчизняного виробництва, і є більш важкими.

Як з цитованих положень даної Директиви буквально випливає, таке регулювання особливо стосується заходів, які віддають перевагу товарам

вітчизняного виробництва, або які забезпечують їм вигоди; виняток становить допомога, що надається на певних умовах.

Внутрішньодержавні заходи, що суперечать Директиві, або ж заходи, які згідно з Директивою держави-члени зобов'язані скасувати, зазначені у статті 2 п. 3. Вони буквально містять наступні заходи, які:

- встановлюють виключно для імпортованих товарів мінімальну або максимальну ціну, імпорт товарів вище або нижче якої заборонений, обмежений або схильний до умов, що перешкоджає імпортування товарів;
- встановлюють менш сприятливі ціни для імпортованих товарів, ніж для товарів вітчизняного виробництва;
- фіксують маржу прибутку або будь-який інший компонент ціни тільки у відношенні імпортованих товарів, або фіксують такі компоненти по-різному для товарів вітчизняного виробництва та імпортованих товарів, погіршуючи становище останніх;
- перешкоджають будь-якого збільшення ціни на імпортовані товари, що відповідає додатковим витратам та зборів, пов'язаних з процесом перетворення;
- фіксують ціни на товари виключно на основі вартості або якості товару вітчизняного виробництва на такому рівні, який є перешкодою успішному імпорту [6].

Суд Європейського Співтовариства застосував Директиву в конкретній справі, зокрема, у рішенні від 9 червня 1988 року щодо італійського регулювання цін на фармацевтичну продукцію [11]. Справа в тому, що Італія в своїх правових нормах визначила, що при встановленні цін на фармацевтичну продукцію буде надаватися підтримка розвитку національної промисловості і досліджень, що проводяться на території Італії.

У конкретній нормі також передбачалося, що компоненти ціни фармацевтичної продукції, виробленої в Італії, будуть вважатися більшою мірою, ніж відповідні компоненти ціни продукції імпортного виробництва.

Далі в італійських заходи не згадувалися фактори, які необхідно враховувати в процесі ціноутворення, додаткові витрати і витрати, пов'язані з імпортуванням [18].

Тому Суд Європейського Співтовариства констатував, що методи, використовувані італійським законодавством для розрахунку максимальних цін, по всій ймовірності, віддають перевагу товарам вітчизняного виробництва в збиток товарів імпортного виробництва, а тому, у відповідності зі ст. 30 СЕС (в даний час ст. 36 ДФЕС), це заходи, рівнозначні кількісних обмежень на імпорт [18].

Директива з питання несумісності заходів держав-членів, спрямованих на створення системи регулювання цін, з Договором про ЄЕС виражається дуже чітко. Однак її діапазон однозначно обмежений внутрішньодержавними заходами, які застосовуються по-різному до вітчизняних та імпортних товарів. Заходи, які застосовуються однаково як до вітчизняних товарів, так і імпортним товарам, перераховані безпосередньо в ст. 28 ДУЄС (в даний час ст. 34 ДФЕС).

Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу) у своїй практиці прийняття рішень щодо ст. 34 ДФЕС, тобто питання про кількісні обмеження на імпорт і будь-яких рівнозначних заходів, неодноразово висловлювався лише до набрання чинності ДФЕС, тобто в той час, коли це питання регулювалося ст. 28 ДУЄС. Враховуючи, що ст. 34 ДФЕС в цьому напрямку замінює ст. 28 ДУЄС і має аналогічний зміст, можна виходити з цих документів судової практики при тлумаченні ст. 34 ДФЕС. Проте для наочності при тлумаченні цього документа судової практики буде цитуватися текст, чинний на момент винесення рішення.

Суд Європейського Співтовариства виклав сферу дії та застосування ст. 28 ДУЄС в самому широкому сенсі, щоб охопити всі внутрішньодержавні заходи, які могли б створити несправедливі бар'єри в торгівлі в межах Співтовариства, незалежно від їх дискримінаційного характеру [60].



В основному рішенні по справі *Dassonville* Суд Європейського Співтовариства констатував, що: «всі правила торгівлі, прийняті державами-членами, які б могли прямо або побічно, фактично або потенційно перешкоджати торгівлі в межах Співтовариства, повинні розглядатися як міри, рівнозначні кількісних обмежень» [12].

У проміжний період низку внутрішньодержавних заходів (в тому числі заходи по регулюванню цін) були визнані несумісними зі ст. 28 ДУЄС. Саме зараз слід детально розглянути документи судової практики Суду Європейського Співтовариства, які стосуються державних заходів (заходів, вжитих державами-членами на національному рівні) у зв'язку з визначенням мінімальних і/або максимальних цін на товари. Ці заходи, як правило, суперечать ст. 28 ДУЄС і були визнані несумісними з правом ЄС, якщо тільки їх концепція не створювала перешкоди в торгівлі в межах Співтовариства.

Таким чином, необхідно розглядати ключові справи, що стосуються заходів по регулюванню цін, прийнятих державами-членами та органами держав-членів. За часом ці справи належать до відносно раннього етапу процесу європейської інтеграції, перш за все, з тієї причини, що все відбувалося саме в той період, тобто приблизно з 1970 по 1990 роки, коли Суд Європейського Співтовариства (і Комісія) з'ясував принципи, необхідні для тлумачення правил про вільне переміщення товарів. Пізніше, коли документи судової практики, що стосуються товарів і вільного переміщення товарів, були роз'яснені і об'єднані, увагу було зосереджено на вільне надання послуг. Нижче буде також розглядатися нещодавно винесене рішення про сумісність встановлених цін з принципом вільного надання послуг.

Наступним основоположним рішенням у контексті досліджуваної проблематики є рішення Суду Європейського Співтовариства реєстр. № 13/77, *SA G. B.-INNO-B. M. проти Association des détaillants en tabac* [13].

Дане рішення стосувалося бельгійської внутрішньодержавної правової норми, яка регулювала роздрібні ціни на тютюнову продукцію. Стаття 58 бельгійського закону від 3 липня 1969 року (Закон про податок на додану вартість) забороняла продаж тютюнової продукції споживачам за ціною більшою, ніж роздрібна ціна, зазначена на акцизі (акцизної марки), наклеєної на товар. Дана правова норма передбачала: «Що стосується виробленого тютюну, який імпортується в дану країну чи був проведений в даній країні, оподаткування здійснюється тільки в тому випадку, якщо сплата акцизів передбачається у відповідних положеннях податкових законів або норм. Обчислення акцизу здійснюється на основі ціни, вказаної на акцизній марці, причому вона є обов'язковою продажною ціною для споживачів, а якщо ціна не вказана, то на підставі порядку обчислення акцизу».

Бельгійський суд (в даному випадку касаційний суд Hof van Cassatie) направив у Суд Європейського Співтовариства чотири попередніх питання, які сформулював таким чином, щоб відповіді на них допомогли йому оцінити сумісність з правом ЄС статті 58 п. 1 цитованого бельгійського закону від 3 липня 1969 р., яким керується встановлення обов'язкових продажних цін на тютюнову продукцію.

Перш за все, щодо механізму ціноутворення бельгійський суд поставив таке питання: «чи необхідно статті 30 [в даний час ДФЕС 34], 31 і 32 [в даний час скасовані] ДУЄС тлумачити так, що до заходів, рівнозначним кількісним обмеженням, відносяться правові норми держав-членів, які встановлюють фіксовану ціну на продаж тютюнових виробів споживачам [...], і чи вважаються ці правові норми такими заходами тільки в тому разі, якщо фактично ясно, що прямо або побічно, фактично або потенційно вони перешкоджають торгівлі в межах Співтовариства?»

В загальному аналізі Суд Європейського Співтовариства проаналізував можливі наміри щодо ціноутворення тютюнових виробів. В першу чергу Суд постановив, що у зв'язку з тим, що в Бельгії основою для обчислення

акцизу та податку на додану вартість є роздрібна продажна ціна, заборона на продаж тютюнових виробів споживачам за більш високою ціною, ніж роздрібна продажна ціна, зазначена на акцизних марках, вважається основною фіскальної гарантією, мета якої полягає в тому, щоб перешкодити виробникам та імпортерам у недооцінку своєї продукції в момент сплати або ж нарахування або справляння податку [59].

З іншого боку, Суд Європейського Співтовариства наголосив, що заборона продажу споживачам за ціною нижчою, ніж та, яка вказана на акцизній марці, міг би також застосовуватися з соціально-економічних причин у тому сенсі, що виключивши можливість будь-якої знижки на продаж споживачам, держава хоче надати підтримку конкретним роздрібним торговельним структурам і перешкодити концентрації такої структури на шкоду дрібним роздрібним продавцям [13].

Втім, Суд Європейського Співтовариства проаналізував цю бельгійську міру на її відповідність до статті 28 ДУЄС. Причому Суд Європейського Співтовариства наголосив, що внутрішня ринкова система виключає будь-яку внутрішньодержавну систему правових норм, які прямо або побічно, фактично або потенційно перешкоджають торгівлі в межах Співтовариства. Враховуючи цю заборону, Суд Європейського Співтовариства визнав достатнім, що дана міра, по всій вірогідності, буде прямо чи опосередковано, фактично або потенційно перешкоджати імпорту між державами-членами.

На підставі вищезазначених фактів і міркувань Суд Європейського Співтовариства прийшов до висновку, що (цит.): «хоча максимальна ціна, дійсна для вітчизняної та імпоротної продукції, без відмінності і сама по собі не є мірою, рівнозначної кількісним обмеженням, вона може мати таку дію, якщо буде встановлена на такому рівні, що продаж імпоротної продукції стане якщо не неможливою, то більш важкою, ніж продаж вітчизняної продукції» [13].



Суд Європейського Співтовариства надав внутрішнього судді самому оцінити, якщо: «така система фіксованих цін сама по собі буде, ймовірно, прямо або побічно, фактично або потенційно перешкоджати імпорту між державами-членами» [13].

Рішення Суду Європейського Співтовариства по справі реєстр. № 82/77, Van Tiggele [14] стосувалося нідерландських правових норм, якими керувалися мінімальні ціни на алкоголь і, насамперед, на джин. Постанова Produktschar від 17 грудня 1975 року щодо цін на алкогольну продукцію в Нідерландах впровадило систему мінімальних роздрібних цін на алкогольну продукцію, які варіюються в залежності від категорії алкогольної продукції. Мета цієї правової норми полягала в тому, щоб надати підтримку адаптації торгівлі з вином і алкогольною продукцією до звичайних умов конкуренції. Функціонування всієї системи було обмежено трирічним періодом.

Нідерландський суд знову у рамках розгляду за попередньою питання, крім усього іншого, направив у Суд Європейського Співтовариства запит, тобто, якщо статті 28 - 31 ДУЄС слід тлумачити так, що заборона, який вони встановлюють, поширюється на правові норми щодо контролю над цінами.

Як підтверджує рішення по справі INNO-ATAB, Суд Європейського Співтовариства постановив, що внутрішньодержавні правові норми щодо контролю над цінами, хоча вони поширюються на вітчизняні та імпортовані товари без будь-яких відмінностей, в деяких особливих випадках можуть перешкоджати імпорту між державами-членами. Суди підкреслили, що імпорту можна перешкодити, особливо, якщо внутрішньодержавні органи встановлюють ціни і діапазони прибутку на такому рівні, що імпортовані товари потрапляють у не вигідне становище порівняно з аналогічною вітчизняною продукцією або тому, що їх неможливо вигідно продати при певних умовах, або тому, що скасовано конкурентна перевага, заснована на більш низьких закупівельних цінах [14].

Посилаючись на зазначену справу, Суд Європейського Співтовариства прийшов до висновку, що фіксована максимальна ціна повинна розглядатися як міра, рівнозначна кількісних обмежень, якщо вона перешкоджає тому, щоб більш низька закупівельна ціна товару відбивалася в роздрібній продажною ціною. Негативні наслідки розміщення товару на ринку можуть виникнути незалежно від того, чи є максимальна фіксована ціна дійсною без будь-яких відмінностей як у вітчизняних, так і імпортованих товарів [14].

Таким чином, нідерландська міра була визнана несумісною зі ст. 28 ДУЄС, хоча нідерландський орган у виняткових випадках був уповноважений надавати виключення з встановленої мінімальної ціни, і ця компетенція вільно застосовувалася до імпортованим товарам. Суд Європейського Співтовариства прийшов до висновку, що просте вимога, щоб імпортери і продавці діяли у відповідності з адміністративними формальностями, пов'язаними з такою системою, саме по собі є мірою, рівнозначною кількісних обмежень [14].

Тимчасові або ж перехідний характер застосування встановлених мінімальних цін не вважається фактором, який виправдовував би міру, несумісну зі статтею 28 ДУЄС з інших причин.

Рішення Суду Європейського Співтовариства реєстр. № 78/82, Комісія проти Італії [15] стосувалося італійської внутрішньодержавної монополії на виробництво тютюну і системи контролю цін на тютюнову продукцію в країні. В Італії на вироблену тютюнову продукцію поширюється державна монополія. Особливо щодо роздрібної торгівлі під час винесення рішення суду монополія полягала в обмеженні виробництва і розподілу тютюнової продукції в роздрібних торгових точках, ліцензованих (затверджених) податковими органами (органами фінансового управління), і становили приблизно 80 000 торгових точок. Власники цих магазинів були змушені продавати тютюнову продукцію по продажною вартості, зазначеної на ціннику, встановленому законом. Комісія направила запит до Суду

Європейського Співтовариства, щоб останній вирішив, порушила Італія свої зобов'язання за Договором ЄЕС в результаті того, що продовжувала встановлювати єдиний діапазон прибутку щодо продажу тютюнової продукції.

Суд Європейського Співтовариства повторно ухвалив, що внутрішньодержавні заходи щодо регулювання цін можуть мати рівнозначним дією, як кількісні обмеження, якщо порівняно з вітчизняною продукцією дискримінується імпортована продукція. Особливо це виникає в тому випадку, якщо виключається конкурентна вигода більш низьких виробничих витрат, або, якщо максимальна ціна встановлена на такому низькому рівні, що, враховуючи загальне положення імпортованих товарів порівняно з товарами вітчизняного виробництва, бізнесмени, які хотіли б імпортувати цей товар держава-член, зазнавали б збитків.

Рішення Суду Європейського Співтовариства реєстр. № 181/82, *RousselLaboratoria BV*и інші проти Нідерландів [16] стосується нідерландських правових норм щодо цін на імпортні лікарські препарати. До червня 1982 року ціни на лікарські препарати, вироблені або імпортовані в Нідерланди, регулювалися однаково, тобто у відповідності з постановою про ціни на товари та послуги. Після червня 1982 року цей закон залишився в силі тільки відносно лікарських препаратів, вироблених в Нідерландах, і був прийнятий новий закон, який поширювався на імпортні лікарські препарати (постанова про ціни на реєструвалися лікарські препарати).

В результаті цього нідерландське законодавство з питання вітчизняних лікарських препаратів визначало ціни на лікарські препарати до певної дати, причому їх підвищення було можливе тільки при певних умовах. Вищевказана постанова забороняла виробникам продавати товари на внутрішньому ринку за ціною вище, ніж 100,9% від базової ціни, яка нараховується до 28 листопада 1981 року, плюс або мінус сума, відповідна коливання закупівельних цін на сировину та допоміжні матеріали, а також транспортних витрат, у тому числі акциз і податку з продажів. Продавцям



не дозволялося перевищувати покупну ціну товарів, збільшену на 105% від їх діапазону прибутку до базової дати 28 листопада 1981 р. і на податок з продажів. З іншого боку, законодавство щодо імпоротної продукції встановлювала ціни на рівні відпускних цін, визначених виробниками у країні виробництва.

Нідерландський суд звернувся в Суд Європейського Співтовариства з проханням про тлумачення різних положень ДУЄС (у рамках розгляду попереднього питання), в тому числі статті 28 ДУЄС, з урахуванням нідерландських правових норм щодо цін на імпортовані лікарські препарати.

У своєму рішенні Суд Європейського Співтовариства констатував, що нове голландське законодавство по-різному ставиться до вітчизняних та імпортованих товарів, але складається з різних пакетів правил для двох груп товарів, які закріплені у двох різних правових нормах, і які також відрізняються основним змістом. Після прийняття нової законодавчої заходи виробники імпортованих товарів були зобов'язані дотримуватися ціни, встановлені в державі-члені, в якій товари були вироблені. Тільки виробники вітчизняних товарів могли продовжувати користуватися вигодами, що випливають з умов, діючих на ринку імпорту.

Суд Європейського Співтовариства наголосив, що правова норма національного походження, яка робить відмінності між двома групами товарів (тобто вітчизняними та імпортними), повинна розглядатися як міра, рівнозначна кількісним обмеженням, оскільки може ускладнити продаж імпортованих товарів [16].

На думку Суду Європейського Співтовариства, нідерландське законодавство може привести до різних наслідків для виробників з держави-члена, які заморозили ціни на раніше встановленому ними рівні, і для виробників такої держави-члена, яка в односторонньому порядку визначило встановлені ціни [16].

Суд Європейського Співтовариства прийшов до висновку, що: «така ситуація може призвести до того, що продаж імпортованих товарів буде знаходитися в невігідному становищі, оскільки стане більш важкою, неможливою або в будь-якому разі менш вигідною, ніж продаж товарів вітчизняного виробництва, коли рівень цін, на який поширюється законодавство держави-члена щодо імпорту, з урахуванням товарів з інших держав-членів буде менше, ніж ціна, дійсна для товарів цієї держави» [16]. За таких обставин стосовно нідерландського законодавства було винесено рішення, що воно здатне перешкоджати торгівлі між державами-членами, і було оголошено несумісним з принципом вільного переміщення товарів.

Наведені вище міркування і висновки послідовно повторюються в багатьох пізніших рішеннях, наприклад:

- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 10 січня 1985 р. по справі № 229/83, що стосується французьких правових норм щодо визначення цін на книги;
- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 29 січня 1985 р. по справі № 231/83, що стосується французьких правових норм щодо цін на паливо;
- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 13 листопада 1986 р. по об'єднаним справах № 80/85 і 159/85, що стосуються цін на хліб в Нідерландах;
- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 2 липня 1987 р. по справі 188/86, що стосується французьких правових норм щодо роздрібних цін на яловичину і телятину (максимальний приблизний діапазон прибутку);
- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 9 червня 1988 р. по справі № 56/87, що стосується італійських правових норм, що регулюють ціни на фармацевтичну продукцію;

- в рішенні Суду Європейського Співтовариства від 5 квітня 1984 р. по об'єднаним справах № 177/82 і № 178/82, що стосуються нідерландських правових норм, що регулюють ціни на тютюнову продукцію.

У всіх цих рішеннях Суду Європейського Співтовариства використовував в якості основного аргументу для свого висновку міркування, що внутрішньодержавні заходи, якими керується встановлення цін, дійсних для товарів вітчизняного виробництва і товарів імпортного виробництва, без відмінності самі по собі не є заходами, рівнозначними кількісним обмеженням, однак, вони здатні володіти такою дією, якщо їх економічне дію 1 полягає у створенні не вигідних умов для імпортованих товарів.

Спільноти і новий розвиток в області вільного надання послуг Судові рішення, які розглядалися в попередній частині цієї глави, є важливими, оскільки з них випливає принцип, згідно з яким держави-члени не можуть у відповідності з правом ЄС необмежено приймати і встановлювати заходів в області регулювання цін, не проаналізувавши на підставі правильного економічного аналізу вплив таких заходів на вільне пересування товарів у межах ЄС.

Теоретично можна було б заперечити, що Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу) у своїх документах судової практики утримався від створення правила як такого, відповідно до якого регулювання цін обов'язково суперечило б ст. 34 ДФЕС. У згаданих вище рішеннях Суд категорично зайняв нейтральну, навіть обережну позицію. Ніщо не перешкоджає державам-членам у впровадженні регулювання цін, однак воно не повинно потенційно перешкоджати вільному переміщенню товарів. З іншого боку, ризик такого потенційного втручання у вільне переміщення товарів шляхом регулювання цін дуже високий, і в цьому напрямку Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу), навпаки, обрав позицію абсолютно чітку і дуже широко визначив межі такого ризику.



Цю обережну позицію, яка відноситься до порівняно раннього етапу впровадження правових норм про внутрішньому ринку, необхідно порівняти з новим розвитком, яке можна спостерігати в області вільного надання послуг.

Як Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу), так і законодавці в рамках ЄС встановили, що заходи, вжиті державами-членами для визначення мінімальної та максимальної цін, є (в окремих випадках) перешкодою для вільного переміщення (надання послуг), причому без усяких подальших уточнень, як це було у попередніх випадках щодо переміщення товарів.

До цього висновку Суд Європейського Співтовариства прийшов у недавньому рішенні, постановивши, що італійські державні заходи, які встановлюють мінімальний розмір винагороди адвокатів за позасудові послуги, обмежують вільне переміщення товарів; суд не визнав за необхідне викликати суддю внутрішньодержавних італійських (національних) суден для проведення економічного аналізу впливу цих заходів. Суд Європейського Співтовариства просто постановив, що: «заборона відхилення від мінімального розміру винагороди, встановленого, наприклад, такою шкалою, яка була визначена італійським законодавством, юристам з місцезнаходженням в іншій державі-члені, а не в Італійській Республіці, ускладнює доступ на італійський ринок з юридичними послугами, а тому, ймовірно, обмежить здійснення їх діяльності, тобто надання послуг у цій державі-члені. Тому ця заборона є обмеженням згідно ст. 49 ДУЄС (примітка автора - в даний час ст. 56 ДФЕС) [17].

Суд обґрунтував свій підхід наступним чином: «нарахування плати (тобто ціни за послуги) більш низькою, ніж плата, встановлена тарифом, є обмеженням, яке позбавляє юристів з місцезнаходженням в іншій державі-члені, а не в Італійській Республіці, можливості ефективно конкурувати з юристами з постійним місцеперебуванням у даній державі-члені, тому

останні мають більше можливостей залучити клієнтів, ніж юристи з місцезнаходженням за кордоном».

Нарешті, до аналогічного висновку прийшов Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу) ще раніше у зв'язку з Нідерландами, де були скасовані обмеження для визначення розмірів винагород за послуги нотаріусів, які в даний час визначається точно також, як у ряді інших країн, тобто виключно на основі ринкових механізмів, а саме - попиту і пропозиції. Втім, неможливо не помітити, що в європейському контексті визначення цін на юридичні послуги (т. зв. тарифні винагороди або ж відповідно вітчизняній термінології - позадоговірні винагороди) можна розглядати швидше як анахронізм, який в даний час домінує, насамперед, у Німеччині і Австрії, і, звичайно, в ряді нових держав-членів, де, хоча і можливо узгодження договірного винагороди для більшості юридичних послуг (у більшості випадків, однак, за винятком послуг нотаріусів), але, з іншого боку, у випадку судового розгляду або розгляду в будь-якому іншому державному органі, в рамках якого можна вимагати компенсації таких витрат, таку компенсацію можна вимагати виключно без перевищення розміру цін, встановлених законом, що, природно, дуже обмежує. В ряді держав-членів такі обмежувальні норми не існують (не тільки, наприклад, у Сполученому Королівстві Великобританії і Північної Ірландії, де, як і у всіх країнах common law, такі норми традиційно не існують і не існували, однак такі норми відсутні і в інших країнах, наприклад, у Нідерландах і т. д.).

Подібно до цього, європейські законодавці зайняли категоричну позицію щодо регулювання цін на послуги в контексті так званої Директиви про послуги [17]. Стаття 15 п. 2 літера «г»<sup>1</sup> даної Директиви закликає держави-члени в таких випадках, коли їх національне законодавство передбачає мінімальні та/або максимальні обов'язкові тарифи, які зобов'язаний дотримуватися постачальник, проаналізувати, чи відповідає

таке законодавство принципам необхідності, недискримінації та пропорційності.

Саме в цьому контексті з'ясовується, що, хоча не існує чіткої заборони, у праві ЄС, яке перешкоджає державам-членам вживати заходів в області регулювання цін, такі заходи у майбутньому, безсумнівно, будуть вважатися обмеженнями основного принципу вільного переміщення товарів і (або ж у даному випадку - переміщення товарів та надання послуг). На першому етапі практика прийняття рішень Суду Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу) зберегла можливість, відповідно до якої міри в області регулювання цін теоретично не завжди апріорі означають обмеження в торгівлі між країнами ЄС, і, таким чином, дане питання залишається відкритим або ж зовсім не остаточно вирішеним, і хоча Суд Європейського Співтовариства досі завжди в конкретному випадку виніс рішення, що таке конкретне регулювання цін, розглядом якого він займався, завжди вносить певні обмеження. В іншій справі Суд Європейського Співтовариства (нині Суд Європейського Союзу) навіть постановив, як було зазначено вище, що обов'язок дотримуватися мінімальні та/або максимальні тарифи (ціни) обмежує свободу, гарантовану ДУЄС (в даний час ДФЕС), незалежно від економічних наслідків. Заходи, що встановлюють ціни, можуть відповідати праву ЄС тільки в тому випадку, якщо їх можна обґрунтувати першочерговими доводами суспільного інтересу, і в той же час у випадку, якщо були виконані критерії, встановлені зазначеними вище документами судової практики. Цей висновок також означає певний зсув у практиці прийняття рішень Судом Європейського Співтовариства /Судом Європейського Союзу, яка в майбутньому однозначно і в максимальній мірі категорично буде розглядати обмеження цін або ж національні регулювання цін і буде прагнути їм перешкодити в своїй практиці прийняття рішень, а також в рамках своїх компетенцій. Цей підхід взяли законодавці ЄС саме в таких основоположних правових нормах як Директива про послуги.





## **РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЄС З УКРАЇНОЮ**

### **3.1. Загальна характеристика змісту та структури зовнішньоекономічних відносин Україна – ЄС**

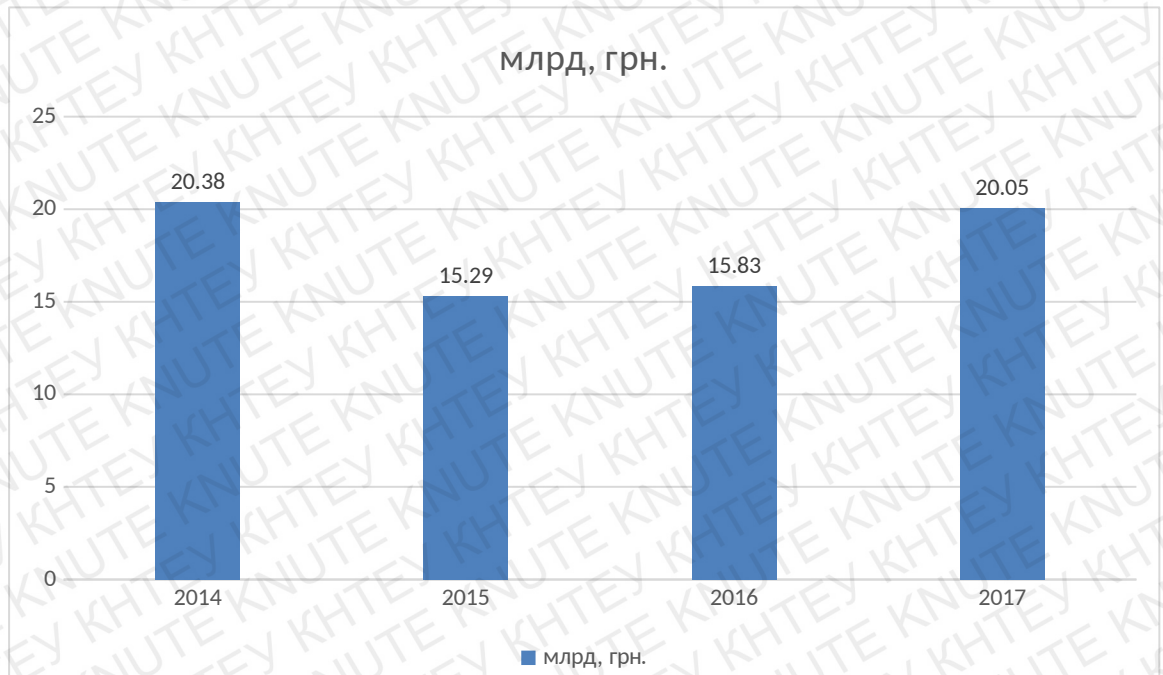
Сучасні зовнішньоторговельні відносини між Україною та ЄС розвиваються в умовах набуття чинності Угоди про асоціацію. Відповідно до її положень сторони зобов'язались скасувати більшість ввізних мит у двосторонній торгівлі впродовж перехідного періоду, який триватиме для ЄС протягом семи років (до 2023 р.), а для України – впродовж десяти (до 2026 р.). По закінченні перехідного періоду ЄС скасує для українських виробників мита для 95,8% товарних груп. Українською стороною в підсумку буде скасовано мита для 96,5% товарних груп.

Процес взаємного відкриття ринків відбувався асиметрично: зі сторони ЄС було негайно скасовано мита для 94,7% тарифних ліній промислової продукції і 82,2% тарифних ліній продукції сільського господарства, в той час як Україна у поки запровадила преференційний режим лише для 49,2% продукції за всією товарною номенклатурою. Відповідним чином зазнали змін і пропорції у рівні тарифного захисту між сторонами: середньоарифметична ставка ввізного мита на європейську продукцію в Україні знизилась з 4,95% до 2,42%, тоді як зі сторони ЄС – з 7,6% до 0,5%. По закінченні 10-річного перехідного періоду Україна збереже за собою залишкові рівні ввізних мит для 8,7% сільгосппродукції, що у підсумку надасть їй дещо вищий рівень тарифного захисту [31].

У зв'язку із цим, на сьогоднішній день значно інтенсифікувався торгівельний оборот між Україною і ЄС. Так, за 2017 рік Україна експортувала товарів і послуг на суму 52,3 млрд доларів, і 20 млрд доларів припало саме на країни ЄС, що склало 38,3% всього обсягу. Щоправда, пік

експорту в Євросоюз припав на 2014 рік, коли Україною було експортовано до ЄС товарів і послуг на суму понад 20,38 млрд доларів [30].

*Діаграма 1. Обсяг експорту товарів та послуг до ЄС в 2014 – 2017 рр.*



Незважаючи на високі показники, активну торгівлю Україна веде далеко не з усіма країнами ЄС. Основна частина експорту йде в Польщу та Італію – 15,5% і 14,1% відповідно. На третьому місці розташовується Німеччина, куди ми експортуємо 10% продукції, слідом Нідерланди – 9,6%, а також Угорщина та Іспанія – 7,6% і 7,2%.



*Діаграма 2. Структура експорту до окремих країн ЄС в 2017 році, %*



Так, за даними Держстату, в Польщу Україна експортує в основному зернові культури, насіння і плоди маслянистих рослин, жири та масла рослинного або тваринного походження, залишки і відходи харчової промисловості, руди, шлаки та золу, мінеральне паливо, чорні метали, електричні машини і деревину.

Набір товарів, які Україна експортує в Німеччину, майже такий же, але туди відправляється також багато одягу, текстиль, а також вироби з деревини і чорних металів.

В цілому, виділяється п'ять основних груп товарів, які Україна експортує в ЄС: чорні метали; електричні машини і устаткування; зернові культури; руди, шлак і зола; жири і масла тваринного або рослинного походження. Хоча головні товари українського експорту в ЄС залишаються незмінними, на ринок Євросоюзу активно виходять нові товари. Якщо у 2013 році Україна постачала в країни ЄС 75% товарних позицій загального експорту, то у 2017 році асортимент поставок в ЄС складав вже 81%, при тому що кількість товарних позицій загального експорту України за цей час поступово зростала [41].

Таблиця 1. Товарна структура експорту в ЄС

	% в експорті до ЄС		Приріст експорту	
	2013	2017	2017/2013	2017/2016
Кукурудза	10%	8%	-15%	39%
Олія соняшникова сира	2%	7%	212%	20%
Комплекти проводів для свічок запалювання	6%	7%	28%	21%
Напівфабрикати з вуглецевої сталі	10%	5%	-46%	45%
Руди та концентрати залізні агломеровані	4%	5%	20%	63%
Насіння ріпаку з низьким вмістом ерукової кислоти	5%	4%	-13%	101%
Руди та концентрати залізні неагломеровані	6%	4%	-32%	57%
Макуха та інші тверді відходи з насіння соняшнику	3%	2%	-8%	13%
Інші товари	54%	58%	11%	25%

Хоча експорт товарів проміжного споживання залишається основною категорією експорту в ЄС, поступово зростає частка експорту споживчих товарів. У 2016-2017 роках споживчі товари становили 13% експорту порівняно з 9% у 2013-му. Темпи приросту експорту споживчих товарів склали 55% за 2013-2017 роки, а вартість зросла з \$1,5 млрд у 2013 до \$2,3 млрд у 2017-му. Понад дві третини експорту споживчих товарів до ЄС складають промислові товари, зокрема товари з середньою тривалістю використання (одяг, взуття та іграшки), а також товари тривалого використання (наприклад, меблі, побутові прилади) [41].

*Таблиця 2. Структура експорту в ЄС за широкими економічними категоріями, 2013-2017*

	2013	2014	2015	2016	2017
Засоби виробництва	2%	2%	3%	2%	2%
Засоби виробництва (крім транспортного устаткування)	2%	2%	2%	2%	2%
Промислове транспортне обладнання	1%	0%	1%	0%	0%
Інші категорії товарів	1%	2%	1%	1%	1%
Автомобільний бензин	1%	2%	1%	0%	1%
Споживчі товари	9%	10%	11%	13%	13%
Їжа та напої, сирі	1%	1%	1%	1%	1%
Їжа та напої, перероблені	2%	2%	3%	3%	3%
Непромислове транспортне обладнання	0%	0%	0%	0%	0%
Товари тривалого використання	1%	1%	1%	2%	3%
Товари з середньою тривалістю використання	4%	5%	5%	5%	5%
Товари короткочасного використання	1%	1%	1%	1%	1%
Товари проміжного споживання	87%	86%	85%	84%	84%
Продовольчі товари та напої, сировина	8%	7%	7%	6%	8%
Продовольчі товари та напої, перероблені	1%	1%	1%	1%	1%
Сировина для промисловості	23%	21%	20%	17%	19%
Перероблені товари для промисловості	48%	50%	50%	54%	50%

	2013	2014	2015	2016	2017
Палива та мастила, сировина	2%	2%	1%	1%	1%
Палива та мастила, перероблені	2%	2%	1%	2%	1%
Запчастини для засобів виробництва (крім транспортного устаткування)	3%	3%	3%	3%	3%
Запчастини для транспортного устаткування	1%	1%	1%	1%	1%

Що стосується експорту послуг, то найчастіше Україна надає країнам ЄС: транспортні послуги; послуги з переробки матеріальних ресурсів; послуги в сфері телекомунікацій, а також комп'ютерні та інформаційні; ділові послуги; послуги з ремонту та технічного обслуговування. Лідерами у напрямку експорту послуг виявилися Великобританія, Німеччина і Кіпр, а ось Польща – на четвертому місці [30].

Головною передумовою рівноправного включення держави у процеси міжнародної економічної інтеграції є конкурентоспроможність національної економіки, центральним елементом якої має стати використання конкурентних переваг України: кадрового, науково-технічного та технологічного потенціалу держави. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки має відбуватись на основі: розробки системи заходів щодо підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання; відкритості національної економіки з метою забезпечення доступу на ринок України іноземних суб'єктів господарювання як засобу стимулювання вітчизняних товаровиробників. Підхід до розуміння конкурентоспроможності як здатності країни (суб'єкта господарювання) протистояти конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках дозволив обґрунтувати необхідність використання активної стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників як засобу подолання майже повної відсутності конкуренції на внутрішньому ринку [25, с. 255]. Розробка активної стратегії



міжнародної конкурентоспроможності має починатись із зовнішнього аналізу, аналізу факторів макро- і мікросередовища, які знаходяться поза сферою контролю і впливу підприємства і можуть вплинути на результати його діяльності на міжнародних ринках.

### **3.2. Особливості регулювання експортно-імпортних операцій Україна-ЄС відповідно до Угоди про асоціацію.**

Від 1 вересня 2017 року повністю набрала чинності глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) між ЄС та Україною. Вона є частиною Угоди про асоціацію. Попередньо з 1 січня 2016 року ГВЗВТ застосовувалась тимчасово. Це є потужною віхою у двосторонніх торговельних відносинах і відкриває нові економічні можливості як для ЄС, так і для України. Український бізнес отримує стабільний та передбачуваний преференційний доступ до найбільшого ринку у світі, в якому мешкають понад 500 мільйонів споживачів. Водночас бізнес з ЄС дістає можливість скористатися простішим доступом до українського ринку та будувати нові відносини з українськими постачальниками та партнерами. Євросоюз є торговим партнером номер один для України. В 2017 році експорт з України до ЄС зріс на 27%, а імпорт із Союзу до України - на близько 22%. Загальний рівень торгівлі у 2017 році зріс на 24% [21].

Центральним елементом економічної частини Угоди про Асоціацію України з ЄС є запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (або ЗВТ+) між Україною та ЄС, яка передбачає лібералізацію:

- торгівлі як товарами, так і послугами (що характерно для «класичної» ЗВТ);
- руху капіталів;
- руху робочої сили (частково).

Відмінною рисою ЗВТ+ між Україною та ЄС є здійснення комплексної програми наближення секторальних (у 28 сферах) законодавчих та

підзаконних актів України (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС, який обслуговує 503,7 млн мешканців з рівнем середнього доходу у 39 тис. дол. на душу населення і, відповідно, мають високу купівельну спроможність порівняно з громадянами СНД [34, с. 36].

Лібералізація торгівлі між Україною і ЄС приведе також до вдосконалення правил торгівлі на внутрішньому ринку відповідно до норм ЄС і розширення присутності європейських експортерів на українському ринку, що надасть можливість більш повного задоволення українців у якісних товарах.

Угода про асоціацію (як і більшість інших угод про вільну торгівлю) передбачає скасування ввізних мит на абсолютну більшість промислових товарів. Що стосується сільського господарства, то цей сектор зазвичай більш ретельно захищається державами: графіки лібералізації ввізних мит довші, а деякі товари ввозяться без сплати ввізного мита лише в межах тарифних квот (тобто тільки певний обсяг товару може імпортуватися в Україну або ЄС протягом року без сплати ввізного мита) [34, с. 36].

Розмір ввізного мита залежить від класифікації товару. Ставки мит і перехідні періоди для повної лібералізації вказані у тарифних графіках України та ЄС, що містяться в додатках до розділу IV Угоди про асоціацію. Мита знижуються поступово, а їх розмір на конкретний момент обчислюється за формулою: «базова ставка – (базова ставка / (перехідний період + 1)) x рік застосування Угоди про асоціацію».

Певна частина товарів може користуватися преференційними умовами лише в межах тарифних квот: якщо тарифна квота вичерпана, мито накладається у звичайному порядку (за ставкою, що застосовується на загальних умовах при імпорті до України чи ЄС). Як показує практика, під тарифні квоти потрапляє переважно висококонкурентна та стратегічно

важлива для держави-імпортера продукція [40, с. 12]. Так, для європейських товарів, що імпортуються в Україну, передбачені лише 3 тарифні квоти (свинина, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці, цукор), а для українських – 36 квот.

Відповідно до параметрів Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, які закріплені в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС передбачено наступні модифікації квот в частині їх збільшення:

*Таблиця 3. Квоти за принципом «перший прийшов – перший обслуговується»*

Квота	Опис	Розмір квоти, т, 2016	Розмір квоти, т, 2017	Зміни в 2018	Зміни в 2019
09.6700	Баранина	1500	1650 (+150)	1800 (+150)	1950 (+150)
09.6701	Мед	5000	5200 (+200)	5400 (+200)	5600 (+200)
09.6702	Часник	500	500		
09.6703	Овес	4000	4000		
09.6704	Цукор	20700	20070		
09.6705	Інший цукор	10000	12000 (+2000)	14000 (+2000)	16000 (+2000)
09.6706	Цукрові сиропи	2000	2000		
09.6706	Ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами	6300	6600 (+300)	6900 (+300)	7200 (+300)
09.6708	Солод та пшенична клековина	7000	7000		
09.6709	Крохмаль	10000	10000		
09.6710	Оброблений крохмаль	1000	1200 (+200)	1400 (+200)	1600 (+200)
09.6711	Висівки, відходи та залишки	17000	18000 (+1000)	19000 (+1000)	20000 (+1000)
09.6712	Гриби	500	500		
09.6713	Гриби	500	500		
09.6714	Оброблені томати	10000	10000		
09.6715	Виноградний та яблучний соки	10000	12000 (+2000)	14000 (+2000)	16000 (+2000)
09.6716	Продукція з обробленого	200	200		



	молока				
09.6717	Оброблена продукція з масла	250	250		
09.6718	Цукрова кукурудза	1500	1500		
09.6719	Оброблена продукція з цукру	2000	2200 (+200)	2400 (+200)	2600 (+200)
09.6720	Оброблена продукція з зернових	2000	2000		
09.6721	Оброблена продукція з молочних вершків	300	340 (+40)	380 (+40)	420 (+40)
09.6722	Харчові продукти	2000	2000		
09.6723	Етанол	27000	41600 (+14600)	56200 (+14600)	70800 (+14600)
09.6724	Сигари та цигарки	2500	2500		
09.6725	Магнітол сорбітол	100	100		
09.6726	Продукти переробки солоду та крохмалю	2000	2000		

Таблиця 4. Квоти за принципом ліцензування

Квота	Опис	Розмір квоти, т, 2016	Розмір квоти, т, 2017	Зміни в 2018	Зміни в 2019
09.4270	Яловичина	12000	12000		
09.4271	Свинина	40000	40000		
09.4272					
09.4273	Курятина (4 основні кварталні квоти по 4000 т.)	16000	16800 (+800)	17600 (+800)	18400 (+800)
09.4274	Курятина (4 додаткові кварталні квоти по 5000 т.)	20000	20000		
09.4275	Яйця	1500	1800 (+300)	2100 (+300)	2400 (+300)
09.4276					
09.4306	Пшениця	950000	960000 (+10000)	970000	980000

				(+10000)	(+10000)
09.4307	Ячмінь	250000	270000 (+20000)	290000 (+20000)	310000 (+20000)
09.4308	Кукурудза	400000	450000 (+50000)	500000 (+50000)	550000 (+50000)
09.4600	Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000	8400 (+400)	8800 (+400)	9200 (+400)
09.4601	Сухе молоко	1500	2200 (+700)	2900 (+700)	3600 (+700)
09.4602	Вершкове масло та молочні пасти	1500	1800 (+300)	2100 (+300)	2400 (+300)

Разом із тим, відповідно до Регламенту ЄС 2017/1566 від 13 вересня 2017 р. [5] щодо надання Україні додаткових торговельних преференцій надано додатково:

Опис	Додаткові обсяги (строком на 3 роки)	Початок застосування
Мед	2500	01.10.2017
Виноградний сік	500	01.10.2017
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	625000	01.01.2018
Ячмінна крупа та борошно	7800	01.10.2017
Оброблені томати	3000	01.10.2017
Овес	4000	01.10.2017
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	65000	01.01.2018
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	325000	01.01.2018

Оскільки Україна є одним з лідерів виробництва цих товарів на міжнародному ринку, відповідні тарифні квоти зазвичай вичерпуються за кілька днів з моменту їх відкриття. Наприклад, тільки ПАТ «МХП» виробляє приблизно 560 тис. тон курятини на рік, з них 132 тис. тон йде на експорт. Водночас обсяг тарифної квоти для імпорту курятини до ЄС на безмитній основі наразі складає 36,8 тис. тон, що буде збільшено до 40 тис. тон у 2021 р. Якщо взяти зернові – стратегічні для України товари, що формують найбільший виторг в нашому аграрному секторі, тарифна квота для імпорту в ЄС «пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули» в цьому році складає усього 960 тис. тонн. Цей обсяг буде збільшений до 1 млн тонн у 2021 р. Також ЄС затвердив на 3 роки додаткову квоту для цієї позиції в

обсязі 65 тис. тон. При цьому Україна збирає понад 60 млн тон зернових на рік, левова частка яких йде на експорт [40, с. 13].

В цьому році українські експортери вичерпали тарифні квоти на поставку пшениці та кукурудзи в ЄС за 5 днів (з 01.01.2018 до 05.01.2018 р.), річну тарифну квоту ЄС на імпорт яблучного і виноградного соків – за 11 днів, а тарифну квоту на імпорт меду – за 24 дні [40, с. 13]. Тому, як показують наведені вище цифри, в деяких випадках «вільна торгівля» навіть в умовах ЗВТ може бути фактично неможливою.

Для використання торговельних преференцій, що передбачені ЗВТ, експортер повинен здійснити пряме транспортування продукції до країни імпорту (тобто товари повинні перевозитися безпосередньо між ЄС та Україною), а також підтвердити, що товар походить з України (тобто є виробленим в Україні). Зазначені вимоги сконструйовані на забезпечення того, щоб лише сторони преференційних торговельних режимів могли користуватися їхніми перевагами.

Походження товару визначається на основі спеціальних правил та має бути засвідчене документом про походження товару. Таким чином, експортер, що бажає користуватися преференціями в межах ЗВТ, повинен отримати сертифікат перевезення EUR.1, що видається митними органами України, або видати декларацію-інвойс (для партій, вартість яких не перевищує 6 тис. євро).

Інші правила, виконання яких необхідне для доступу на ринок ЄС – вимоги щодо безпечності та якості продукції. Демонстрація того, що товар відповідає встановленим вимогам, є обов'язком виробника/експортера який повинен самостійно встановити обов'язкові вимоги, передбачені для його продукції в ЄС; визначити додаткові стандарти, яким повинна відповідати продукція (на добровільній основі); довести, що товар відповідає обов'язковим вимогам/ добровільним стандартам (через процедуру оцінки відповідності, що може бути здійснена як виробником, так і незалежним органом).



Основним пріоритетом зараз повинні стати підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспвиробників та поліпшення інвестиційного клімату. Швидкість інтеграції України та Євросоюзу, як зазначають окремі автори, буде визначатися не виникненням на нашому ринку європейських агрокомпаній, а швидкістю адаптації українських аграріїв до змінених реалій, тому держава насамперед повинна допомагати малим і середнім компаніям, сприяти освоєнню ними нових стандартів з метою виходу на нові ринки. Серед вітчизняних аграріїв сьогодні найбільша готовність до виходу на європейський ринок спостерігається у виробників зерна, курятини, соняшникової олії, а також низки молокозаводів, що здійснили модернізацію [36, с. 44].

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС гармонізація стандартів, технічного регулювання і процедур оцінки відповідності після її завершення в Україні відповідно до прийнятих норм в ЄС приведе до таких наслідків, як:

- збільшення можливостей експортувати українські товари не тільки до ЄС, а й до третіх країн, що суттєво посилить експортний потенціал держави;
- посилення позицій національного виробника і на внутрішньому ринку, що зокрема означатиме пропозицію якісної продукції українському споживачу;
- зростуть можливості імпортозаміщення, що разом із розширенням експорту сприятиме поліпшенню зовнішньоторговельного балансу;
- ЄС пропонує Україні можливість отримати часткову компенсацію своїх витрат на гармонізацію за рахунок фінансової і технічної допомоги з боку ЄС.

В той же час, додаткові витрати України на гармонізацію законодавства з нормами ЄС мають наслідком те, що:

- строки імплементації актів законодавства ЄС, які Україна зобов'язалася практично впровадити в рамках законодавства з нормами ЄС, складають від 2 до 7 років із моменту набуття Угодою про ЗВТ+ чинності (тобто дуже стислі для гігантського обсягу роботи з упровадження нової системи стандартів);
- сьогодні не зрозуміло, з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні, оскільки державні фінанси недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих соціальних виплат;
- відсутня достатня кількість кваліфікованих фахівців, спроможних у стислі терміни виконати завдання імплементації актів законодавства ЄС в рамках ЗВТ+.

Не менш важливою проблемою у розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС залишається надмірна складність та обтяжливість митних процедур у вітчизняній практиці. В Україні існує маса гострих питань щодо здійснення експортно-імпортних операцій, а сучасна практика їх організації з боку уповноважених державних органів є надзвичайно далекою від досвіду розвинутих країн. За результатами “Doing Business 2017”, тривалість експортних операцій в Україні сягає 122 годин, а вартість оформлення документів на експорт 367 дол. США. З імпортними операціями ситуація ще більш ускладнена – вони тривають близько 240 годин і потребують оформлення документів на 312 дол. США. Для порівняння слід зазначити, що середня тривалість зовнішньоторговельних операцій в більшості країн ЄС не перевищує 1 години, а пов'язані з ними надлишкові витрати відсутні взагалі [63].

Відтак ефективність держорганів, що регулюють процедури експорту та імпорту чинить прямий вплив на обсяги експорту. Складна державна дозвільна система і непрозора структура державного контролю за експортно-імпортними операціями в значній мірі діє як обмежувальний чинник розвитку міжнародної торгівлі. Надмірна бюрократія у сфері ЗЕД

призводить до стрімкого зростання транзакційних витрат при зовнішній торгівлі. Як наслідок, в Україні транзакційні витрати сягають 40% вартості зовнішньоторговельних операцій, тоді як країнах ЄС вони становлять 3-5%. Зависокі транзакційні витрати в міжнародній торгівлі внаслідок неефективної роботи митних органів, надмірної бюрократизації процедури митного очищення товарів, затримок у поставках продукції закордон чи значної корупційної складової, призводять до безповоротних втрат для національної економіки країни, зменшуючи доходи та міжнародну конкурентоспроможність бізнесу і збільшуючи витрати кінцевих споживачів [34, с. 38].

Угода про асоціацію також спонукає до реформи українського законодавства, аби сприяти його узгодженню з законодавством Європейського Союзу (так званим *acquis* ЄС). У довгостроковій перспективі це означатиме рівне ставлення до товарів з України поряд із товарами ЄС на всьому внутрішньому ринку Європейського Союзу. Поступове ухвалення Україною законодавчих актів та стандартів ЄС у виробництві та сфері послуг, визнаних на міжнародному рівні, даватиме можливість Україні простіше експортувати свою продукцію не тільки до Євросоюзу, але й також до інших країн світу – зокрема, на традиційні для України ринки. Окрім цього, реформи, пов'язані з ЗВТ+, покращать загальний бізнесовий клімат в Україні, зокрема щодо боротьби проти корупції, що, своєю чергою, збільшить довіру інвесторів [21].

Л.О. Ярош-Дмитренко зауважує, що для максимальної реалізації потенціалу таких взаємовідносин та переходу на модель співробітництва України з ЄС на принципах “win-win strategy” необхідно:

– збільшити підтримку національних виробників, особливо середнього та малого бізнесу, з точки зору виходу на ринки збуту Євросоюзу; у цьому контексті необхідна злагоджена робота державних органів влади, органів місцевого самоврядування та бізнес-асоціацій;



- продовжити роботу з усунення квотування та інших аспектів дискримінації українських експортерів на ринках ЄС;
- активізувати експортну співпрацю з країнами-членами Євросоюзу, з якими Україна має негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами;
- залучити експортерів з країн, які не є членами ЄС, для розміщення виробничих потужностей на території України з подальшими перспективами постачання продукції на європейські ринки збуту;
- впровадити єдині норми сертифікації та стандартизації продукції в Україні з метою усунення низькоякісної імпоротної продукції з ринків країни та формування середовища доброякісної конкуренції;
- розробити та реалізувати низку національних (регіональних) стратегій для збільшення експорту національних товарів та послуг на ринки ЄС і зменшення імпорتنих поставок до України; сюди відносимо стратегії підтримки машино-будівної, аграрної, туристичної галузей вітчизняної економіки, легкої промисловості;
- активізувати співпрацю з виробниками Євросоюзу в рамках переносу виробництва (частини або повністю) в Україну та заміни імпоротної продукції на національних ринках на продукцію, яка вироблена в країні [58, с. 51].

В рамках запровадження ЗВТ+ Україні необхідно взяти на себе чіткі зобов'язання щодо приведення у відповідність до європейської практики своєї політики в таких сферах: конкуренції; корпоративного управління; регулювання внутрішнього ринку; екологічної безпеки тощо. З боку ЄС рух у напрямку створення розширеної ЗВТ з Україною вимагає реалізації відповідної політики підтримки, яка б включала: надання технічної допомоги; інвестиції в розвиток інфраструктури; підготовку кваліфікованих управлінських кадрів. Вважаємо, що потенціал зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС можна реалізувати більш ефективно, що

приведе до збільшення зиску для обох контрагентів і допоможе Україні отримати додаткові стимули до довгострокового економічного зростання.

Інвестиції та бізнес з ЄС, які прийдуть до України, сприятимуть поширенню в Україні нових технологій та методів менеджменту, що поліпшить ефективність та якість українського виробництва та бізнесового управління. Модернізація технологій виробництва зменшить виробничу вартість для українського бізнесу, що дозволить йому конкурувати з фірмами з Євросоюзу.

Україна має можливість диверсифікувати свою економіку, яка сьогодні спирається на великі підприємства, що працюють в базових товарних галузях (наприклад, металургії), та вести її до модернішої моделі, зокрема до розвитку потужного сектору послуг та малих та середніх підприємств (МСП).

## ВИСНОВКИ

В ході дослідження було зроблено наступні теоретико-прикладні висновки з досліджуваної проблематики:

1. уточнено ознаки кількісних обмежень в експортно-імпорتنих операціях: 1. мають адміністративних (державно-владний) характер; 2. мають імперативний характер; 3. мають антиконкурентний характер; 4. визначають перелік товарів (кількість, номенклатуру) дозволених або заборонених до експорту або імпорту; 5. сферою їх дії є зовнішньоторговельні відносини. Відповідно до уточнених ознак обґрунтовано таке визначення кількісних обмежень в експортно-імпорتنих операціях - це адміністративну форму нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту або імпорту.

2. виявлено такі особливості правового регулювання кількісних обмежень в експортно-імпорتنих операціях ГАТТ-47 і Маракеським пакетом: 1) вказані акти є одними із засадничих правових актів, якими врегульовано питання кількісних обмежень в експортно-імпорتنій діяльності; даними актами проведено найбільш комплексне узагальнення системи обмежувальних заходів, зокрема визначено понад 800 конкретних видів нетарифних заходів та здійснено їх нормативну класифікацію, шляхом об'єднання в п'ять основних категорій; 3) здійснено впровадження недискримінаційних принципів та режиму найбільшого сприяння; впроваджено систему врегулювання спорів щодо обмежень; 4) визначено специфіку спеціальних захисних заходів. Отже, ГАТТ хоча і припинила своє існування, однак заклала основні принципи регулювання торговельних обмежень та лібералізації та недискримінації в торгівлі.

3. встановлено, що правове регулювання імпорту товарів на територію Європейського Союзу здійснюється, в основному, за рахунок норм вторинного права, що доповнюють і уточнюють загальні принципи,



закладені в первинному праві; при цьому ЄС проводить активну митно-тарифну політику, орієнтовану в останні роки на забезпечення сталого зростання та поліпшення структури економіки держав-членів.

4. визначено наступні особливості системи тарифних обмежень в Європейському Союзі: 1. основним інструментом митного регулювання є Єдиний митний тариф; 2. визначаються системи преференцій, що запроваджуються ЄС щодо окремих держав; 3. максимальний захист забезпечується «чутливим» групам товарів.

5. визначено наступні особливості нетарифних обмежень: 1. можуть мати не лише юридичний, але й економічний або адміністративний характер; 2. володіють певним ступенем невизначеності. Основними класифікаційними критеріями щодо нетарифних заходів запропоновано вважати 1. мета впровадження (такі, що прямо спрямовані на регулювання зовнішньоторгівельної діяльності і такі, в яких вплив на зовнішньоторгівельну діяльність має побічний характер; 2. зміст (правові, економічні, адміністративні, технічні); 3. за характером дії (прямі і непрямі); 4. за охопленням (глобальні і неглобальні); 5. за призначенням (дискримінаційні і недискримінаційні). Отже, нетарифні обмеження можна визначити як заходи правового, економічного, адміністративного, технічного характеру, якими здійснюється регулювання або вплив зовнішньоекономічної діяльності, та які мають наслідком ускладнення проникнення іноземних товарів на внутрішній ринок.

6. за результатами аналізу практики Суду Європейського Співтовариства щодо розгляду питань обмежень в торгівельній діяльності встановлено, що заходи, що встановлюють ціни, можуть відповідати праву ЄС тільки в тому випадку, якщо їх можна обґрунтувати першочерговими доводами суспільного інтересу, і в той же час у випадку, якщо були виконані критерії, встановлені зазначеними вище документами судової практики.

7. Особливістю сучасних зовнішньоторговельних відносини між Україною та ЄС є те, що вони розвиваються в умовах набуття чинності Угоди про асоціацію. Відповідно до її положень сторони зобов'язались скасувати більшість ввізних мит у двосторонній торгівлі впродовж перехідного періоду, який триватиме для ЄС протягом семи років (до 2023 р.), а для України – впродовж десяти (до 2026 р.). З огляду на зазначене, значно інтенсифікувались торгівельні відносини між Україною та ЄС, зокрема відбулося істотне збільшення частки товарів та послуг, що експортуються Україною до ЄС. При цьому відбувається і значна диверсифікація товарообороту. Відмінною рисою ЗВТ+ між Україною та ЄС є здійснення комплексної програми наближення секторальних (у 28 сферах) законодавчих та підзаконних актів України (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) до відповідних стандартів ЄС. На сьогоднішній день відбувається скасування ввізних мит на товари українського походження в ЄС, з одночасним збереженням нетарифних методів регулювання (квоти, технічні вимоги) щодо деяких з них. Так, окремі товари сільськогосподарського призначення можуть користуватись преференціями лише в межах чітко визначених квот.

8. До проблем торгівельної взаємодії України та ЄС на даному етапі слід віднести наступне: низькі тарифні квоти щодо сільськогосподарської продукції українського походження; відсутність єдиних норм сертифікації та стандартизації продукції в Україні; невідповідність окремих груп товарів (зокрема, промислових) європейським вимогам щодо якості та безпеки; бюрократизовані митні процедури в Україні, що ускладнюють товарообіг між Україною та ЄС; низький відсоток малого бізнесу в частині експорту (зокрема, в частині експорту сільськогосподарської продукції, де квоти вичерпуються переважно великими товаровиробниками.

9. З метою вдосконалення спрощення експортування українських товарів до ЄС вважаємо за доцільне: проведення переговорів з ЄС щодо збільшення або ліквідації квот на українську сільськогосподарську

продукцію, що експортується в ЄС; впровадження національних та регіональних стратегій щодо збільшення експорту національних товарів та послуг на ринки ЄС; запровадження механізмів підтримки малого та середнього бізнесу щодо здійснення експорту в ЄС; запровадження фінансової підтримки українського експорту до ЄС, через систему пільгового кредитування, страхування, та надання податкових пільг і преференцій; спрощення механізмів митного оформлення та інших митних процедур, щодо товарів українського виробництва, що експортуються в ЄС; стимулювання відкриття торговельних представництв України в країнах ЄС, налагодження механізмів тривалої економічної співпраці; покращення інвестиційного клімату, стимулювання розвитку сфери інновацій.

Задля цього пропонуються, зокрема, наступні зміни до чинного законодавства:

- внести зміни до ЗУ «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22 грудня 1998 р. № 332-XIV (або прийняття прийняття спеціального закону) для визначення особливостей та порядку застосування передбачених ст. 31 угоди про асоціацію спеціальних заходів щодо імпорту в Україну з ЄС.

- доповнити п. 2 положення НБУ "Про запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті та встановлення розміру обов'язкового продажу таких надходжень" від 12.06.2018 № 65 п.п. 19., відповідно до якого не підлягає обов'язковому продажу валюта, що надійшла на рахунки суб'єкта малого або середнього підприємництва від реалізації товарів в ЄС, якщо зазначена валюта спрямовується на придбання за кордоном обладнання для розширення виробництва, або його оновлення;

- запровадити в Податковому кодексі податкові пільги та податкові канікули для рахунки суб'єктів малого або середнього підприємництва, що здійснюють експорт до ЄС не менше ніж 50% виробленої продукції, за



умови спрямування встановленого державою відсотка доходу на модернізацію або розширення виробництва;

- здійснити перегляд та приведення у відповідність та санітарних та фітосанітарних правил і стандартів ЄС таких Законів України, як «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про ветеринарну медицину», «Про племінну справу у тваринництві», «Про карантин рослин», «Про захист рослин», «Про ідентифікацію та реєстрацію тварин», «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про пестициди і агрохімікати» тощо.

- внесення змін до ЗУ «Про режим іноземного інвестування» та інших актів національного законодавства щодо заснування підприємств з іноземними інвестиціями, зокрема спрощення процедури реєстрації іноземних інвестицій, зокрема зменшення необхідного пакету документів та впровадження повідомної процедури реєстрації.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014// Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 40, ст.2021
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) [Електронний ресурс] /–Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995\\_264](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_264)
3. Treaty establishing the European Economic Community signed at Rome, 25 March 1957 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:11957E/TXT>
4. Regulation (EEC) No 2603/69 of the Council of 20 December 1969 establishing common rules for exports // OJ L 324, 27.12.1969, p. 25-33
5. Регламент ЄС 2017/1566 від 13 вересня 2017 р. [Електронний ресурс] - Режимдоступу:<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R1566&from=EN>
6. Директива Комиссии от 22 декабря 1969 г. об отмене мер, имеющих эффект, равнозначный количественным ограничениям на импорт, и на которые не распространяются другие нормы, принятые в соответствии с Договором о ЕЭС (70/50/ЕЭС)// [http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/svob\\_peredv.htm](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/svob_peredv.htm)
7. Commission Communication. “Developing countries, international trade and sustainable development: the function of Community’s generalized system of preferences (GSP) for the ten-year period from 2006 to 2015”. COM(2004)461 final.07.07.2004
8. Commission of the EC. Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council laying down the Community Customs Code. COM(2005)608 final. Brussels. 30.11.2005

9. Council Regulation №980/2005 of 27 June 2005. EC Official Journal L169. 30.06.2005
10. Соглашение по специальным защитным мерам [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>.
11. Решение Суда Европейского Сообщества от 9 июня 1988 г., Комиссия против Италии, по делу рег. № 56/87, Сборник решений Суда Европейского Сообщества.1988 - с. 2919
12. Рішення Суду Європейського Співтовариства від 11 липня 1974 г., Procureur du Roi проти Dassonville, по справі рег. № 8/74
13. Справа (рішення Суду Європейського Співтовариства) рег. № 13/77
14. Рішення Суду Європейського Співтовариства від 24 січня 1978 р., Міністерство внутрішніх справ Королівства Нідерландів проти Jacobus Philippus van Tiggele, по делу рег. 82/77
15. Рішення Суду Європейського Співтовариства від 7 червня 1983 р., Комісія проти Італії, по справі рег. № 78/82
16. Рішення Суду Європейського Співтовариства від 29 листопада 1983 р., Roussel Laboratoria BV та ін. проти Нідерландів, по справі № 181/82
17. Рішення Суду Європейського Співтовариства від 3 грудня 2006, Cipolla, Mascino, Saroparte m Meloni, об'єднані справи рег. № C-94/04 и рег. № C-202/04
18. Справа (рішення Суду Європейського Співтовариства) рег. № 56/87
19. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. - М.: Юристъ, 2002. - 366 с.
20. Бережнюк І. Г. Нетарифне регулювання як основний елемент зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2014. - Вип. 118(1). - С. 145-151



21. Відносини між ЄС та Україною: інформаційна довідка [Електронний ресурс] - Режим доступу: [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage\\_uk/29685](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_uk/29685) Гайдуцький П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 8.06.2013. – № 20. – С. 6.
22. Гапотченко К. В. Протекціонізм : природа і практика застосування // Економіка і управління. - 2011. -№ 2. - С. 19-23.
23. Данильцев А. В. Международная торговля: инструменты регулирования : учеб.-практ. пособие / А. В. Данильцев. - М. : Деловая лит., 2004. -320 с.
24. Демина Ю.В. Сотрудничество Украины и стран ЕС в области инвестиций // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна, – Економічна серія №580, 2003. – С. 254-256
25. Дзяд О. В. Приховані торговельні бар'єри розвинутих країн світу / О. В. Дзяд. // Вісник Національного національного університету водного господарства та природокористування. – 2014 Серія: Економіка. – №1. – С. 100–106
26. Довган Д. Фонд допомоги Україні / Д. Довган // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 8.
27. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. - М.: Экономика. - 2003. - 271 с.
28. Европейская интеграция и экономическое развитие : Т. 2 // Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: в 2-х т. / В. Р. Сиденко; НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозир. – К. : Феникс, 2011. – 448 с.
29. Экспорт у Євросоюз: що і куди продаємо (інфографіка) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/431176/eksport-u-yevrosoyuz-shho-i-kudy-prodayemo-infografika>

30. Зовнішньоекономічні відносини України з ЄС [Електронний ресурс]-Режим доступу:<http://forumkyiv.org/uk/analytics/zovnishnoekonomichni-vidnosini-ukrayini-z-yes>
31. Іванов Є. І. Теоретичні засади комплексної системи зовнішньоторговельної політики держави / Є. І. Іванов. // Міжнародні економічні відносини. – 2014. – №3. – С. 59–66
32. Ильин А. Е. Таможенно-тарифная политика и практика Европейского Союза на современном этапе / А. Е. Ильин // Российский внешнеэкономический вестник. - 2008. - N 10. - С. 35-45
33. Козирева О. В. Аналіз асиметричності Угоди про асоціацію України з ЄС / О. В. Козирева. // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. - 2016. - вип. 5 - с. 35 - 39
34. Летов В. А. Основные подходы к классификации нетарифных мер и ограничений в мировой торговле /В. А. Летов. //Бизнес в законе. -2010. - № 5 - С. 190 – 192
35. Лисецька Н.М. Оцінка основних положень угоди про асоціацію України та ЄС в умовах євроінтеграційної спрямованості/ Н.М. Лисецька// Науковий вісник Херсонського державного університету - Серія: Економічні науки - Випуск 9-1. Частина 1. 2014 - с. 43 - 46
36. Международная экономическая интеграция / Учебное пособие под ред. Ливенцева Н.Н. - М.: Экономистъ, 2006 - 430 с.
37. Мельник О. Проблеми квотування експортних операцій в умовах Євроасоціації України / О. Мельник, М. Адамів // Міжнародні інтеграційні процеси: історичний досвід, сучасні виклики: матеріали міжнародної наукової-практичної конференції / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів: ПП "Сорока", 2015. – С. 97–101

38. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2014. - № 2. - С. 15-28
39. Микуляк В. Асоціація України з ЄС: як це працює/ В. Микуляк// Юридична газета - 08 травня 2018 р., №18 (620) - с. 12 – 13
40. Мовчан В. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля України з ЄС у 2017 році// Європейська правда [Електронний ресурс] - режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/13/7078607/>
41. Мовчан В. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном /В. Мовчан, Р. Джучі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy\\_work/?pid=3107](http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107)
42. Новиков М.В. Процедура применения специальных защитных мер во внешнеторговой практике / М.В. Новиков, С.В.Землянская// Science Journal of VolSU. Global Economic System. - 2014. - №3 (26) - с. 79 - 85
43. Обстфельд М. Возвращение на путь свободной торговли// Финансы и развитие - 2016 - № 12 - с. 12 - 16
44. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс] - Режим доступу:[http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm#\\_ftnref1](http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm#_ftnref1)
45. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / за ред. О. Шумило ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. – Київ : ПП «Март», 2007. – 320 с.
46. Перспективи укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС : попередній аналіз [Електронний ресурс] Кріс Косгроув, Марк Хеліер; Мін-во екон. України, 2010 – Режим доступу : [http://www.ctaeconomic.com/Scoping%20 Report\(final%20UKR\).pdf](http://www.ctaeconomic.com/Scoping%20Report(final%20UKR).pdf)



47. Пушкаръов В.В. Загальна характеристика правового регулювання експорту в Європейському Союзі / В.В. Пушкаръов // Держава і право. — 2010. — № 48. — С. 595-600
48. Пушкаръов В. В. Міжнародно-правові засади торговельної політики Європейського Союзу: Дис. ... кан. юрид. наук : спец. 12.00.11. / В. В. Пушкаръов - К., 2011. - 229 с.
49. Резинский И.А. Международная экономика и мировые рынки. / И.А. Резинский-М.: Приор, 2003. -536 с.
50. Семенов К.А. Международные экономические отношения: учебник /К.А. Семенов. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 544 с.
51. Святенко А. Вільний доступ / А. Святенко // Дзеркало тижня. – 2014. – № 15. – С. 9.
52. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит - М.: Эксмо, 2016 - 1056 с.
53. Участь України в регіональних торговельних союзах: вигоди і виклики (аналітична доповідь Центру Разумкова) / Національна безпека і оборона. – 2007. – № 7. – С. 3–53.
54. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. — К. : Вид.-поліграф. центр Київ. ун-ту, 2005. - 152 с.
55. Шумилов В.М. Международное публичное экономическое право. Учебное пособие. - М.: НиМП, 2001. - 288 с.
56. Щербатюк Н.В. Класифікація заходів нетарифного регулювання / Н. В. Щербатюк // Часопис Київського університету права. - 2012. - № 2. - С. 111-116
57. Ярош-Дмитренко Л.О. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Євросоюзу у контексті інтеграції до Європейського економічного простору/ Л.О. Ярош-Дмитренко//Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент -2017 - випуск 25 - с.48-52

58. Beck pro praxi. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2004. 131 s.
59. Buck C. Uber die Auslegungsmethoden des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaft, Frankfurt a. M., 1998
60. Crane K. The Revolution in Trade Between Central and Eastern Europe and Russia: Occasional Paper Series / K. Crane, M.J. Sagers. – Washington, D.C. : Atlantic Council of the United States, November 1995
61. Dabla-Norris, Era, and Romain Duval How Lowering Trade Barriers Can Revive Global Productivity and Growth - 2016 [Електронний ресурс] - режим доступу: <https://seekingalpha.com/article/3983220-lowering-trade-barriers-can-revive-global-productivity-growth>
62. Doing Business Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies - 2017 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>
63. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС// Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FaqZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas>
64. Radcliffe Brent. The Basics Of Tariffs And Trade Barriers [Електронний ресурс] / Brent Radcliffe. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/tariff-trade-barrier-basics.asp>.
65. UNCTAD. 2010. Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Puture Research Agenda. Developing Countries in International Studies (UNCTAD/DITC/TAB/2009/3)