

Національна академія наук України  
Інститут економіко-правових досліджень НАН України

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ  
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ  
ПРАГНЕНЬ УКРАЇНИ**

*Монографія*

*За редакцією О.О. Ашуркова*

Київ  
ІЕПД НАН України  
2015

УДК 339.54 : 339.92  
ББК Х916.8 + У9(2)8(4Укр)  
П 68

Рецензенти:

**Устименко В.А.** – доктор юридичних наук;  
**Джабраїлов Р.А.** – доктор юридичних наук

За редакцією кандидата юридичних наук О. О. Ашуркова

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Інституту економіко-правових досліджень НАН України  
(протокол № 32 від 27 січня 2014 р.)*

П 68      **Правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах  
реалізації інтеграційних прагнень України : монографія / за ред.  
О.О. Ашуркова ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. –  
Чернігів : Десна Поліграф, 2015. – 392 с.**

ISBN 978-617-7323-56-2

Розглянуто проблеми формування правового підґрунтя щодо підвищення ефективності господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, досліджено шляхи удосконалення правового забезпечення реалізації інтеграційного вибору України, надана оцінка можливих ризиків та наслідків такого кроку з метою забезпечення інтересів суспільства, держави та окремих суб'єктів господарювання. Запропонована Концепція правового забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму, яка вміщує в себе не тільки напрями вдосконалення господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, а й надає перелік конкретних заходів щодо досягнення поставленої мети.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів юридичних й економічних спеціальностей, робітників органів державної влади, всіх тих хто не є байдужим до напрямів інтеграційного вибору держави.

**УДК 339.54 : 339.92  
ББК Х916.8 + У9(2)8(4Укр)**

ISBN 978-617-7323-56-2

© Інститут економіко-правових  
досліджень НАН України, 2015

# ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА.....</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1. УДОСКОНАЛЕННЯ БАЗОВИХ ДЕФІНІЦІЙ ПРЕДМЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ.....</b>	<b>9</b>
1.1. Поняття господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.....	9
1.2. Зовнішньоторговельна діяльність як об'єкт господарсько-правового впливу держави.....	19
<b>РОЗДІЛ 2. СУБ'ЄКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....</b>	<b>26</b>
2.1. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності: загальні положення.....	26
2.2. Суб'єкти регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.....	49
2.3. Недержавні суб'єкти регулювання зовнішньої торгівлі.....	57
<b>РОЗДІЛ 3. ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....</b>	<b>69</b>
3.1. Поняття та загальні засади господарсько-правової відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	69
3.2. Господарсько-правова відповідальність за порушення правил здійснення окремих видів зовнішньоекономічних операцій.....	86
3.3. Особливості застосування санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні певних видів зовнішньоекономічних операцій.....	99
3.4. Господарсько-правова відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення правил валютних операцій.....	113
<b>РОЗДІЛ 4. АДАПТАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....</b>	<b>132</b>
4.1. Право Світової організації торгівлі як підґрунтя Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом.....	132
4.2. Організаційно-правові засади адаптації законодавства України до законодавства ЄС.....	141
4.3. Торговельна політика Європейського Союзу.....	157
4.4. Порівняльний аналіз основних правил конкуренції в Україні та Європейському Союзі.....	192
4.5. Конкурентні можливості України під час здійснення державних закупівель.....	206
<b>РОЗДІЛ 5. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В РАМКАХ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ.....</b>	<b>235</b>
5.1. Аналіз економічного блоку двосторонніх та багатосторонніх угод в рамках СНД.....	238
5.2. Правові механізми функціонування зони вільної торгівлі в рамках СНД.....	249
5.3. Перспективи розвитку взаємин України і СНД та їх правового забезпечення.....	259
<b>РОЗДІЛ 6. ПРАВОВИЙ ВИМІР ЄВРАЗИЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>270</b>
6.1. Договірно-правові засади створення Митного союзу (Єдиного економічного простору). Система права Митного союзу.....	270
6.2. Правові механізми забезпечення функціонування Митного союзу (Єдиного	

економічного простору).....	278
6.3. Питання правового забезпечення розширення та реформування Митного союзу та його взаємин з іншими країнами (інтеграційними утвореннями).....	296
6.4. Перспективи розбудови взаємин України з Митним союзом (Єдиним економічним простором), а також із створюваним Євразійським економічним союзом.....	303
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>312</b>
<b>КОНЦЕПЦІЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЗМІН ІІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕЖИМУ (ПРОЕКТ).....</b>	<b>317</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>339</b>

## ПЕРЕДМОВА

Шановні читачі, Вашій увазі пропонується монографія, яка являє собою частину результатів виконання наукового дослідження щодо механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму.

Сьогодні можна впевнено стверджувати, що з урахуванням наслідків світової фінансової кризи держава потребує вдосконалення та підвищення ефективності механізму впливу на економічні процеси з метою їх стабілізації та налагодженого функціонування в умовах поглиблення світових інтеграційних процесів. Державне регулювання господарської діяльності у сфері зовнішньої торгівлі у такому контексті має являти собою дієвий механізм узгодженої взаємодії відповідних нормативно-правових актів, які концептуально відповідатимуть вимогам не лише зовнішніх, а й внутрішніх економічних чинників.

Найбільший вплив на зміну міжнародно-правового режиму щодо механізму державного регулювання зовнішньоторговельною діяльністю на даний час мають угоди в рамках Світової організації торгівлі (далі – СОТ) [1], до яких приєдналась Україна, та наслідками глобальної кризи світової економіки.

Вимоги угод СОТ певною мірою обмежують можливості реалізації національних економічних інтересів унаслідок скорочення спектра інструментів торгової політики, які раніше були виключно компетенцією національних урядів. Проте у соціально-економічному контексті само по собі членство в СОТ, а точніше його наслідки, не може бути єдиним фактором, який вимагає вдосконалення механізму державного регулювання господарської діяльності у сфері зовнішньої торгівлі. Окрім зовнішніх чинників слід враховувати проблематичність внутрішніх, серед яких залежність країни від сировинного експорту та високотехнологічного імпорту, що обумовлює необхідність постійної уваги законодавця до найбільш дієвих складових механізму державного регулювання, спрямованих на досягнення збалансованості імпортно-експортних операцій.

У теоретико-методологічному аспекті за минулі роки поступово назріла необхідність розмежування понять діяльності зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної. При цьому така потреба носить не лише суто науковий характер, оскільки сьогодні підтвердженою практикою є той факт, що будь-який різновид господарської діяльності має свій сегмент зовнішньоекономічної діяльності, що так чи інакше здійснюється за участю так званого іноземного елемента, та який регулюється, окрім Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі – Закон «Про ЗЕД») [2], ще цілою низкою спеціальних нормативно-правових актів. Така ситуація склалася у зв'язку з тим, що переважна більшість положень Закону «Про ЗЕД» визначає принципи й порядок застосування тих чи інших інструментів державного впливу лише у сфері регулювання зовнішньої торгівлі товарами, а у Главі 37

Господарського кодексу України (далі – ГК України) [3] поки ще відсутні загальногалузеві положення щодо правового механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. В результаті під поняття зовнішньоекономічної діяльності підпадають такі різновиди господарської діяльності, які безпосередньо з нею не пов'язані. Таким чином, саме закріплення на законодавчому рівні поняття зовнішньоторговельної діяльності дає змогу на практиці суттєво звужити коло зовнішньоторговельних операцій до тих, які дійсно являють собою процес обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання різних країн.

На думку авторів доцільним вважається трансформація Закону «Про ЗЕД» у Закон «Про засади державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності», що відповідатиме потребам господарського обігу та Угодам СОТ до яких приєдналась Україна, а загально галузеві положення щодо правового механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності пропонується вмістити у Главі 37 Господарського кодексу України. Крім того, з метою кодифікації законодавства в галузі зовнішньої торгівлі надається пропозиція включити до базового закону також основні положення нормативних актів, що регламентують порядок застосування окремих інститутів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності у зв'язку з відсутністю у консолідованому вигляді його ключових засад.

Між тим, авторський колектив впевнений, що далеко не всі питання, які були поставлені при визначенні наукових завдань, вирішені у ході дослідження, але викладене в книзі може слугувати основою для подальшого пошуку юридичних засобів щодо розвитку та підвищення ефективності зовнішньої торгівлі, формування адекватного сьогоденню господарського механізму правового регулювання відносин у цій сфері та його нормативного закріплення.

У монографії зазначається, що історичний розвиток таких організацій як СОТ та ЄС передбачав, що країни до моменту інтеграції в зазначені об'єднання вже досягли певного стабільного рівня розвитку власних економік, а тому членство в них виступає цілком обґрунтованим логічним продовженням такого економічного розвитку в умовах наростаючої глобалізації. Саме тому напрями розвитку законодавства та дослідження європейських фахівців присвячені вдосконаленню наддержавного механізму правового регулювання, реалізації принципів свободи руху капіталу, осіб, товарів та послуг. Цьому присвячена і Конституція ЄС [4, с. 314–511], яка втілює не лише базові принципи громадянського суспільства, вона є підтвердженням ефективності обраного економічного курсу, незважаючи на негативні наслідки світової кризи. Відповідно до цього, при закріпленні будь-яких засобів, що містяться в директивах та інших актах ЄС, європейські законодавці виходять з того, що в кожній країні вже існує достатньо ефективний механізм правового регулювання, у тому числі зовнішньоторговельної діяльності. Таким чином, мета законотворення в ЄС полягає в узгодженні правових механізмів різних країн задля підвищення його економічного потенціалу.

Автори підкреслюють, що в даний час враховуються і наслідки світової фінансової кризи як для окремих країн, так і для міжнародних організацій і навіть неостанні економіки ЄС – Греції, Іспанії, Угорщини, на сьогодні становлять проблему для функціонування його налагодженого правового механізму. У зв'язку з цим у європейському соціально-політичному просторі вже підіймаються питання економічної доцільності подальшого функціонування СОТ, МВФ у їх нинішньому вигляді, що на вимагає суттєвої трансформації ключових підходів до взаємодії інтересів різних країн у рамках таких організації.

У монографії наголошується на тому, що наукою господарського права достатньо ґрунтовно розроблено поняття господарсько-правового механізму та його структури. Між тим, у теперішній час вітчизняний науковий простір представлений переважно економічними дослідженнями в сфері державного регулювання господарської діяльності, зокрема, зовнішньої торгівлі. Найбільш поширеними рекомендаціями виступають зниження залежності від сировинного експорту та високотехнологічного імпорту. Вивільнені ресурси так само рекомендується спрямовувати на прискорений інноваційний розвиток, у тому числі розвиток відповідної інфраструктури, яка б власно забезпечувала потреби у високотехнологічній продукції. Що стосується рекомендацій правового характеру, у тому числі в контексті економічних досліджень, то на жаль, вони носять загальний характер констатації факту, що існує необхідність вдосконалення вітчизняного законодавства, у тому числі у зв'язку із вступом країни до СОТ. Таким чином, вдосконалення дієвих господарсько-правових засобів, що забезпечуватимуть ефективно державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності, виступає як нагальна потреба у формуванні вітчизняного досвіду вирішення поставленої задачі.

Втілення цих пропозицій та тих, що викладені у Концепції правового забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму, якою завершується монографія, має сприяти вдосконаленню та підвищенню ефективності правового механізму державного регулювання господарської діяльності у сфері зовнішньої торгівлі.

Творчий колектив складається з наступних авторів: канд. юрид. наук О.О. Ашурков – наукове редагування всіх розділів, передмова, розділ 1, розділ 3, розділ 4 (підрозділи 4.1 та 4.2), висновки, Концепція правового забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму (проект) (підрозділи 1, 2 та 3); канд. юрид. наук А.В. Токунова – розділ 2 (підрозділи 2.2 та 2.3); канд. юрид. наук В.А. Малига – розділ 2 (підрозділ 2.1); канд. юрид. наук О.А. Ганіч – розділ 3; канд. юрид. наук М.М. Дутов – технічне редагування всіх розділів, розділ 4 (підрозділ 4.3); д-р юрид. наук С.С. Валітов – розділ 4 (підрозділ 4.4); юрист В.К. Малолітнева – розділ 4 (підрозділ 4.5); наук. співроб. О.Ю. Ілларіонов – технічне редагування всіх розділів, розділ 4 (підрозділ 4.1), розділ 5, розділ 6, висновки, Концепція правового забезпечення

державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму (проект) (підрозділ 2).

Авторський колектив висловлює велику подяку і глибоку вдячність д-ру юрид. наук В.А. Устименку та д-ру юрид. наук Р.А. Джабраїлову за рецензування монографії, критичні зауваження й корисні пропозиції.



# РОЗДІЛ 1

## УДОСКОНАЛЕННЯ БАЗОВИХ ДЕФІНІЦІЙ ПРЕДМЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

### *1.1. Поняття господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності*

Перш ніж сформулювати поняття «господарсько-правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності», необхідне звернути увагу на те, що тільки термінологічна визначеність у науковому дослідженні дає можливість охопити найбільш загальні правові проблеми, які розкривають специфіку предмета наукового дослідження, та на основі чого здійснюється вирішення конкретних практичних завдань. Ігнорування термінологічних невідповідностей стає головною перешкодою на шляху досягнення позитивного результату наукового дослідження, та у зв'язку із чим страждає й сама практика.

Попередньо слід наголосити на деяких принципових положеннях. По-перше, у дослідженнях, присвячених державному регулюванню зовнішньоторговельної діяльності, у більшості спеціально не розглядається питання розробленості термінологічних аспектів. Здебільшого автори використовують загально прийнятий понятійний апарат, при цьому його елементи визначаються, виходячи із власної думки про їх зміст. По-друге, понятійний апарат – певна система, що припускає наявність структурно-функціональних зв'язків елементів системи та прямих і зворотних зв'язків між її елементами. Застосування системного підходу при здійсненні дослідження є необхідним, що часто практично не використовується в роботах.

З огляду на завдання дослідження доцільно, базуючись на змісті понять державного регулювання економіки, узагальнюючи точки зору закордонних і вітчизняних юристів та економістів, розглянути термін «господарсько-правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності» згідно з його економіко-правовим змістом, визначити складові.

У науковій літературі та в практиці державного регулювання є різні визначення категорії «механізм». Слово «механізм» у перекладі з грецької означає «знаряддя», «машина». Механізм розуміють як послідовність станів, процесів, які характеризують певні дії, явища; як систему, пристрій, який визначає порядок якогось виду діяльності [5, с. 401]. Механізм також розуміють як систему тіл, призначену для забезпечення руху одного або декількох тіл у необхідному напрямку.

В економічній літературі поняття «механізм державного регулювання економіки» сформульовано нечітко. Мають місце дослідження, в яких ідеться про поле елементів, що утворюють механізм державного регулювання, але безпосередньо його суть не розкривається [6, с. 3]. Досить поширене визначення цього поняття як системи, що об'єднує мету й інструменти економічної політики [7, с. 48].

До визначення поняття «механізм державного управління» або «механізм державного регулювання» по-різному підходили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені – юристи: В. Авер'янов, Г. Атаманчук, Ф. Шамхалов, В. Бакуменко, В. Князєв, М. Корецький, Ю. Сурмін та ін. Так, на думку Г. Атаманчука, механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. На його думку, механізмом може бути сама держава, якщо розглядати її як форму суспільного самоуправління [8, с. 18]. У свою чергу, Ф. Шамхалов під механізмом держави в широкому розумінні визначає механізм практичної реалізації державної влади, а у вузькому – конкретний засіб впливу держави на суспільство для вирішення поставлених завдань або розв'язання протиріч [9, с. 39].

В. Бакуменко, В. Князєв, Ю. Сурмін, визначаючи складові структури методології державного управління, зазначають, що механізмами діяльності можуть виступати методи [10, с. 18]. У той самий час В. Князєв і В. Бакуменко визначають механізм державного управління й як практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей [11, с. 78].

Уявляється, що в науковому обороті та в законодавстві з категоріями «державне регулювання» та «державне управління» поводяться досить вільно. Єдності поглядів щодо співвідношення цих форм реалізації виконавчої влади серед науковців і законодавців немає, але деякі ключові спільні моменти виділити можна. Так, В. Авер'янов вважає, що державне управління – це діяльність органів особливого роду, зміст якої полягає у виконанні законів та інших нормативно-правових актів держави шляхом різних форм організуючого впливу на суспільні явища та процеси. Термін «державне регулювання суспільних процесів» він пропонує використовувати для позначення всієї сукупності напрямів реалізації державної влади з боку держави в інтересах організуючого впливу на життєдіяльність суспільства [12, с. 19]. В. Цветков зазначає, що тільки державне управління забезпечує функціонування та розвиток суспільства як єдиного цілого, а управління – це, насамперед, організуюча діяльність держави, спрямована на виконання її завдань і функцій [13, с. 230].

На думку О. Рябченко, поняття «державне регулювання» визначається як ширше, ніж «державне управління». Разом із тим вона зазначає, що ці поняття частково збігаються, оскільки державне регулювання створює умови для діяльності суб'єктів та об'єктів управління у напрямі, який є бажаним для держави і за яким відбуватиметься розвиток системи управління в цілому. При цьому державне регулювання передбачає кілька варіантів майбутньої діяльності керованих об'єктів, створюючи можливість діяти найефективніше. Державне регулювання розуміється саме як діяльність. Така діяльність пов'язана із створенням певних умов, тобто організаційним впливом, хоч і до певної міри непрямим [14, с. 315].

Слід погодитись із тим, що основний критерій розмежування повинен базуватися на відносинах власності. Тому, щодо об'єктів, які перебувають у державній власності, та щодо заснованих і діючих на базі цієї власності суб'єктів державою й її органами здійснюється безпосередньо управлінський, організаційно-господарський за своїм правовим змістом вплив та застосовується і регулювання, тобто встановлення правил і меж дозволеної поведінки. Щодо об'єктів і суб'єктів інших форм власності держава здійснює лише організуючий та регулюючий вплив, який визначається як «державне регулювання». З іншого боку, по відношенню до сфери державної власності держава встановлює правила гри й є безпосереднім гравцем – учасником зовнішньоторговельної діяльності, а по відношенню до сфери недержавної власності виступає лише як організатор і регулятор [15, с. 133]. Така позиція закладена і в основу законодавства, що регулює відносини у зовнішній торгівлі. Так, зі змісту Закону «Про ЗЕД» та назви його статей, наприклад ст. 8 «Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» та ст. 9 «Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності», впливає суть позиції законодавця.

Отже, категорія «державне регулювання» за своїм правовим змістом є більш широкою, ніж «державне управління» при здійсненні розмежування за критерієм, що базується на відносинах власності. Одночасно зазначимо, що правовий зміст категорії «державне управління» є складовою частиною та повністю поглинається змістом «державного регулювання».

Що стосується існуючих наукових поглядів щодо категорії «механізм державного регулювання», то О. Комяков вважає, що «його необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки» [16, с. 12].

На думку Л. Дідківської та Л. Головки, механізм макроекономічного регулювання ринкової економіки змішаного типу – це система макроекономічних регуляторів, що складаються з таких основних елементів, як ринкові регулятори, важелі державного впливу на економіку, корпоративне управління, інститут соціального партнерства [17, с. 21].

М. Корецький вважає, що зміст поняття «механізм державного регулювання економіки» можна визначити як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних функцій [18, с. 16].

Заслуговує на увагу позиція Н. Саніахметової, яка визначає суть механізму державного регулювання через призму виключно правового регулювання економічної діяльності фізичних та юридичних осіб [19, с. 145]. Існує також думка, що механізм державного регулювання економіки, її окремої галузі – це спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на базових принципах і функціях, забезпечуючи за допомогою певних форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для

досягнення поставленої мети та розв'язання протиріч. У той самий час вважається, що механізм державного регулювання є складовою системи державного регулювання, яка, крім того, охоплює суб'єктів регулювання (державні органи), об'єктів регулювання (суб'єкти ринку постачальників товарів, робіт, послуг; суб'єкти ринку споживачів послуг, суб'єкти інфраструктури ринку) [20]. Ми не поділяємо цю позицію, оскільки вважаємо, що суб'єкти й об'єкти регулювання є структурними складовими механізму. Слід вважати, що досліджуваний термін поєднує в своєму змісті як елементи статички (суб'єкти та об'єкти регулювання), що є структурою моделі державного регулювання, так і функціональні складові (засоби регулювання, які у поєднанні формують як регулюючий вплив держави, так і взаємодію учасників регулювання).

В цьому сенсі найбільш вдалим можна назвати підхід до даного питання В.М. Гайворонського та Є.М. Білоусова, які, згідно коментарю ст. 12 Господарського кодексу України, вважають, що головними елементами механізму державного регулювання економіки є суб'єкти, об'єкти, методи і засоби. Суб'єктами зазначеного механізму виступають носії, виразники та виконавці господарських інтересів, об'єктами – сфери, галузі економіки, а також явища та умови соціально-економічного життя країни. Під методами державного регулювання економіки ними розуміються способи впливу держави, через законодавчі і виконавчі органи, на сферу господарської діяльності з метою створення та забезпечення умов для діяльності господарюючих суб'єктів відповідно до національної економічної політики, яка реалізовується через застосування державою різноманітних засобів регулювання господарських відносин [21, с. 26].

Що стосується категорії «механізм правового регулювання», то вона розробляється у вітчизняній юридичній науці понад півстоліття, однак до теперішнього часу багато питань, пов'язаних із нею, залишаються дискусійними. Нині необхідність аналізу теоретичних конструкцій, які відбивають такий складний соціально-юридичний феномен як механізм правового регулювання диктує, у свою чергу, необхідність відбору і впорядкування пізнавальних засобів, визначення таких алгоритмів їх використання, при яких можна отримати максимальний науково-теоретичний результат.

З'ясовуючи сутність механізму правового регулювання, слід зазначити, що дана проблема не є новою, зона розглядалася багатьма вченими, проте вимагає глибшої розробки і продовжує залишатися актуальною і донині. Необхідно враховувати, що механізм правового регулювання не може існувати відокремлено від інших складових загального процесу правового регулювання і повинен розглядатись поряд із цілями, метою, засобами, предметом, методами та результатами даного явища [22, с. 14]. Дослідження механізму правового регулювання як комплексного динамічного явища ускладнено існуванням великої кількості підходів до з'ясування його змісту та сутності, що створює перешкоди для формування узагальнених уявлень про цю складну юридичну

категорію. Донині існують складнощі у формуванні єдиного розуміння самого поняття механізму правового регулювання, що крім іншого пов'язано з різними підходами до трактування механізму правового регулювання, що висловлюються вченими – правознавцями.

Зокрема, С.С. Алексєєв, наголошуючи на підвищеному значенні цього терміна, зазначає, що «поняття механізму правового регулювання дає змогу зібрати та систематизувати засоби правового впливу на суспільні відносини, визначити місце й роль того чи іншого юридичного засобу в правовому житті суспільства» [23, с. 229]. Він вважає, що під механізмом правового регулювання слід розуміти взяті в єдності всю сукупність юридичних засобів, за допомогою яких забезпечується дія права на суспільні відносини [24, с. 30]. Подібні визначення механізму правового регулювання даються й іншими фахівцями.

М.С. Кельман та О.Г. Мурашин, які визначають, що механізм правового регулювання – єдина система правових засобів, за допомогою яких здійснюється результативне правове впорядкування суспільних відносин і подолання завад, які стоять на шляху задоволення інтересів суб'єктів права [25, с. 372]. В цілому схожі визначення дають й інші сучасні теоретики права, зокрема, В.Д. Ткаченко та Є.Б. Ручкін зазначають, що механізм правового регулювання може бути визначений як система послідовно організованих юридичних засобів (явищ), за допомогою яких досягаються цілі правового регулювання [26, с. 413]. М.В. Кравчук наголошує, що механізм правового регулювання – це система різноманітних юридичних засобів, за допомогою яких здійснюється правове регулювання, тобто владний вплив на суспільні відносини [27, с. 197]. В.В. Сухонос зазначає, що механізм правового регулювання – це система організованих найпослідовнішим способом правових засобів, за допомогою яких здійснюється правове регулювання [28, с. 526]. П.М. Рабінович визначає механізм правового регулювання як систему всіх державно-правових (юридичних) засобів, за допомогою яких держава здійснює владний вплив на суспільні відносини [29, с. 136]. А.М. Колодій та В.В. Копейчиков зазначають, що сукупність правових засобів, за допомогою яких поведінка суб'єктів суспільних відносин приводиться у відповідність до приписів, що містяться у нормах права, називається механізмом правового регулювання суспільних відносин [30, с. 261].

Існують і дещо відмінні визначення механізму правового регулювання. Так, Г.О. Борисов зазначає, що механізм правового регулювання визначають як систему взаємодіючих правових засобів і способів перекладу нормативності права в режим упорядкованості суспільних відносин [31, с. 235]. В.А. Шабалін пропонує розглядати механізм правового регулювання у вигляді «переважно державної діяльності по впорядкуванню складної і динамічної сукупності соціалістичних суспільних відносин по приведенню їх у відповідність з об'єктивними законами розвитку» [32, с. 123].

У цілому всі запропоновані визначення механізму правового регулювання є подібними та у своїй сукупності пропонують розглядати механізм правового

регулювання в аспекті дії системи засобів правового регулювання на суспільні відносини, вони є системними за своєю сутністю, що є позитивною ознакою розуміння даного явища в зв'язку з тим, що існує можливість розглядати механізм правового регулювання через впорядковану певним чином сукупність взаємозв'язаних елементів, що становлять деяке цілісне утворення, яке має істотні властивості, що відрізняють його від інших явищ.

У межах нашого дослідження поняття механізму правового регулювання необхідно погодитися з О.Ф. Скакун, на чю думку механізм правового регулювання – це система правових засобів, способів та форм, за допомогою яких нормативність права перетворюється на впорядкованість суспільних відносин, задовольняються інтереси суб'єктів права, встановлюється та забезпечується правопорядок [33, с. 257]. Останнє визначення механізму правового регулювання, яке пропонує О.Ф. Скакун, слід вважати найточнішим, оскільки у ньому відображений зміст та основні ознаки механізму правового регулювання, зокрема такі як:

– механізм правового регулювання – це складова частина механізму соціального регулювання, специфіка якого є правовою, на відміну від моральної, етичної та інших. Дія механізму правового регулювання пов'язана із впливом інших соціальних регуляторів – моралі, релігії тощо.

– механізм правового регулювання є досить великою за обсягом категорією права, оскільки єднає разом багато явищ правової дійсності: правові засоби, способи, методи, предмет та форми правового регулювання.

– механізм правового регулювання – це не загальна сукупність, а система правових засобів, способів, форм, кожна частина якої знаходиться на своєму місці, виконує специфічні функції та взаємодіє з іншими явищами правової дійсності.

– механізм правового регулювання не є правовою системою, хоча досить близький до цієї категорії права, оскільки передбачає цілісність певних правових явищ [34, с. 512]. Відрізняється він від правової системи не лише за обсягом змісту, який вужчий за зміст поняття «правова система», а й тим, що механізм правового регулювання є динамічною частиною правової системи, від якої залежить результат правового регулювання загалом, задоволення інтересів суб'єктів права та відповідність поведінки учасників суспільних відносин до нормативних приписів.

Для розуміння механізму правового регулювання як системи правових засобів треба більш детально зупинитися на розгляді правових засобів як явищ правової дійсності. Поняття «засіб» є загальнонауковим, міждисциплінарним. Різні галузі науки досліджують різноманітні засоби – технічні, транспортні, фінансові, бюджетні, грошові тощо. В юридичній науці існують власні засоби з притаманними їм особливими властивостями. Категорія «засіб» у теорії права використовується у різних значеннях: щодо права загалом, щодо режимів правового регулювання та елементів його механізму. У правовому значенні термін «засіб» досить часто використовується у міжнародно-правових актах, внутрішньому законодавстві України, як у Конституції, так і в інших

нормативних актах. Наприклад, у Конституції України у ст. 55 визначається, що кожен має право після використання всіх національних засобів правового захисту звертатися за захистом своїх прав і свобод до відповідних міжнародних судових установ чи до відповідних органів міжнародних організацій, членом або учасником яких є Україна. Кожен має право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань [35].

Свого часу Б.І. Пугінський розглядав правові засоби як способи досягнення цілей суб'єктами цивільних правовідносин. Водночас, проблема дослідження правових засобів постала не лише як галузева, а й як загальнотеоретична, що потребує відповідних дослідницьких зусиль, спрямованих на її розробку, на створення інструментальної теорії права. Проблема дослідження правових засобів, їх місця та ролі у механізмі правового регулювання та правотворчому процесі стає дедалі актуальнішою. Без її належного вирішення неможливо буде оптимізувати дію механізму правового регулювання та підвищити ефективність його впливу на суспільні відносини.

Правовими засобами можна вважати такі правові явища, як норми та принципи права, правозастосовчі акти, юридичні факти, договори, суб'єктивні права, юридичні обов'язки, заборони, пільги, покарання, акти реалізації прав та обов'язків тощо. Саме правові засоби надають специфічність галузям та інститутам права. Категорія «правові засоби» дозволяє узагальнити всі явища (інструменти та процеси), які покликані забезпечити досягнення цілей, зафіксованих у законодавстві. Головним у теорії правових засобів є те, які соціальні завдання вони можуть вирішувати, де та яким чином їх можна застосовувати у практичній правовій діяльності для досягнення соціально корисних результатів [36, с. 13]. Правові засоби як поняття, покликані визначити функціональну, нібито прикладну сторону системи права. Проблема правових засобів полягає не лише у відокремленні в особливий підрозділ тих чи інших фрагментів правової дійсності, а й у баченні їх у світлі функціонального призначення як інструментів для вирішення суспільних завдань [37, с. 218].

Правові засоби можна визначити як своєрідний «будівельний матеріал» системи права. Хоча загальновідомим є те, що система права складається із норм і в даному випадку не можна заперечувати цього факту, все ж таки норма права складається із елементарних часток, якими є гіпотеза, диспозиція та санкція. Тобто норма права є правовим засобом, формою для елементарних часток. До того ж, інші елементи системи права – інститути, підгалузі та галузі є своєрідними правовими засобами. Отже, правові засоби уніфікують та узагальнюють усі ті явища, з яких складається правова дійсність. Певне поєднання правових засобів у правових режимах і методах правового регулювання надає специфіки галузям та інститутам права, визначає особливий порядок організації суспільних відносин, що дозволяє більш детально й ефективно їх регулювати.

Так, ч. 2 ст. 12 ГК України основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання визначає: державне

замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Згідно до ч. 3 цієї ж статті умови обсяги, сфери та порядок застосування окремих видів засобів державного регулювання господарської діяльності визначаються законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку. Серед законодавчих актів, які визначають основні засоби, що застосовуються державою до зовнішньоторговельних правовідносин, слід виділити Закон України «Про ЗЕД». Наприклад, згідно до ст. 7 «Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності» цього закону, регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України і т. ін.

У теорії права правові засоби визначені як інституціональні явища правової дійсності, що мають регулятивний характер [38, с. 218]. Особливість правових засобів, як явищ правової дійсності, полягає у тому, що вони розглядаються з точки зору їх функціонального призначення та ознак, які характеризують їх як інструменти для вирішення економічних та соціальних завдань. Тобто перед нами ті самі правові норми, нормативно-правові акти або договори, проте розглядаються вони як функціональні явища, інструменти для реалізації функцій механізму правового регулювання у суспільстві.

Окрім цього, правовим засобам притаманні певні ознаки, які відрізняють їх від інших явищ правової дійсності:

1) узагальнюючий характер правових засобів, тобто вони містять у собі прийоми та способи забезпечення інтересів суб'єктів права, у чому й проявляється їх соціальна цінність;

2) відображають інструментальний характер права, тобто правові засоби є основними «працюючими» елементами механізму правового регулювання;

3) призводять до правових наслідків, які відображають результат та ступінь ефективності механізму правового регулювання [39].

Отже, механізм правового регулювання є системою правових засобів, де правові засоби – це об'єктивні субстанціональні правові явища, що дозволяють реалізувати інструментальний характер механізму правового регулювання та задовольнити інтереси суб'єктів. Тобто, під механізмом правового регулювання слід розуміти систему правових засобів, що динамічно функціонують і взаємодіють з метою впорядкування суспільних відносин і здійснюють цілеспрямований результативний вплив на поведінку суб'єктів правовідносин. Склад галузевих механізмів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності (конституційно-правовий, господарсько-правовий, адміністративно-правовий, фінансово-правовий, цивільно-правовий, кримінально-правовий) формується з урахуванням специфіки певної галузі права.



Тепер що стосується господарського механізму. Дослідженню загального поняття «господарський механізм» присвячені праці Г.Л. Знаменського [40], Н.Ю. Круглової [41] та деяких інших авторів. Визначенню особливостей господарського механізму в окремих сферах господарської діяльності, зокрема, рекреаційній, у сфері охорони здоров'я, фінансовій, продовольчого забезпечення приділялась увага А.Г. Бобкової [42], В.М. Пашкова [43, с. 46–70], В.І. Полюховича [44], М.С. Кожуха і Г.Д. Джумагельдієвої [45] та ін. Проте питання, щодо комплексного дослідження господарського механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності залишається практично не розглянутим.

Поняття «господарський механізм» отримало своє перше обґрунтування майже п'ятдесят років потому, можна казати у минулому столітті. Між тим, не зважаючи на поширеність вживання цього терміну у здійснюваних у різні часи наукових дослідженнях з юридичної та економічної тематики, а також текстах нормативно-правових актів, питання щодо його сутності досі залишається достатньо дискусійним.

У нормативно-правових актах того часу термін «господарський механізм» використовувався у значенні способу організації поведінки людей та їх колективів у сфері економіки, способу організації суспільного виробництва, сукупності конкретних організаційно-економічних форм, способів та методів господарювання.

Г.Л. Знаменський визначає господарський механізм як заздалегідь встановлені державою правила, ретельно розроблений порядок суспільного виробництва (господарювання). Існування господарського механізму зумовлено необхідністю переведення вимог економічних законів в практичну діяльність господарюючих суб'єктів. За допомогою господарського механізму здійснюється «стиківка» базису та надбудови. Скрізь нього проходять лінії взаємодії економіки і права, економіки і політики. В механізмі використання економічних законів господарський механізм займає «серединне» місце, виконуючи функцію його приводу [46, с. 24–33].

М.С. Кожух та Г.Д. Джумагельдієва під господарським механізмом продовольчого забезпечення, у загальному вигляді розуміють систему правових норм, що регулюють правовідносини між суб'єктами господарювання та між цими суб'єктами і суб'єктами організаційно-господарських повноважень у сфері виробництва, розподілу, постачання та споживання продовольчої продукції [47, с. 85].

Як зазначає А.Г. Бобкова, в умовах радянського періоду господарський механізм розглядався як складова частина системи управління народним господарством, за допомогою якої рішення, що приймаються державними органами управління відносно шляхів і засобів розвитку держави, галузі, регіону, підприємства, трансформуються у систему інтересів людей та їх дії [48, с. 180–181].

Оглядаючи вищевикладені підходи до вирішення проблеми щодо сутності господарського механізму можна визначити господарський механізм

державного регулювання економіки як систему норм господарського законодавства за допомогою яких держава регулює відносини між учасниками цих відносин у сфері господарювання.

У залежності від особливостей здійснення господарської діяльності у різних сферах економіки визначається змістовне навантаження категорії «господарсько-правовий механізм». Так, А.Г. Бобкова надає поняття господарсько-правового механізму (стосовно здійснення рекреаційної діяльності), розуміючи під ним складну систему, яка включає в себе сукупність способів, засобів впливу на учасників господарських відносин (від суб'єктів господарювання до органів управління цією сферою на усіх рівнях), яка спрямована на підвищення зацікавленості у створенні якісних рекреаційних послуг, раціональному використанні рекреаційних ресурсів, забезпеченні конкурентоздатності рекреаторів, максимізацію доходів та їх оптимальний розподіл, захист законних прав та інтересів усіх її учасників, закріпленої у нормах діючого законодавства [49, с. 183].

Щодо фондового ринку господарсько-правовий механізм визначається В.І. Полуховичем як впорядкована нормами права система інструментів регулятивного впливу та відповідних взаємозв'язків між органами державної влади, саморегульованими організаціями та учасниками фондового ринку, яка функціонує шляхом застосування засобів державного регулювання господарської діяльності у відповідних формах державного регулювання фондового ринку та спрямована на: створення правових засад для організації розміщення та обігу цінних паперів та їх похідних; визначення вимог до створення та діяльності професійних учасників, а також здійснення регулювання відносин всіх учасників фондового ринку; забезпечення захисту прав інвесторів на фондовому ринку, а також ефективної роботи всіх ланок фондового ринку для сприяння розвитку інвестиційних процесів та розбудови соціально-економічної бази українського суспільства.

До складових господарсько-правового механізму державного регулювання фондового ринку, за думкою науковця, слід відносити такі елементи, як: а) органи державної влади, саморегульовані організації як суб'єкти регулювання; б) господарська діяльність учасників фондового ринку як об'єкт регулювання; в) засоби та форми державного регулювання фондового ринку [50, с. 76–77].

Слід погодитись з М.С. Кожух та Г.Д. Джумагельдієвою, які вважають, що господарсько-правовий механізм є своєрідним результатом поєднання господарського механізму і механізму господарсько-правового регулювання як сукупності правових засобів, за допомогою яких забезпечується регулюючий вплив на суспільні відносини, що виникають при здійсненні господарської діяльності та управлінні нею.

Поєднання елементів господарського механізму та механізму господарсько-правового регулювання у господарсько-правовому механізмі продовольчого забезпечення природним чином позначається на структурі останнього, яка включає наступні елементи: а) правові норми, які

регламентують відносини у сфері продовольчого забезпечення; б) господарські правовідносини у сфері продовольчого забезпечення; в) господарська діяльність у сфері продовольчого забезпечення. Зазначені структурні елементи господарсько-правового механізму є юридично пов'язаними взаємодоповнюючими ланками єдиного «ланцюга», кожна з яких має свою внутрішню структуру, механізм реалізації, власне призначення і конкретну мету.

## ***1.2. Зовнішньоторговельна діяльність як об'єкт господарсько-правового впливу держави***

Стаття 10 ГК України наголошує на суто регуляторному та захисному характері зовнішньоекономічної політики держави. Основними напрямками її реалізації є регулювання відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та застосування державою захисних заходів. В той же час втілення в життя зовнішньоекономічної політики має створювати сприятливі умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підсумки широкого кола досліджень надають підстави стверджувати, що традиційним і найбільш поширеним та розвинутим видом зовнішньоекономічної діяльності є зовнішня торгівля. Таким чином, можна констатувати, що одним з основних напрямів реалізації зовнішньоекономічної політики держави є державне регулювання зовнішньої торгівлі. При розгляді питання щодо сутності державного регулювання зовнішньої торгівлі в межах господарсько-правового підходу, є необхідність визначити поняття зовнішньоторговельної діяльності як об'єкта господарсько-правового впливу держави.

Насамперед слід зазначити, що аналіз нормативного матеріалу вказує на відсутність поняття «зовнішня торгівля» та «зовнішньоторговельна діяльність» в законодавстві України. Між тим, ст. 263 ГК України окремо регламентує господарсько-торговельну діяльність. Відповідно до зазначеної статті, господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. Частина друга цієї статті наголошує, що залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля. Таким чином, можна зробити висновок, що зовнішня торгівля є одним з видів господарсько-торговельної діяльності, відмінною рисою чого є її здійснення у сфері товарного обігу, який відбувається на зовнішньому ринку.

Між тим, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» від 15.06.2006 р.

№ 833 [51] термін «торговельна діяльність» вживається у значенні, наведеному у ДСТУ 4303-2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». Відповідно до затвердженого Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.07.2004 р. № 130 Національного стандарту України ДСТУ 4303:2004 торговельна діяльність визначається як ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [52]. Крім того, закріплено поняття торгівлі як виду економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних із цим послуг. У наведеному вище Наказі від 05.07.2004 р. № 130 надається також визначення внутрішньої торгівлі як торгівлі на внутрішньому ринку країни вітчизняними або імпортованими товарами.

У даному випадку має сенс згадати і попередню Постанову КМУ «Про Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення» від 08.02.1995 р. № 108, яка втратила чинність, згідно з якою торговельна діяльність визначалася як ініціативна, самостійна діяльність юридичних осіб і громадян щодо здійснення купівлі та продажу товарів народного споживання з метою отримання прибутку [53]. В цьому переліку може бути наведено і розуміння сутності поняття «внутрішня торгівля», котра трактується у вигляді суспільних відносин у сфері підприємницької діяльності з реалізації товарної продукції на внутрішньому ринку країни суб'єктами господарювання всіх форм власності, які охоплюють оборот засобів виробництва, споживчих товарів, оптову торгівлю і посередництво в торгівлі, а також роздрібну торгівлю [54]. Таке розуміння спирається на визначення предмету регулювання (або відповідний проект предмету) проекту Закону України «Про внутрішню торгівлю», який було внесено до Верховної Ради України (далі – ВРУ) 10.11.2011 р. та відкликано Урядом України 12.12.2012 р. [55].

Тобто за змістом наведеного, можна вести мову про те, що однією з рис торговельної діяльності є отримання прибутку і, таким чином, торговельна діяльність є підприємництвом – господарською діяльністю, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку (ч. 2 ст. 3 ГК України) та яка визначається як вид господарської діяльності (ст. 42 ГК України).

Для формулювання уточненого визначення поняття «зовнішня торгівля» слід звернути увагу також на деякі інші положення чинного законодавства України.

Так, в Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» надається (ст. 1, в редакції на момент написання тексту Розділу 1 монографії) загальне визначення торгівлі як будь-які операції, що здійснюються

за договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товари [56]. Згідно із ст. 9 цього Закону до видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, відноситься саме зовнішньоекономічна діяльність. Відповідно до вище викладеного, основною ознакою торгівлі є передача права власності саме на товари, якими є «будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі)» (ст.1 Закону «Про ЗЕД»). Крім того, у преамбулі цього Закону зазначено, що зовнішня торгівля є одним з видів зовнішньоекономічної діяльності.

Остання ж визначається не тільки у спеціальному законі, що її регулює, а й у ГК України і, слід зазначити, що це поняття має неоднозначну інтерпретацію у цих двох актах. Так, згідно із ст. 1 Закону «Про ЗЕД» її визначено як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ГК України представляє ЗЕД як господарську діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою (ч. 1 ст. 377).

Коло суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, які вказуються у Законі «Про ЗЕД» є дещо звуженим. У цьому визначенні присутні вітчизняні й іноземні суб'єкти господарської діяльності, але відсутня держава. Разом із тим Закон відносить її до переліку суб'єктів ЗЕД, оскільки в абзаці 2 його ст. 3 зазначено, що Україна в особі її органів, місцеві органи влади й управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у ЗЕД, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи. Вбачається за доцільне цю невідповідність виправити шляхом акценту уваги на учасниках відносин у сфері господарювання (ст. 2 ГК України).

Для з'ясування сутності поняття «зовнішня торгівля» не зайвим буде аналіз законодавства інших держав, зокрема, на предмет визначення зазначеного поняття. Законодавство частини країн колишнього СРСР, як і українське, оперують поняттям зовнішньоекономічна діяльність і у більшості випадків при її визначенні роблять наголос на переліку суб'єктів такої діяльності. Наприклад, згідно із Законом Туркменистану «Про зовнішньоекономічну діяльність у Туркменистані» під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється сукупність практичних дій державних органів, юридичних і фізичних осіб Туркменистану, які спрямовані на встановлення та розвиток зовнішньоекономічного співробітництва з іноземними державами, їх юридичними та фізичними особами, міжнародними організаціями [57]. Аналогічне визначення надає і Закон Республіки Узбекистан «Про зовнішньоекономічну діяльність», де ЗЕД визначена як діяльність юридичних і фізичних осіб Республіки Узбекистан, що спрямована на встановлення та розвиток взаємовигідних економічних зв'язків з юридичними і фізичними

особами іноземних держав, а також міжнародними організаціями [58]. Закон Таджикиської Республіки «Про зовнішньоекономічну діяльність Республіки Таджикистан» (в редакції законів від 28.02.2004 р. та 30.07.2007 р.) на відміну від двох попередніх визначень, ще детальніше розкриває коло суб'єктів ЗЕД, до яких відносить: державні органи, громадські організації, фірми, підприємства, асоціації, акціонерні товариства, концерти, спільні підприємства та підприємців [59].

Міжнародне законодавство, законодавство ЄС та угоди в рамках Світової організації торгівлі (далі – СОТ) не містять поняття «зовнішньоекономічна діяльність», користуючись термінами «взаємних торгових відносин», «міжнародної торгівлі», а Генеральна угода по тарифам і торгівлі (далі – ГАТТ) 1994 р. не містить визначення поняття «торгівля». В ЄС взагалі є відсутнім кодифікований акт в сфері державного регулювання зовнішньої торгівлі, тоді як у цілому ряді країн, зокрема, у державах-членах Митного союзу існування відповідного закону є загальноприйнятим явищем.

Так, законодавство Російської Федерації розмежує поняття «зовнішньоторговельна діяльність» та «зовнішньоекономічна діяльність». Відповідно до Федерального Закону РФ «Про основи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності» нею є діяльність із здійснення угод у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією й інтелектуальною власністю [60]. Але можна вважати, що більш вдалим було визначення, що закріплювалося у Федеральному Законі РФ «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» 1995 р., який втратив чинність. Закон 1995 року визначав зовнішньоторговельну діяльність як підприємницьку діяльність в сфері міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, в тому числі і виключними правами на них (інтелектуальна власність) [61]. Крім того, відповідно до Федерального Закону «Про експортний контроль» під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється зовнішньоторговельна, інвестиційна й інша діяльність, у тому числі виробнича кооперація, у сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності (правами на них) [62], із чого робиться висновок, що зовнішньоекономічна діяльність є ширшим поняттям ніж зовнішньоторговельна [63, с. 5].

Законодавство Республіки Молдова також розрізняє поняття зовнішньоторговельної та зовнішньоекономічної діяльності, проте визначення останньої у ньому відсутнє. У Законі Республіки Молдови «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» надається визначення тільки поняттю ЗЕД [64]. Під нею розуміється основний засіб здійснення світового обороту матеріальних та інтелектуальних цінностей, що реалізується у комплексі операцій і дій, предметом яких є обмін товарами, роботами та послугами на міжнародному рівні, що вносить певну невизначеність при розмежуванні цих двох понять.

Закон Республіки Казахстан «Про регулювання торговельної діяльності» визначає, зовнішню торгівлю як торговельну діяльність, пов'язану з вивозом з

Республіки Казахстан та (або) ввозом товарів в Республіку Казахстан (п.1 ст.1 Закону), тоді як торговельною є підприємницька діяльність фізичних та юридичних осіб, спрямована на здійснення купівлі-продажу товарів (п.10 ст.1 Закону) [65]. В Законі Китайської Народної Республіки «Про зовнішню торгівлю» під зовнішньою торгівлею розуміється експорт та імпорт товарів, технологій та міжнародна торгівля послугами (ст. 2 Закону) [66].

Щодо визначення поняття зовнішньої торгівлі не існує одностайної думки і серед науковців, більша частина яких визнає зовнішню торгівлю видом зовнішньоекономічної діяльності. Так, А.А. Попов вважає зовнішню торгівлю видом зовнішньоекономічної діяльності, який являє собою посередництво в тому чи іншому виді господарської діяльності українського суб'єкта між українськими виробниками і іноземними споживачами, іноземними виробниками і українськими споживачами, іноземними виробниками і іноземними споживачами, що має місце як на території України, так і за її межами [67, с. 257]. Гадається, що визначення зовнішньої торгівлі як посередництва не відповідає її дійсній сутності. У даному разі можна погодитись з думкою Г.Ф. Шершеневича, що посередництво між виробниками і споживачами при обігу економічних благ – це мета, яку має діяльність, що називається торгівлею [68, с. 24]. К.І. Толстая визнає зовнішню торгівлю, як особливу, складну форму господарювання, як вид зовнішньоекономічної діяльності, яка виходить за межі господарювання національного ринку і має специфічні риси в питаннях розрахунків; ціноутворення; якості товарів, робіт, послуг; об'ємів експорту-імпорту; відповідальності; поставок; механізмів здійснення даних відносин тощо [69, с. 89]. Авторка у даному разі вказує на особливі ознаки зовнішньої торгівлі, не торкаючись її суті і тому таке визначення залишає поза увагою таку її рису як суб'єкти зовнішньоторговельної діяльності, на яку звертають уваги практично всі дослідники.

Згідно до висновків О.Г. Міхєєвої «зовнішньоторговельна діяльність» – це будь-які операції, що передбачають передачу права власності на товари та/або послуги та передбачають перетин ними митного кордону держави» [70, с. 14]. Можна вважати, що така позиція бере до уваги не всі положення чинного законодавства, зокрема, не враховуються положення ст. 263 ГК України щодо здійснення цього виду діяльності відбувається на зовнішньому ринку у сфері товарного обігу.

Певний інтерес представляє запропоноване С.І. Юшиною визначення зовнішньої торгівлі як підприємницької діяльності, що здійснюється у сфері товарного обігу, який відбувається на зовнішньому ринку, побудованої на взаємовідносинах між її учасниками, спрямованою на реалізацію певної продукції за цивільно-правовими договорами, що передбачають передачу права власності на товари, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує реалізацію цих товарів шляхом надання відповідних послуг [71, с. 5].

Свого часу Г.Ф. Шершеневич вказував на зовнішню торгівлю як на вид торгівлі, що здійснюється між державами, між виробниками і споживачами, які

належать до різних держав. Такий підхід був також запропонований О.О. Ашурковим щодо визначення зовнішньоекономічної діяльності до якої автором пропонується відносити господарську діяльність, побудовану на взаємовідносинах суб'єктів господарювання, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах [72].

Що стосується такого критерію визначення зовнішньої торгівлі, як місцезнаходження комерційних підприємств суб'єктів цієї діяльності у різних державах, то останнім часом він набуває все більшого значення. Зокрема, такий критерій використано у Конвенції ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. [73], Віденській Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. [74], в розробленому Комісією ООН з права міжнародної торгівлі типовому законі про міжнародний комерційний арбітраж 1985 р. [75], який покладено в основу однойменного Закону України 1994 р. [76] та ін.

Сутність терміну «комерційне підприємство» (place of business – англ., `etablissement – фран.; інший можливий переклад – «місце ділового обзаведення», «місце підприємницької діяльності», «місце господарської діяльності», що значно ближче для вітчизняного розуміння) в конвенціях залишається не розкритим. Він не є рівнозначним поняттю «національність юридичної особи», яка визначається зазвичай за місцем реєстрації її статуту або знаходженням правління. Йдеться про постійне місце регулярного здійснення ділових операцій [77]. Можна з упевненістю стверджувати, що принцип місцезнаходження комерційних підприємств у різних країнах, як підстава для розмежування зовнішньої та внутрішньої торгівлі, придбав велике визнання і особливих заперечень не викликає.

Уявляється, що названа ознака має більш загальне значення для характеристики всіх зовнішньоекономічних відносин, а не тільки зовнішньоторговельних. Треба відзначити, що з юридичної точки зору такий підхід є більш виправданим і в силу відносної чіткості запропонованого критерію. У цьому зв'язку досить показово його вживання не тільки в міжнародних документах, що регулюють зовнішню торгівлю, а і в міжнародних конвенціях 1988 р. про лізинг та факторинг, типовому законі про міжнародний комерційний арбітраж 1985 р. та ін.

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 1, слід відзначити наступне:

1. в контексті теми, що досліджується, господарсько-правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності є системою господарсько-правових засобів, за допомогою яких держава регулює зовнішньоторговельні відносини з метою зменшення негативних наслідків від змін міжнародно-правового режиму зовнішньої торгівлі;

2. спираючись на вищевикладене можна констатувати, що до зовнішньоторговельної діяльності слід відносити господарську діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, побудовану на взаємовідносинах між її учасниками, які самі та / або комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах. У визначенні будь-якого поняття прийнято відображати



найбільш часто поширені, типові риси предмета регулювання. На наш погляд, надане визначення зовнішньоторговельної діяльності розкриває її суть як об'єкта державного регулювання та заслуговує на нормативне закріплення, що сприятиме єдиному розумінню цього основного виду зовнішньоекономічної діяльності, подальшому дослідженню теоретичних та практичних аспектів її правового регулювання, вдосконаленню законодавства у цій сфері та практики його застосування і в кінцевому результаті ефективній реалізації зовнішньоекономічної політики держави.

## РОЗДІЛ 2

# СУБ'ЄКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### *2.1. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності: загальні положення*

Еволюція зовнішньої торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків за роки незалежності призвела до істотної лібералізації уявлень про модель правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Щось схоже відбулося і з українською моделлю взаємозв'язку (взаємозалежності) права, держави і суспільства; проте не буде перебільшенням зазначити, що ЗЕД еволюціонувала глибше, ніж багато інших сфер. У першу чергу це відбулось, через уніфіковані ділові звичаї, які суб'єкти господарювання в Україні та органи контролю змушені були повністю запозичити (візьмемо за приклад умови поставки, які повністю позичили Інкотермс та Конвенцію з міжнародного продажу товарів, платіжні умови, що ґрунтуються на Уніфікованих правилах акредитиву, інкасо, чи питань розрахунків, де інфраструктура SWIFT, VISA чи MasterCard є недоторканою незважаючи на досить суворе законодавство й переважно дозвільну систему розрахунків всередині України). Разом з тим, система правового регулювання ЗЕД відстає від потреб практики, що знайшло своєрідне підтвердження у зловживаннях і правопорушеннях, які найчастіше здійснюються органами державної митниці, прикордонної служби, міністерства економіки й у відносинах за їхньої участі.

Основні засади сучасного правового регулювання суб'єктного складу учасників ЗЕД були закладені у 1991 р. в Законі України «Про ЗЕД». Відсутність серйозних наукових досліджень цього питання призвела до появи проблем щодо здійснення конкретних видів зовнішньоекономічних операцій. Зокрема, без уваги законодавця довгий час залишався такий суб'єкт ЗЕД як об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами, або юридичні особи, майно (та/або) капітал яких знаходиться повністю у власності нерезидентів.

У 2004 р., з набуттям чинності двох кодексів – Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) та ГК України, ситуація істотно змінилася. По-перше, ГК України зафіксував нове поняття ЗЕД. Якщо відповідно до Закону України «Про ЗЕД» основною ознакою даної діяльності була наявність українського та іноземного суб'єктів, а місце здійснення діяльності не мало значення, то тепер під ЗЕД суб'єктів господарювання розуміють господарську «діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України майном, зазначеним у частині першій ст. 139 ГК України, та/або робочою силою». Це охоплює, зокрема, імпорт без увезення чи експорт без вивезення, у тому числі в правочинах між українськими суб'єктами господарювання.

Необхідність цього нового дослідження питань, таким чином, виправдана та й зумовлена змінами та доповненнями до ГК України та ЦК України в 2004–2013 рр., інтеграційними процесами, зокрема, набуттям Україною членства у

Світовій організації торгівлі, яке передбачає режим найбільшого сприяння (поступове зниження й заборону збільшення митних бар'єрів) у торгівлі товарами для суб'єктів господарювання з інших країн-членів СОТ; просуванням у багатосторонніх переговорах щодо надання послуг (General Agreement on Trade in Services), що передбачає режим найбільшого сприяння та обмеження бар'єрів у торгівлі послугами; юридична й технічна готовність України до підписання угоди про асоціацію із Європейським Союзом (далі – ЄС), положення якої передбачають національний режим ведення підприємницької діяльності (українських суб'єктів господарювання в ЄС, а суб'єктів підприємництва ЄС – в Україні), вільну та безмитну торгівлю між Україною та ЄС, поступового скасування обмежень на рух капіталу та робочої сили у двосторонніх відносинах, заморожування обмежень на рух капіталу у відносинах із третіми країнами. Аналіз міжнародно-правових актів, іноземного досвіду вказує на недосконалість норм ГК України та Закону України «Про ЗЕД», необхідність їх реформування, істотного оновлення. Як видається, ГК України повинен відігравати провідну роль у систематизації законодавства про ЗЕД. Його розділ VII, присвячений цій діяльності, повинен бути переглянутий у контексті стратегічної мети України – вступу до Єдиного ринку. Навіть за тактичних відступів чи зміни зазначеної стратегії (така зміна, хоч і можлива, не здобуває достатньої аргументації), законодавство ЄС є найстарішим і найрозвиненішим з систем нині чинних міжнародних об'єднань. Отже, можемо узяти за основу те, що принципи роботи митного союзу та єдиного ринку ЄС проходять рецепцію в інших економічних об'єднаннях країн, тому адаптація Україною правових принципів ЗЕД ЄС є, у певному розумінні, невідворотною. З цього огляду, розділ VII ГК України повинен містити розрізнення у транскордонному контексті споживчих та господарських (власне ЗЕД) відносин, а також композиційно включати підрозділи про:

- рух товарів у ЗЕД;
- рух послуг у ЗЕД;
- рух капіталу у ЗЕД;
- регулювання права здійснення господарської діяльності в Україні іноземними суб'єктами господарювання; та
- рух робочої сили – норми-відсилання до галузевого законодавства й розмежування предмету регулювання.

Як видно з переліку, нинішній розділ про іноземні інвестиції повинен бути доповнений дзеркальним розділом про експорт капіталу, а спеціальні та вільні економічні зони перенесені з розділу VIII (спеціальні режими господарювання) у спеціальні режими ЗЕД, де є особливості руху робочої сили чи капіталу, товарів чи послуг тощо.

По-друге, положення ст. 378 ГК України суб'єктів ЗЕД прирівнюють до суб'єктів господарювання з виключенням таких учасників як підрозділи (структурні одиниці) іноземних суб'єктів господарювання, які не є юридичними особами за законодавством України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України і зареєстровані в порядку,

встановленому законом. Слід зазначити, що останні збереглися в якості суб'єктів у Законі України «Про ЗЕД».

Таким чином, правове регулювання ЗЕД потребує істотного оновлення, починаючи з базових понять. Одним із ключових у питанні державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні є аспект суб'єктного складу відповідних правовідносин. В рамках цієї теми доцільним є розгляд двох пластів матеріалу: щодо безпосередньо суб'єктів ЗЕД, та стосовно суб'єктів, які здійснюють управління цією галуззю.

Розглянемо правовий статус кожного з зазначених учасників ЗЕД. У якості суб'єктів господарювання можуть виступати:

- **фізичні особи** (громадяни України, іноземці та апатриди), які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці (ст. 55 ГК України). Буквальне тлумачення цієї норми призводить до думки про необхідність реєстрації в якості суб'єкта підприємницької діяльності України усіх фізичних осіб, незалежно від їх громадянства та доміцилію. Між тим, правовий статус фізичних осіб як суб'єктів ЗЕД докладно розроблений та закріплений у Законі України «Про ЗЕД», норми якого є спеціальними стосовно ГК України. Разом із тим, не зрозуміла логіка законодавця, який у ст. 3 зазначеного закону зафіксував, що всі фізичні особи – суб'єкти ЗЕД повинні бути доміцильовані на території України. При цьому ст. 5 того ж закону вже розділяє фізичних осіб на тих, які мають доміцилій на території України (для них державна реєстрація у якості підприємців – обов'язкова умова здійснення ЗЕД), та тих, хто такого не має. До того ж, дещо проблематичною стає реалізація вимоги закону відносно осіб, доміцильованих за межами України. Аби бути учасниками ЗЕД вони мають бути суб'єктами господарювання за особистим законом (тобто законом тієї держави, громадянами якої вони є, або на території якої знаходиться їх доміцилій). У державі не опрацьовані механізми перевірки подібних обставин (наприклад, довідка певного змісту, видана компетентними органами держави перебування, яка пройшла консульську легалізацію чи спрощене підтвердження адреси громадянами, що мають безвізовий режим перебування у країні). Немає можливості вивчати законодавство кожної іноземної країни для виявлення відповідності, тому таку функцію перекладають на українського контрагента, який бажає укласти контракт з іноземним громадянином або апатридом. Законодавча типологія фізичних осіб – нерезидентів (на валютних та податкових) також створює практичні труднощі визначення обсягу правоздатності фізичних осіб в ЗЕД. Зокрема, це валютні перекази всередині України (до 4 кварталу 2013 р. дозволені для іноземних громадян як отримувачів [78]), інвестиційні рахунки в іноземній валюті (доступні для іноземних громадян, вірогідно, також до 4 кварталу 2013 р. [79]) та можливість, в певних межах, переміщення валютних цінностей через кордон України без ліцензії Національного банку чи Міністерства економічного розвитку та торгівлі [80].

- *господарські організації*, до яких закон відносить підприємства та об'єднання підприємств, а також інші організації, утворені для здійснення господарської діяльності та зареєстровані в установленому порядку. Слід зазначити, що ЦК України не містить поняття «господарські організації», йдеться лише про юридичні особи. Між тим, це не рівнозначні поняття, бо останні є одним з видів господарських організацій. Наприклад, господарською організацією є об'єднання підприємств, але воно не конче є юридичною особою. Окремо слід зазначити, що ЦК України та ГК України по-різному характеризують правовий статус вказаних суб'єктів. Наприклад, ст. 83 ЦК України фіксує, що «юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, встановлених законом» [81], а товариства, у свою чергу, поділяються на підприємницькі та непідприємницькі (мета такого поділу не дуже зрозуміла, бо непідприємницькі однаково можуть здійснювати підприємницьку діяльність, в силу закону, поряд зі своєю основною діяльністю). Між тим, ЦК України та ГК України по-різному визначають господарське товариство: якщо для цивілістів головною ознакою є наявність статутного капіталу, розподіленого на частки між учасниками (відсутня навіть мета у вигляді отримання прибутку), то для господарників на першому плані порядок створення на засадах угоди юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в управлінні підприємницькою діяльністю товариства з метою одержання прибутку. Треба зазначити, що ЦК України не містить поняття «підприємство», й серед юридичних осіб такого суб'єкта немає, тобто співвідношення юридичної особи, підприємства та установи є великою таємницею.

Стаття 63 Господарського кодексу встановлює, що в Україні підприємства можуть створюватися та функціонувати у різних організаційно-правових формах (залежно від форм власності). ГК України запровадив новелу, що в Україні можуть створюватися та функціонувати суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями у таких формах:

1) **підприємство з іноземними інвестиціями** (ст. 116 ГК України) – іноземна інвестиція становить щонайменше десять відсотків статутного фонду. Таке визначення зовсім не поліпшило правове становище суб'єкта, який існує з 1996 р., коли був прийнятий Закон України «Про режим іноземного інвестування», бо чинне законодавство не закріплює ані мінімум, ані максимум статутного фонду для підприємств за винятком акціонерних товариств, у тому числі страхових компаній, банків, та товариств з обмеженою (додатковою) відповідальністю із спеціальним статусом – наприклад, фінансової компанії, кредитної установи тощо. Тому частка у «десять відсотків» не говорить про реальний розмір іноземної інвестиції, який варто було б зумовити мінімальним обсягом у співвідношенні із мінімальною заробітною платнею. Водночас, для земельних відносин таке визначення не принесло реальних наслідків, адже навіть частка менше одного відсотка у статутному капіталі суб'єкта господарювання становить ефективну перепону для власності на землю, у випадках, коли закон обмежує коло власників юридичними особами України;

2) **іноземне підприємство** (ст. 117 ГК України) – в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100%, діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб або придбане повністю у власність цих осіб. Такі підприємства не можуть створюватися у галузях, визначених законом, які мають стратегічне значення для безпеки держави, але такі галузі досі не визначені через глибоку залежність економіки України від міжнародної кооперації, отже, можливість залишається теоретичною: для авторитарного (протекціоністського) політичного режиму чи якщо Україна обійматиме провідні позиції у певній царині економіки й застерігатиме своє лідерство у такий спосіб – через протидію економічній розвідці.

На практиці виникає питання про співвідношення трьох понять «підприємство з іноземними інвестиціями», «іноземне підприємство» та «спільне підприємство». Останнє поняття закріплено у Законі України «Про ЗЕД», коли ж у 1996 р. був прийнятий Закон «Про режим іноземних інвестицій», то ж чимало правників вважали, що таких підприємств не існує. Між тим, вони продовжують функціонувати і за чинних умов, що можна побачити у статистичних звітах, хоч нові спільні підприємства не створюють. Для них характерною є (а) наявність двох та більше засновників та (б) участь як українського суб'єкта, так і іноземного інвестора.

Спільні підприємства не створювалися у формі приватного підприємства (бо для цього було не досить одного засновника), але вони могли бути перетворені із товариства з одним учасником. Слід сказати, що у доктрині термін «спільне підприємство» еволюціонує у поняття, аналогічне «joint venture» чи «спільна діяльність», себто означає господарську діяльність, де майнову відповідальність розподілено серед двох чи більше суб'єктів господарювання, при цьому країна походження капіталу не має значення, так само, як і організаційно-правова форма господарювання: це може бути договірне утворення (таке, як просте товариство, угода про розподіл продукції) чи організація із статусом юридичної особи – акціонерне товариство тощо.

Для іноземного підприємства основна ознака – відсутність національного капіталу у статутному фонді, при цьому підприємство може мати як одного засновника, так і більше. На наш погляд, ригідність цього поняття слід коригувати. Телеологія інституту іноземних підприємств полягає в розрізненні суб'єктів господарювання, що теоретично підпадають переважно іноземному законодавству, від суб'єктів українських. З огляду на змістовне наповнення такого критерію, слід зауважити, що така можливість виникає вже у власників частки понад 60% голосів – у товаристві з обмеженою відповідальністю, понад 75% – в акціонерному товаристві тощо. Крім того, є фактичні відносини контролю, що впливають не з переважної долі власності, а з «позалаштункових» домовленостей: довіреностей, доручень, договорів між учасниками, інших узгоджених дій тощо. Слушним прикладом для наслідування можна вважати законодавство про суб'єкти господарювання державної форми власності, яке визначає, що державний інтерес не можна ігнорувати там, де ця власність складає 25% та більше голосів. Поряд із

формальним володінням, варто встановити й мінімальні критерії контролю – тут можна спертися на інститут дочірніх (залежних) підприємств та законодавство про економічну конкуренцію (інститут контролю, вирішального впливу тощо). Таким чином, інститут іноземного підприємства вимагає значного удосконалення, аби стати інструментарієм для досягнення цілей національної безпеки, зокрема економічної, й підштовхнути розвиток відповідного законодавства.

Підприємство з іноземними інвестиціями (ПІІ) є найширшим з трьох понять (поряд із «спільним підприємством» та «іноземним підприємством»), для нього встановлена лише мінімальна частка іноземної інвестиції, але не встановлена максимальна (може бути 100%). Оскільки ПІІ може створюватися як з участю української сторони, так і без неї (за участю лише іноземних суб'єктів), то воно вміщує в себе два інших поняття – спільне підприємство (СП) та іноземне підприємство (ІП), які, наразі є лише окремими видами ПІІ.

Багатоукладність економіки, принцип рівноправності форм господарювання постійно ставлять питання реформи правової політики основних сфер діяльності суб'єктів господарювання; висока конкуренція країн за приплив зовнішніх інвестицій та позитивний баланс торгівлі (себто не так зменшення імпорту, як збільшення експорту) стимулює творчий підхід до стимулювання ЗЕД у поєднанні із загально правовими принципами, що випливають із верховенства права. Не викликає сумніву, що реформи повинні узгоджуватися з концепцією економічної безпеки, а ті, не в останню чергу, із досягненнями політекономічної думки.

Господарське законодавство про ЗЕД є одним з ключових, що пов'язують основні аспекти національної безпеки й інтереси суб'єктів господарювання. Законодавство про ЗЕД нині базоване переважно на концепції перехідного періоду від економіки централізованого планування до багатоукладної, внаслідок чого створений досить аморфний масив норм в актах різної юридичної сили, які перебувають у колізії та конкуренції одна з одною. Це, звичайно, значно ускладнює кваліфікацію правового статусу суб'єктів ЗЕД і в цілому ситуацію можна оцінити як критичну чи близьку до неї.

Кодекси (Господарський та Цивільний), прийняті у 2003 р., не мали практичного впливу на формування законодавства про ЗЕД, хоча і містять прогресивні для даної сфери рішення, як доктринального, так і техніко-юридичного характеру. При цьому системного дослідження правового статусу суб'єктів ЗЕД вчені-юристи України не проводили. Рівень юридичної розробки вказаної проблеми залишається вкрай низьким. Увага юристів зосереджена, в основному, на процесуальних аспектах взаємодії суб'єктів господарювання з регуляторними органами, а також на проблемах, пов'язаних із зовнішньоекономічними договорами. Таким чином, побічно підтримується дуалістичний підхід до правового регулювання ЗЕД.

Вчені аналізують окремих учасників зовнішньоекономічних відносин, не розглядаючи загальної картини. Особливої уваги заслуговують розробки у цій сфері І. Щербак, яка розглядає поняття постійного представництва, у тому

числі, і стосовно ЗЕД [82], зокрема, підвищення ефективності правового регулювання створення та діяльності постійних представництв іноземних суб'єктів господарювання в Україні. Проблеми систематизації законодавства та змін у правовому статусі суб'єктів ЗЕД були предметом аналізу В. Малиги [83] у зв'язку з прийняттям ГК України та ЦК України.

Чинна законодавча концепція суб'єкта ЗЕД вразлива до критики: остання редакція ст. 3 Закону України «Про ЗЕД» датується 2004 р. і дозволяє стверджувати, що суб'єктами ЗЕД в Україні є, з одного боку, всі суб'єкти господарювання, оскільки довгий перелік, зазначений в статті, охоплюється поняттям у ст. 55 ГК України. Крім суб'єктів господарювання, Закон пропонує вважати суб'єктами ЗЕД всіх фізичних осіб (оскільки кожна людина є фізичною особою, має правоздатність і дієздатність), що суперечить власне визначенню ЗЕД у ст. 1 Закону: «Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність *суб'єктів господарської діяльності* України та іноземних *суб'єктів господарської діяльності*, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами».

Не заперечуючи можливостей громадян вступати у трансграничні майнові відносини, дозволимо собі висловити сумнів щодо необхідності та доцільності застосування спеціального режиму або спеціальних процедур до окремих громадян, що замовляють собі, наприклад, товари за каталогом, телекомунікаційні послуги, ліки чи медичні послуги. Існують спеціальні закони, які регулюють відносини щодо ввезення та вивезення, а також пересилки товарів фізичними особами, що не ведуть господарську діяльність, на митну територію України. При цьому режим, призначений не для суб'єктів господарювання, на практиці виявляється і простіше, і дешевше. Натомість, громадяни, що ведуть господарську діяльність як зареєстровані належним чином суб'єкти підприємницької діяльності, можуть здійснювати ЗЕД за режимом, існуючим для господарських організацій. Таким чином, ГК України та Законі України «Про ЗЕД» повинні узгоджувати правоздатність фізичної особи до ЗЕД зі спеціальною правоздатністю такої особи як суб'єктів господарювання (підприємців, об'єднань, товариств тощо).

Звертаючись до суб'єктів господарювання, які здійснюють ЗЕД, відзначимо, що сучасне законодавство не дає підстав сприймати ЗЕД як спеціальну діяльність, тим більше, що в Україні на експортні та імпорتنі операції від середини 1990–х рр. припадає більше половини ВВП, - тобто до ЗЕД, прямо чи непрямо (через контрагентів, імпорتنі складові, транскордонний рух даних чи обробку платежів тощо), залучені всі суб'єкти господарювання України.

Отже, розрізнення суб'єктів ЗЕД та суб'єктів господарювання є рудиментом централізованої економіки радянських часів, де водорозділ ішов між «вітчизняним» та «іноземним» не лише за корпоративними, але й ідеологічними засадами; тому суб'єктів ЗЕД треба визнати ідентичними суб'єктам господарювання, якщо інше, в порядку винятку, не передбачене законом чи статутними (засновницькими) документами суб'єкта



господарювання. Відповідним чином необхідно змінити редакцію ст. 5 Закону України «Про ЗЕД».

Суб'єкти господарювання реалізують власну правосуб'єктність у багато способів. Зокрема, норми про юридичну особу цивільного законодавства встановлюють, що вони реалізують правосуб'єктність через свої органи; таким чином, цивільне право закріплює організаційну теорію юридичних осіб. Господарське право, не заперечуючи цього повністю, зазначає також майнову складову – розподіл майна як необхідну ознаку організації господарської діяльності. Серед способів реалізації господарської правосуб'єктності слід відзначити створення в Україні структурних підрозділів іноземного суб'єкта господарювання, які дозволяють розширити царину діяльності відповідного суб'єкта, і то не в одному вимірі. Хоча і досі триває дискусія про наявність у структурних підрозділів самостійного статусу суб'єкта господарювання, водночас, не піддають сумніву той факт, що саме через такі структурні елементи безпосередньо реалізують частину правосуб'єктності інші учасники господарських правовідносин, а саме – іноземні господарські організації та громадяни, прості товариства без статусу юридичної особи. Створення структурних підрозділів є досить поширеною практикою та гідною альтернативою складним господарсько-організаційним відносинам, які передбачають створення залежних (дочірніх) підприємств зі статусом юридичної особи. Перетворення господарсько-організаційних відносин у внутрішньогосподарські є зручним способом спрощення управлінських процедур та зменшення адміністративної роботи з планування та здійснення злагодженої роботи усіх підрозділів суб'єкта господарювання, підпорядкованого іншій юрисдикції, ніж українська.

Господарська діяльність іноземних суб'єктів господарювання на території України ускладнюється значною віддаленістю місця заснування такого суб'єкта від місця фактичного здійснення операцій, тому вони часто створюють певні структурні підрозділи з місцем знаходження, максимально наближеним до сфери господарського впливу. Ця практика є значною з наукової та прикладної точок зору, тому її правовий режим заслуговує на окреме дослідження. Констатуємо, що чинне лаконічне врегулювання відносин між головним органом та структурним підрозділом є незадовільним, адже діяльність структурного підрозділу є регулярною; вона невід'ємно пов'язана із господарською діяльністю, виробничими процесами, крім того часто виникають тристоронні відносини між структурними підрозділами та головним органом, які вимагають керівних засад на розв'язання суперечностей у горизонтальних зв'язках між структурними підрозділами, гарантіями їх діяльності з боку головного органу, балансу між збереженням майна господарської організації та забезпеченням прав контрагентів у відносинах із структурними підрозділами. Складність внутрішньогосподарських відносини може складати разючу відмінність від разових правочинів, на які уповноважує довіреність. Структурні підрозділи є необхідними складовими господарсько-організаційного розвитку великих та середніх підприємств, наприклад,

кредитних та фінансових установ, мереж роздрібної торгівлі та побутового обслуговування, оптових торговців та дистриб'юторів, транспортних організацій тощо. Проблема відносин з головним органом є глобальною, оскільки зачіпає правовий статус суб'єктів господарювання в цілому та визначення їх форм і видів, а не лише суб'єктів ЗЕД. Важливо підкреслити, що чинне законодавство дає підстави для розгляду питання про самостійну зовнішньоекономічну правосуб'єктність структурних підрозділів суб'єкта господарювання. Самостійним видом суб'єктів ЗЕД, з огляду на практику, є структурні підрозділи іноземних суб'єктів господарської діяльності, що є повноцінним суб'єктом ЗЕД та оподатковуються наче самостійні підприємства, але при тому не мають статусу повноцінного суб'єкта господарювання. Крім того, юридична практика формує широке поле для дослідження можливостей створення структурних підрозділів громадянина-суб'єкта підприємництва (ГСП), хоча ГК України прямо надає право створення структурних підрозділів лише господарським організаціям. Водночас, представник громадянина-суб'єкта підприємництва є усталеною термінологічною та практично реалізованою конструкцією.

Законодавство України використовує декілька термінологічних конструкцій стосовно підрозділів, які створюють суб'єкти господарювання (юридичні особи), чи їх окремі види (див. табл.). Така розмаїтість повинна мати належне обґрунтування чи поступитися більш уніфікованому підходу.

### Термінологічні позначення структурних підрозділів

<i>частого вжитку:</i>	<i>поодинокого вжитку:</i>
підрозділ – ст. 378 ГК України	структурна одиниця (акти Кабінету Міністрів України, Національного банку України) [84]
відокремлений структурний підрозділ – ст. 40 ГК України	виробничий підрозділ (ст. 68)
структурний підрозділ (виробничий чи функціональний) – ст.ст. 3.7, 40.4, 64, 141, 145, 251, 283, 287, 292, 392 ГК України	окремий підрозділ (ст. 146 ч. 1);
відокремлений підрозділ – ст. 19, 54, 58, 64, 117 ГК України	виробнича одиниця (ст. 260 ГК України)
відокремлений структурний підрозділ – ч. 3 ст. 209 ГК України.	

*Підрозділ* має найширше значення у контексті управління, оскільки так позначають будь-яку структурну складову цілого (наприклад, підрозділом називають частини Книги ЦК України – більші за главу, але менші за розділ). Така загальна назва, проте, не є чітко визначеною у господарському законодавстві, або ж означає будь-яку господарську одиницю, меншу за суб'єкт господарювання – від найбільших (дирекцій чи філій) до найменших (відділків) (див. ст. 280 ГК України). Тому слідом за ГК України пропонуємо застосовувати цей термін як збірний термін для філій, представництв та відділень (ст. 58 ч. 17), будь-яких підсуб'єктів господарювання (ст. 280 ч. 1 абз. 4, ст. 331), синонім «відокремленого підрозділу» (ст. 64 ч. 4) та для позначення організаційної форми діяльності іноземних суб'єктів господарювання на території України (ст. 378). Останнє значення під застереженням, що

правосуб'єктність іноземної юридичної особи в Україні визначають за правом держави, у якій юридична особа зареєстрована (іншим чином створена) – відповідно до Закону України «Про міжнародне приватне право».

В цьому та усіх інших випадках, означених в попередньому абзаці, терміни «*підрозділ*» та «*структурний підрозділ*» є взаємозамінними. Тому, можливо, слушним було б замінити термін «підрозділ» та термін «структурний підрозділ» у всіх розглянутих випадках, за винятком ст. 58 та ст. 378 ГК України, а також ст. 3 Закону України «Про ЗЕД», де слід надати перевагу при заміні більш специфічному терміну – «відокремлений підрозділ», оскільки, як буде показано пізніше, такий підрозділ повинен бути наділений майном, необхідним для ведення господарської діяльності. Наділення майном створює достатні передумови для ведення господарської діяльності, тоді як відсутність майна обмежує права та інтереси контрагентів.

Окрім того, до суб'єктів ЗЕД закон відносить підрозділи (структурні одиниці) іноземних суб'єктів господарювання, які не є юридичними особами за законодавством України. Права та обов'язки цих суб'єктів цілком залежать від змісту засновницьких документів юридичної особи (засновницького договору, статуту).

Серед них найважливішим є представництво нерезидента, тому незрозумілим та неправильним є зауваження окремих авторів, зокрема, С. Хеди про те, що «представництва згідно із Законом про зовнішньоекономічну діяльність також не є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності» [85].

Правовий статус представництва іноземного суб'єкта ЗЕД на сьогодні викликає значні зауваження, оскільки відносно процедури створення цих суб'єктів склалася справді ненормальна ситуація. Порядок обов'язкової державної реєстрації представництв визначається листом Державної податкової служби України [86]. Разом із тим, п. 22.20 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції 1997 р. відмінив вказану реєстрацію у зв'язку з введенням обов'язкової постановки на облік у податковій інспекції за місцем знаходження. Але ця норма так і залишилася нереалізованою, оскільки представництва ще й досі вимушені проходити державну реєстрацію у Міністерстві, сплачуючи за це дві з половиною тисячі доларів, оскільки жоден нормативний акт так і не був приведений у відповідність з вищевказаним законом. Наприклад, аби відкрити рахунок у банку, або перевезти через митний кордон майно для визначеної діяльності, прийняти на роботу іноземного громадянина, зареєструвати транспортний засіб і ще для багатьох життєво необхідних операцій, представництво має надати відповідним органам свідоцтво про свою державну реєстрацію. Викликає здивування, що така ситуація існувала вже багато років і не зазнала значних змін з прийняттям Податкового кодексу України.

Наведена інформація свідчить про непривабливість здійснення ЗЕД у такій формі як представництво нерезидента. Якщо, наприклад, повне товариство можна створювати без будь-якого мінімуму статутного капіталу, то для представництва існує чітко встановлена, та ще й немаленька, сума.

Розглядаючи питання правосуб'єктності учасників ЗЕД, окрему увагу слід приділити процесуальним аспектам. Так, не зрозуміло, чому суб'єктами ЗЕД не можуть виступати відокремлені підрозділи і структурні одиниці господарських організацій України. Слід зазначити, що законодавством України така можливість ніколи не передбачалася. Це ставить українських учасників ЗЕД у невідповідне становище по відношенню до іноземних учасників. Наприклад, більшість кредитів від іноземців українські суб'єкти господарювання одержують через філії банків, а не центральну дирекцію (як і кредити від українських фінансових установ). Крім того, структурні одиниці (філії, представництва) іноземних юридичних осіб, як раніше, так і тепер, визнаються в якості самостійних суб'єктів ЗЕД Законом. Проте, за цим підходом, філії українських фінансових установ не можуть видавати кредити за кордон, у такі кредитні зобов'язання можуть вступати лише дирекції, що, за загальною практикою, ведуть здебільшого адміністративні питання, а не займаються кредитуванням.

Після внесення змін до ГК України 04.02.2005 р. структурні одиниці і відокремлені підрозділи юридичних осіб в Україні втратили статус суб'єктів господарювання. Це значно погіршило становище українських учасників ЗЕД у конкуренції з іноземцями, оскільки сучасні українські підприємства мають менше підприємницької свободи у порівнянні з іноземцями. Крім того, склалася парадоксальна ситуація: представництва іноземних юридичних осіб не мають загального статусу суб'єктів господарювання, але мають спеціальний – суб'єктів ЗЕД. Пояснення цього факту полягає в тому, що виключивши підрозділи (структурні одиниці) іноземних суб'єктів господарювання, що не є юридичними особами за законодавством України (філії, відділення тощо), але мають постійне місце знаходження на території України і зареєстровані в порядку, встановленому законом, з переліку суб'єктів ЗЕД, законодавець забув це зробити стосовно Закону. У зв'язку з цим склалася парадоксальна ситуація, коли норми ГК України та Закону суперечать одна одній. Тому особливу увагу слід приділити порівнянню норм цих нормативно-правових актів. Таке питання необхідно вирішити як співвідношення загальних та спеціальних норм, тобто розширення кола суб'єктів ЗЕД відбувається за рахунок учасників зовнішньоекономічних відносин, які вказані в Законі, але відсутні у ГК України. Мова йде, зокрема, про вищезазначені структурні одиниці та об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами.

Проводячи реформу, присвячену, до речі, спрощенню реєстрації місцезнаходження юридичної особи, український законодавець, на жаль, не відчув різниці між цивільно-правовим та господарсько-правовим статусами учасника економічних відносин. Фактично продовжилося запропоноване ЦК України зведення юридичної особи до фікції, коли лише відмітка на папері робить його суб'єктом цивільних правовідносин. Застосовуючи вказаний підхід, можна й узагалі відмовитися від поняття відокремленого підрозділу, оскільки його права і обов'язки можуть мати тільки локальний характер і не захищені

законом. Відсутність можливостей незалежного (зокрема, судового) захисту власних прав повністю нівелює значення локальних правових актів для відокремленого підрозділу господарської організації (чи іншого суб'єкта господарської діяльності), оскільки юридична особа-принципал може в односторонньому порядку їх змінити, а то і відмінити.

На наш погляд, необхідне визнання структурного підрозділу суб'єктом господарювання і закріплення в законі майнових прав такого суб'єкта господарювання по відношенню до юридичної особи і третіх осіб. Незалежно від цього, структурний підрозділ цілком може бути визнаний суб'єктом ЗЕД. Достатнім мотивом для цього може бути скасування дискримінації українських учасників у ЗЕД. Розглядаючи «внутрішньокорпоративні» відносини між господарською організацією й її зарубіжним структурним підрозділом, слід вказати, що фінансування головним офісом свого відділення (шахти, кар'єра, бурової вежі, представництва та ін.) цілком підпадає під визначення ЗЕД у ст. 377 ГК України. Тому було б доцільно усунути дискримінацію українських суб'єктів господарювання і надати їм не менші конкурентні переваги у ЗЕД шляхом визнання структурних одиниць і відокремлених підрозділів суб'єктами ЗЕД. Для цього необхідно доповнити ч. 1 ст. 3 Закону абзацем наступного змісту:

«- структурні одиниці та відокремлені підрозділи суб'єктів господарської діяльності України, які не є юридичними особами (філії, відділення, тощо) та мають постійне місце знаходження на території України або інших держав;».

Подібний підхід дозволить упорядкувати кваліфікацію статусу суб'єктів, що знаходяться в «зоні сутінок» між господарськими організаціями і громадянами-підприємцями, а саме:

а) об'єднання осіб, що не є юридичною особою (і об'єднання таких об'єднань). Такі об'єднання, за ГК України, не є суб'єктами господарювання, а, отже, не відповідають визначенню ЗЕД. Проте їх можна розглядати як спеціального суб'єкта, передбаченого спеціальним законом, яким є Закон України «Про ЗЕД» стосовно ГК України. При цьому чинний закон, з одного боку, не передбачає утворення таких об'єднань, а з іншого – прямо не забороняє їх ЗЕД. Чи доцільно таке об'єднання осіб як суб'єкт ЗЕД, з доктринальної точки зору, наразі невідомо. На наш погляд, приведення законодавства про ЗЕД у відповідність із загальним господарським законодавством повинно відбутися шляхом такої редакції абз. 4 ч. 1 ст. 3 Закону України «Про ЗЕД»: «об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження за межами території України і яким законами відповідної юрисдикції не заборонено здійснювати господарську діяльність»;

б) структурні одиниці іноземних суб'єктів господарювання на території України (без статусу юридичної особи). Ці види суб'єктів мають бути збережені; винятком – у вигляді санкцій з боку України – можуть бути випадки, коли у відповідній юрисдикції відокремлені підрозділи українських суб'єктів

господарювання позбавлені статусу суб'єктів ЗЕД;

в) спільні підприємства з участю українських і іноземних суб'єктів господарювання – невідомо за яким критерієм виділені у Законі України «Про ЗЕД», ці суб'єкти мають бути усунуті, оскільки вони охоплюються поняттям «суб'єкти господарювання», що відповідає доктрині ГК України; і, нарешті

г) «Україна в особі її органів», «місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій», інші держави (треба думати, що і міжнародні організації теж). Цю норму розраховано на монополізований стан ЗЕД пострадянського періоду, коли спеціально створені державні об'єднання здійснювали експорт та імпорт продукції на виключних правах. Оскільки наразі такий підхід скасований, дослівне тлумачення цього положення означатиме, що будь-який орган України може зобов'язувати Україну у ЗЕД. Оскільки поняття «орган України» не визначене, остільки його тлумачення може бути як найширшим (усі органи державної влади та їх територіальні відділення), так і найвужчим – органи, чії повноваження представляти Україну закріплені в Конституції. Будь-який з цих підходів не відповідає балансу між національними інтересами та потребами сучасної господарської практики. Тому доцільнішим є закріплення у законі: (1) порядку, згідно з яким держава Україна може взяти на себе зобов'язання щодо ЗЕД і, крім того, (2) визначення наслідків укладення зовнішньоекономічних договорів такими органами державної влади, які не уповноважені представляти Україну з цих питань.

На наш погляд, лише законодавчий орган – Верховна Рада України (далі – ВРУ) може уповноважити виконавчу та інші гілки влади здійснювати господарську діяльність у сфері ЗЕД. Далі, укладати (схвалювати) договори у сфері ЗЕД від імені держави може КМУ – серед іншого, орган економічної політики держави в цілому. Безпосереднє підписання договорів може здійснюватися керівником Міністерства економічного розвитку і торгівлі (за умови попереднього схвалення КМУ), або ж за спеціальним дорученням Уряду.

Окрім договорів, що зобов'язують державу, державні органи також укладають зовнішньоекономічні договори для внутрішніх потреб за державні кошти чи для державних потреб в межах їх повноважень як бюджетних розпорядників. Законодавство про такі договори має чітко розділити відповідальність між Державою Україна та відповідним органом, в першу чергу для того, щоб уникнути ситуацій, схожих на арешти українських літаків за кордоном чи майна посольств України в інших державах. При цьому слід врахувати, що відповідальність державного органу (установи) буде здійснюватися за рахунок коштів Державного бюджету, які будуть виділені такому органу у майбутньому. Через це ЗЕД державних органів (в тому числі, видача гарантій) повинна бути жорстко централізованою та, за можливості, відбуватися лише від імені Держави Україна в межах, схвалених законом про Державний бюджет.

Крім того, відпаде необхідність визначати статус суб'єктів ЗЕД, що знаходяться за межами митної території України, буде достатньо посилення на

законодавство іншої держави, що визначає статус суб'єктів господарювання. За умови, звичайно, що таке законодавство не суперечить законам України.

Разом із тим, сфера повноважень державних органів в галузі ЗЕД потребує подальшого розгляду, що буде здійснено нижче.

Повертаючись до питання, що розглядалося, слід зазначити, що *відокремленими підрозділами* (ст.ст. 55, 62, 73, 78, 132, 279 ГК України) є один чи декілька структурних підрозділів, які мають певну організаційно-майнову автономію щодо головного органу суб'єкта господарювання; така автономія закріплена в законодавстві для певного роду суб'єктів, наприклад, банків чи страхових компаній (філії), шахтоуправлінь (шахти); або ж може визначатися порівняно з іншими структурними підрозділами: крамниці торговельної мережі, дистрибуційна мережа виробника готових товарів тощо. Керівний орган наділяє структурний підрозділ відокремленістю в різні способи, тож важливо зазначити, що фактичне територіальне розташування є ознакою необхідною, але недостатньою, аби визнати відповідний структурний підрозділ відокремленим: такий підрозділ мусить також мати ширшу компетенцію щодо організації господарської діяльності чи відання майном. Пояснимо на прикладі: (і) відділи програмування та бухгалтерії юридичної особи розташовані за однією адресою, у той час як (ii) сервер та відділ інформаційних технологій – за іншою. Зрозуміло, що таких фактів замало для оголошення перших чи других відокремленим підрозділом. На тому ж стоїть і законодавець – так, відповідно до ст. 40 ГК України, «примусовий поділ не застосовується у разі... неможливості *організаційного або територіального відокремлення підприємств або структурних підрозділів*;... наявності тісного технологічного зв'язку підприємств, **структурних підрозділів**, якщо частка внутрішнього обороту в загальному обсязі валової продукції підприємства (об'єднання тощо) становить менше тридцяти відсотків». Очевидним винятком для правила достатності територіального розташування є структурний підрозділ, розташований в іншій юрисдикції – зокрема, в іншій державі (див. зокрема, положення угод та конвенцій про уникнення подвійного оподаткування [87]), в іншому суб'єкті федерації /конфедерації (якщо такий суб'єкт має право вимагати окремої реєстрації); а у випадку ліцензування господарської діяльності – також і в іншій територіально-адміністративній одиниці за межами, зазначеними у наданій ліцензії.

Проте, якщо територіальна відстань не є недостатньою, чи є вона необхідною для визнання структурного підрозділу відокремленим? На наш погляд, відповідь на це запитання мусить бути позитивною. Але, з іншого боку, треба підкреслити безперечну умовність територіального розмежування. З організаційної точки зору, відокремлені стіною структурні підрозділи можуть діяти незалежно один від одного; підрозділи, розташовані в іншому населеному пункті, ніж головний орган, можуть підупадати такому ж централізованому управлінню, як і ті, що перебувають в одному приміщенні з головним органом. Так само треба зважити на умовність поштової адреси як місця розташування органів та підрозділів суб'єкта господарювання: за сучасного розвитку

інформаційних технологій, особиста фізична присутність людини під час спілкування швидко втрачає свою важливість – натомість, для прийняття рішень широко використовують телекомунікації. Тож «місце знаходження» органу управління суб'єкта господарювання, за яким визначають його власне місце знаходження, втрачає чіткі риси. Натомість, місце ведення господарської діяльності стає усе важливішим – з точки зору залучених ресурсів, отриманих доходів, застосовного права та належних до сплати податків та інших ресурсних платежів. З цієї точки зору *відокремлення* може бути наявним в разі ведення структурним підрозділом господарської діяльності на території, відмінній від території господарської діяльності головного органу. Наприклад, відокремленим підрозділом суб'єкта господарювання може бути шахта, свердловина, кар'єр, хоч би керівні органи структурного підрозділу та суб'єкта господарювання й були розташовувані поруч один з одним.

Необхідними критеріями відокремленості є також *організаційна* та *майнова* автономія структурного підрозділу стосовно головного органу. Важливо зазначити, проте, що риси такої автономії мають за статусом усі структурні підрозділи суб'єкта господарювання, тож, як і у випадку з територіальною ознакою, йдеться про розмежування необхідного та достатнього ступеню відокремленості.

Ступінь як *організаційної*, так і *майнової* відокремленості визначає головний орган суб'єкта господарювання. Під час створення головний орган може визначити правосуб'єктність структурного підрозділу в межах, визначених законодавством. Оскільки законодавство чітко не встановлює ані мінімальних, ані максимальних меж правосуб'єктності структурних підрозділів, визначальним критерієм відокремленості стає правозастосовча практика, яка, з огляду на часті зміни положень матеріального права України, поки що не є сталою. За ст. 55 ГК України створення відокремлених підрозділів, в тому числі філій, є правом суб'єктів господарювання, а не обов'язком: себто закон не встановлює мінімальної межі, за якою підрозділ (відділ, цех, склад тощо) набуває статусу філії. Відмінність головного органу та самостійної філії також може набувати цілком уявних рис, правосуб'єктність філії навіть може бути ширшою від головного органу з певних питань (маркетингу, розрахунків тощо), проте головний орган зберігатиме за собою право відкликати повноваження філії – в цілому чи частково. Відповідно, відносини головного органу й філії визначає локальний акт та довіреність. Водночас, реальність організаційної автономії ми пропонуємо верифікувати за принципом персональної відповідальності посадової особи: функції з управління підрозділом й напрямком повинні бути розділені. Коли ж працівники поєднують функції з управління (наприклад, співробітник дирекції водночас виконує обов'язки голови філії банку), таке розділення стає уявним. Таким чином, функціональний розподіл обов'язків видається важливим: керівний склад філії чи іншого відокремленого структурного підрозділу повинен діяти на засадах незалежного ухвалення рішень (особистого чи колегіального). Розв'язання проблеми суміщення посадових обов'язків у контексті



внутрішньогосподарських відносин могло б підштовхнути й до урегулювання субсидіарної відповідальності головного підприємства за зобов'язаннями залежних підприємств. Й навпаки, принципи відносин контролю у законодавстві про конкуренцію суб'єктів господарювання (положення про поєднання посад) застосовні, із певними застереженнями, у внутрішньогосподарських відносинах.

ЦК України не надається для визначення, чи є статус відокремленого підрозділу лише питанням суб'єктивного права й обов'язків, встановлених суб'єктом щодо своїх суб-суб'єктів, *чи також важливими є додаткові фактичні обставини – себто чи можуть бути такі зобов'язання схарактеризовані як реальні чи консенсуальні*. Зі ст. 95 ЦК України випливає, що існування філії є радше фактичною обставиною відокремленого підрозділу юридичної особи. Призначення керівника філії та видача довіреності на його ім'я є правом, а не обов'язком юридичної особи, що впливав би з законодавчих положень про створення відокремлених підрозділів. Відомості про філію до державного реєстру вносять в добровільному порядку відповідно до чинного законодавства. Якщо означене вище стосується філій іноземних суб'єктів господарювання, таку вимогу висувають на підзаконному рівні – щодо суб'єктів підприємництва [88, 89, 90], чи на рівні закону – щодо об'єднань громадян [91].

За організаційною ознакою, затвердження положення про структурний підрозділ є необхідним для визнання відокремленого підрозділу філією (представництвом), а проте, інший відокремлений структурний підрозділ може діяти без положення. З огляду на об'єктивні задачі управління, з метою спадковості керівництва структурним підрозділом, локальний акт, що визначає статус структурного підрозділу (будь-якого, в тому числі й відокремленого) іноземного суб'єкта господарювання, є доцільним, слушним та бажаним. Однак необхідність гнучкого прийняття рішень може зумовити усний чи інший неформальний характер правових норм, що визначають статус структурного підрозділу. Тут можна взяти до уваги розбіжності між характером розподілу повноважень, а також коливання розміру структурних підрозділів. Цілком зрозуміло, що структурні підрозділи малих підприємств та підприємств містоутворюючих мають різну ступінь потреби у нормативному врегулюванні їх діяльності. Тож законодавство, виходячи з потреби сталості розвитку певних форм господарювання, може запровадити вимогу або рекомендацію прийняти положення про структурний підрозділ, якщо чисельність його працівників перевищує певне порогове значення (приміром, 10 осіб). Відсутність таких вимог/ рекомендацій призводить до недооцінки локальних актів і, внаслідок цього, низької культури внутрішньогосподарського управління. Наявність рекомендації була б взірцем для стандартів управління, в тому числі, і під час оцінки роботи виконавчих органів суб'єкта господарювання.

Відокремлення структурного підрозділу внаслідок наділення майном є суперечливою ознакою за чинним законодавством. Справа в тому, що відокремлене майно є ознакою суб'єкта господарювання, отже статус лише

одного з підрозділів таким чином піднесений до статусу суб'єкта господарювання в цілому. Водночас, іноземне законодавство подає низку прикладів, коли не наділені майном структурні підрозділи мають статус відмінний від таких, що наділені майном.

*Структурні одиниці*, принаймні за ГК України, є синонімами відокремленого підрозділу. Раніше п. 3 ч. 2 ст. 55 передбачав, що суб'єктом господарювання є як відокремлені підрозділи, так і структурні одиниці. Подібне граматичне застосування у статтях, що вже втратили чинність – «відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці)» чи «відокремлений підрозділ (структурна одиниця) господарської організації» (ст. 138) взагалі наштовхувало на думку про ототожнення таких понять. Цей термін, однак, підкреслює наявність декількох структурних підрозділів у відокремленій частині суб'єкта господарювання та їх організаційне поєднання в «одиницю», яка має взаємини з головним органом. Термін «структурна одиниця» наголошує автономність, «самість» відокремлених частин суб'єкта господарювання та їхнє організаційне поєднання. Себто територіальний, організаційний та майновий критерії відокремлення набувають у «структурній одиниці» найбільшого ступеню розвитку – наприклад, шахта, завод, свердловина, нафтогін у складі виробничого об'єднання чи національної (державної) акціонерної компанії. Разом з тим, термін «структурна одиниця» не містить якісно нових ознак відокремленості, отже, не виключаємо, що законодавець застосував його виключно із систематизаційною метою – для узагальнення застосування різних термінів, що вживалися (вживаються) у законодавстві стосовно таких підрозділів.

Усі без винятку структурні підрозділи створює головний орган іноземного суб'єкта господарювання, при цьому сам він діє на підставі (i) закону (наприклад, міністерство стосовно державних підприємств відповідно, фізичні особи та громадяни – СПД – стосовно приватних підприємств та приватної підприємницької діяльності), (ii) установчого документу того ж суб'єкта господарювання (наприклад, загальні збори учасників господарського товариства стосовно його правління та інших підрозділів), або (iii) повноважень, наданих іншим суб'єктом господарювання, головним стосовно того, про який йдеться (наприклад, власник корпоративних прав залежного підприємства, юридичні особи – стосовно приватних підприємств тощо).

Сукупність органів, структурних підрозділів, їх внутрішні зв'язки складають організаційну структуру іноземного суб'єкта господарювання. Закон не передбачає затвердження організаційної структури як один з етапів створення чи управління суб'єктом господарювання. Проте визначення організаційної структури є об'єктивно необхідною складовою господарювання. До того ж, організаційна структура є визначальною передумовою складення штатного розкладу, затвердження якого передбачене кількома галузями законодавства. Закони визначають керівні структурні підрозділи (зокрема, орган управління та виконавчий орган) окремих видів господарських організацій, наприклад «Про благодійну діяльність та благодійні організації»,

«Про господарські товариства» тощо; відомості про них є обов'язковими складовими установчих документів. Створення решти структурних підрозділів, як правило, покладають на ці керівні органи – прямо або серед решти повноважень з управління суб'єктом господарювання. На наш погляд, істотною дискримінацією громадян України – суб'єктів господарювання є відсутність прямого дозволу на створення ними структурних підрозділів. Фактичне створення відокремлених структурних підрозділів таких суб'єктів підприємництва є не лише можливим, воно є поширеним. Так, наприклад, створення мережі ресторанів або магазинів громадянином-підприємцем ставить питання про їх відмінності від магазинів чи ресторанів в мережі, яка належить господарській організації. Кожен з них наділений майном, може функціонувати на основі положення, а керівник підрозділу може діяти на підставі довіреності. Фактично, статус структурних підрозділів громадянина-суб'єкта підприємництва (ГСП) гранично наближений до статусу структурних підрозділів господарських організацій. Проте закон розділяє ці види структурних підрозділів і, на наш погляд, доволі штучно. Відокремлені структурні підрозділи, створені громадянами – суб'єктами підприємництва, не вносять в реєстр, навіть за великого бажання громадянина-підприємця; філії та підрозділи ГСП не можуть відкривати рахунків у банку тощо. З іншого боку, ігнорування правом існування «фактичних» філій та представництв ГСП надає їм певну перевагу – адже вони не повинні ставати на облік як платники податків та проходити інші реєстраційні процедури, яких вимагають від філій та представництв господарських організацій.

Структурні підрозділи виконують будь-які, але далеко не всі функції юридичної особи. Адже сума функцій юридичної особи може розглядатися як правоздатність власне юридичної особи – принаймні, з огляду на теорію функціонального призначення майна. Зважаючи на відсутність єдиного цивілістичного тлумачення виразу «функції юридичної особи», до його змісту можна включати як зовнішні відносини, так і внутрішні структурні зв'язки (з управління відокремленим майном, з розподілу повноважень щодо досягнення мети установи тощо). З того, що відокремлені підрозділи не є особами за цивільним правом, випливає низка колізій. Наприклад, власниками є особи, але філія може виконувати функції юридичної особи (положення ЦК України не виключають, що й усі функції юридичної особи), тобто й функції власника. Постає питання, чи є різниця між функціями власника та правосуб'єктністю власника з точки зору третіх осіб чи, й поготів, об'єктивної оцінки. Чи є реєстрація права власності у державних реєстрах функцією юридичної особи, чи чимось іншим? Інститут недієздатних осіб у ЦК України прирівнює функції до правосуб'єктності за законом (див. ст. 1178–1179, 1181–1182), а ст. 105 робить те саме стосовно органу юридичної особи (ліквідаційної комісії); тож за принципом аналогії, передбаченим ЦК України у ст.ст. 8, 11 можна погодитися з думкою, що ЦК України визнає різницю між фактичним та юридичним статусом підрозділу юридичної особи.

З філософської точки зору, функціональністю є призначення, конструктивна спрямованість явища, тобто така собі «правооб'єктність». Накладення такого розуміння на інститут юридичної особи ЦК України не дасть нам вичерпної відповіді, адже непідприємницькі товариства мають негативне визначення мети за ЦК України. Проте зрозуміло, що досягнення належної мети (здійснення функцій) потребує не лише обов'язків, але й повноважень. Тому протиставлення функції та повноважень (див., наприклад, ч. 3 ст. 881 ЦК України) є неприйнятним.

Український законодавець термінологічно відокремлює представництва від їх головних підприємств, що знаходяться під іноземною юрисдикцією; у зв'язку з цим представництва найчастіше розглядаються у літературі як самостійні учасники зовнішньоекономічних відносин. Проте це не зовсім так: проміжний статус відокремлених підрозділів господарюючих організацій дозволяє говорити про ряд особливостей в статусі представництв у порівнянні зі статусом найвищих органів управління господарюючих організацій («головний офіс»), причому вельми яскраво такі особливості виявляються саме у взаємодії представництва з головним офісом. Одним з них є фінансування головним офісом витрат представництва. До такої операції можна застосувати декілька підходів, відмінності між якими і визначають основні труднощі у правозастосуванні.

Оскільки нас, перш за все, цікавлять трансграничні аспекти взаємодії, обмежимося аналізом відносин між представництвами в Україні та їх головними органами, розташованими за кордоном. Українське право розрізняє два види представництв іноземних суб'єктів господарювання: (а) «постійне» представництво, (філіали, відділення, цехи і т.д.) – господарська діяльність є основною функцією таких підрозділів і (б) «некомерційне» представництво (місія, виставковий зал), для якого господарська діяльність є допоміжною. Далі під терміном «представництво» буде розумітися постійне представництво в Україні, наділене певною господарською компетенцією; обсяг цього дослідження не дає можливості освітити особливості фінансування для «некомерційних» представництв.

З погляду господарського законодавства, яке регулює питання правосуб'єктності учасників господарських відносин, головний офіс має право сплатити витрати, пов'язані з діяльністю постійного представництва в Україні. Така оплата може відбуватися за власною ініціативою або на прохання представництва. При цьому технічно витрати можуть бути сплачені з банківського рахунку:

- а) головного офісу, за розпорядженням відповідних органів господарюючої організації;
- б) іншого представництва (зокрема в Україні), за дорученням/розпорядженням головного офісу;
- в) третьої особи на підставі договору з представництвом або головним офісом.

Враховуючи деякі положення законодавства України про валютний контроль, припускаємо, що не всі банки відразу погодяться виконати такі операції. Проте, корпоративний статус представництва спрощує підтвердження волевиявлення на такі операції. У всіх зазначених випадках з господарсько-правової (внутрішньогосподарської, корпоративної) точки зору, головний офіс (штаб-квартира) виступає як орган (органи) господарюючої організації, частинами якої є як представництво, так і головний орган. Головним органом за законодавством відповідної юрисдикції та/або статутними документами формуються і делегуються повноваження, що стосуються організації і діяльності постійних представництв. Головний офіс компетентний наділити представництво майном, повноваженнями щодо розпорядження ним, а рівно відкликати вказані повноваження і розпорядитися наданим майном. Це свідчить про наявність внутрішньогосподарських відносин між суб'єктом господарювання та його підрозділом (представництвом).

Альтернативна кваліфікація відносин головного офісу і представництва як горизонтальних господарських (між самостійними суб'єктами господарювання) може викликати заперечення. Спочатку, з ухваленням ГК України в 2003 р. відокремлені підрозділи (філіали, цехи, представництва і т.п.) розглядалися як суб'єкти господарювання, але і тоді їх відносини з головним офісом кваліфікували як міжгосподарські. З 25.02.2005 р. структурні підрозділи були взагалі виключені з числа таких суб'єктів [92].

Зовнішньоекономічні відносини є різновидом господарських, проте серед останніх законодавство не розрізняє внутрішньогосподарські та господарсько-виробничі. Відносини між представництвом і головним офісом з суб'єктної сторони є заплутаними: представництво продовжує залишатися суб'єктом ЗЕД за спеціальним законом, хоч і виключене з переліку таких суб'єктів за ГК України (ст. 377). Відносини контролю та управлінських повноважень (з прийняття планів, правил трудового розпорядку, дисциплінарних проваджень) не відповідають визначенню ЗЕД, отже їх не вважають зовнішньоекономічними; в частині міжнародної кооперації (розділення виробничих операцій, у тому числі з надання послуг) їхні відносини цілком співставні з ЗЕД, як за законами України, так і за типовою конвенцією ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування доходів та майна.

Розвиток суб'єктів господарювання на певному етапі припускає виділення внутрішніх підрозділів і розподіл між ними функцій виробничого характеру для ефективнішого господарювання суб'єкта в цілому. Кожен підрозділ при цьому не тільки володіє організаційною єдністю, але і наділяється майном для реалізації покладених на нього функцій. У законодавстві не закріплений правовий режим майна підрозділів суб'єкта господарювання, за винятком періоду трохи більше року – з 01.01.2004 по 02.04.2005 рр., коли ст. 55, 133 і 138 ГК України зафіксували основні характеристики майнових взаємин між суб'єктами господарювання та їх підрозділами. Для назви такого режиму правовідносин був запропонований термін «оперативне використання», який і застосовуватиметься далі.

Правовий режим майна є важливим питанням для організації господарювання, особливо для структурних підрозділів, які територіально віддалені від найвищих (головних) органів управління іноземного суб'єкта господарювання, або взагалі розташовані в іншій юрисдикції.

Без урахування новел ГК України у ст. 55, 133 і 138, іноземні суб'єкти господарювання надавали широкі повноваження своїм структурним одиницям. Практично незмінною з середини минулого століття залишилася практика господарської діяльності в Україні кредитних і фінансових установ, які здійснюють основну діяльність – операції з грошовими коштами не стільки за місцем центрального органу управління, скільки через філії і відділення; те саме стосується підприємств залізничного транспорту, поштової зв'язку, фіксованого телефонного зв'язку, радіозв'язку (в т.ч. мобільного зв'язку) і т.п. Великі суб'єкти господарювання, що володіють географічно диверсифікованим виробництвом, часто вимушені наділяти виробничі одиниці додатковою господарською компетенцією, особливо підрозділи за кордоном. Законодавство ЄС, а також податкове законодавство України і міжнародні податкові угоди (у тому числі типова ОЕСР) виділяють структурну одиницю (відокремлений підрозділ) як самостійного суб'єкта майнових і податкових відносин [93, 94, 95], які для дотримання покладених на них обов'язків повинні володіти відповідною майновою основою. Майно, яким наділений підрозділ, не є самостійним цілісним майновим комплексом, але вважається складовою частиною цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання. Діяльність відокремленого підрозділу є складовою частиною виробничого процесу всього суб'єкта господарювання: наприклад, цех, контора, шахта, склад і т.п. у складі виробничого підприємства. Бувають і винятки, коли відокремлений підрозділ здійснює самостійний напрям господарської діяльності, не пов'язаний з діяльністю інших підрозділів суб'єкта господарювання: наприклад, до складу автотранспортного підприємства, що надає послуги з перевезення, входить автозаправний комплекс чи готель. Проте у такому разі може йтися про «цілісний майновий комплекс» підрозділу лише після низки заходів, що організаційно оформлюють майнову самодостатність підрозділу.

Часто фактична відмінність в наборі функцій відокремленого підрозділу і головного органу юридичної особи є невеликою: наприклад, філія банку самостійно веде діяльність, має свій бюджет, баланс, рахунки, власні фінансові показники, сплачує ряд податків, бере участь в розподілі прибутку і т.д. Таким чином, не зважаючи на залежність від головного органу, майновий режим відокремленого підрозділу характеризують певною автономією, здатністю забезпечувати здійснення частини функцій суб'єкта господарювання в цілому.

Поки оперативне використання остаточно не затвердилося як самостійний інститут законодавства, його зміст визначався майже виключно правозастосовчою практикою, заснованою на принципі диспозитивності і господарської автономії в локальній правотворчості. Правовий режим оперативного використання полягає у використанні майна відокремленого підрозділу в межах, визначених суб'єктом господарювання, який передає

майно. Очевидно, що такий суб'єкт не може передати більше повноважень, ніж має сам. Право власності, право господарського відання і право оперативного управління однозначно виключені з правового режиму майна відокремленого підрозділу, проте фактичний режим може ненабагато від них відрізнятись.

Правовий режим оперативного використання майна був у певному сенсі винятком – в нього було включено лише повноваження володіння і користування; розпорядження включалося на розсуд головного господарського органу. Іншого речово-правового режиму для підрозділів не передбачено. Як і при створенні суб'єкта господарювання, наділення майном підрозділу є вторинним процесом, можливим лише після організаційного відокремлення. Зважаючи на відсутність законодавчого закріплення правового режиму підрозділів, ми вважаємо, що існування оперативного використання не можна презюмувати, зокрема, на підставі локальних актів суб'єкта господарювання – наказів, розпоряджень, актів щодо введення в експлуатацію, узяття на облік, прийняття чи передання майна.

Певну практику господарської діяльності відокремлених підрозділів суб'єктів господарювання – юридичних осіб вже віддзеркалено у законодавстві, а правовий режим майна підрозділів як єдиного цілого закріплений в Законі України «Про оренду державного та комунального майна» (ст.ст. 4, 5).

Статус структурного підрозділу іноземного суб'єкта господарювання за законодавством України є суперечливим й ускладнює операції головного офісу з підтримки господарської діяльності за кордоном.

Саме тому бажаною тенденцією є наближення законодавства про оподаткування до інститутів суб'єктів господарювання, оскільки існуючий розрив перешкоджає динамічному розвитку господарської діяльності через представництва. За приклад можна узяти законодавство ФРН, де два види іноземних представництв розрізняють залежно від наявності майна: підрозділи із самостійним балансом реєструють та вони підпадають загальному режимові суб'єктів господарювання; підрозділи без майна, здебільшого, фізичні – особи представники на підставі трудового договору, довіреності чи договору доручення – підлягають обліку в місцевих відділах торгівлі й спрощеному оподаткуванню.

Позитивним чинником в даному зв'язку представляється міжнародне зобов'язання України уніфікувати методологічний підхід про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна і використовувати текст типової угоди, згідно з якою «допускається обґрунтований перерозподіл документально підтверджених витрат між особою з постійним представництвом в одній Договірній Державі і його постійним представництвом в іншій Договірній Державі». Такі витрати включають управлінські і загальні адміністративні витрати, витрати на дослідження і розвиток, відсотки і платню за управління, консультації, технічне сприяння, понесені як в державі, де розташоване представництво, так і в будь-якому іншому місці, у відносинах з третіми країнами. Було б природно чекати закріплення такого принципу і у

внутрішньому законодавстві, зокрема, з огляду на положення парафованої угоди про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом.

Для комплексного вирішення питання майнової правосуб'єктності підрозділів суб'єкта господарювання необхідне законодавче закріплення як норм-дефініцій правового режиму майна підрозділів, так і положень про порядок наділу і обліку майна, захисту майнових прав у відносинах з суб'єктами господарювання і третіми особами. Зараз порядок передачі майна, об'єм повноважень та обов'язків відокремленого підрозділу, його внутрішньогосподарська відповідальність і інші аспекти правового режиму оперативного використання визначаються локальними актами суб'єкта господарювання, до складу якого входить структурний підрозділ, при цьому законодавець не встановив ані обмежень, ані заохочень для такої нормотворчості.

Задля впорядкування правового статусу структурних підрозділів іноземних суб'єктів господарської діяльності необхідно реалізувати низку заходів відповідно до висновків:

1) утилітарне значення реформи суб'єктного складу ЗЕД полягає у можливості переглянути інструментарій правового регулювання ЗЕД і пов'язати його з метою господарського законодавства в цілому. Оскільки Україна прагне стати членом Єдиного ринку ЄС, слід виходити із мінімальних можливостей протекціонізму власного митного простору: уявімо, що режим господарювання іноземних суб'єктів господарювання є національним й будь-які обмеження на рух капіталу з країнами ЄС зняті (відповідно до мети Угоди про асоціацію з ЄС);

2) доцільним є усунення дискримінації українських суб'єктів господарювання і надання їм рівних конкурентних можливостей у ЗЕД шляхом визнання структурних одиниць і відокремлених підрозділів суб'єктами ЗЕД. Для цього необхідно доповнити ч. 1 ст. 3 Закону абзацем наступного змісту:

«- структурні одиниці та відокремлені підрозділи суб'єктів господарської діяльності України, які не є юридичними особами (філії, відділення, тощо) та мають постійне місце знаходження на території України або інших держав;»;

3) приведення законодавства про ЗЕД у відповідність із загальним господарським законодавством повинно відбутися шляхом такої редакції абз. 4 ч. 1 ст. 3 Закону України «Про ЗЕД»: «об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження за межами території України і яким законами відповідної юрисдикції не заборонено здійснювати господарську діяльність»;

4) структурний підрозділ іноземного суб'єкта господарювання є активним учасником зовнішньоекономічних відносин, у використанні таких підрозділів є велика практична потреба. Слід легалізувати такий стан, задля чого внести доповнення до ст. 55 та ст. 378 ГК України і повернути підрозділи в якості суб'єктів господарювання (у редакції, подібної до нині виключених абз. 3 п. 2 та абз.2 п. 1);



5) правовий режим майна структурних підрозділів іноземних суб'єктів господарювання повинен бути визначений; це можна зробити поверненням до ГК України поняття «право оперативного використання» чи подібного до нього права, на якому здійснюється передача прав. Серед іншого, це допоможе розв'язати питання митного режиму ввезення та вивезення майна, переданого головним органом суб'єкта господарювання до зарубіжного структурного підрозділу;

б) організаційні відносини між іноземним структурним підрозділом та головним органом суб'єкта господарювання не охоплюються визначенням ЗЕД й повинні бути належним чином врегульовані. Правовідносин між структурними підрозділами та головним органом слід визначати як організаційно-господарські й закріпити відносини у законодавстві, зокрема доповнити ГК України окремою главою 19<sup>1</sup> під назвою «Організаційно-господарські зобов'язання», де визначити мінімальні критерії організаційної, майнової та територіальної автономії відокремленого структурного підрозділу.

Питання державного регулювання зовнішньої торгівлі й управління ЗЕД в Україні, суб'єктів такого регулювання й управління ЗЕД розглянуто в окремому підрозділі нижче.

## ***2.2. Суб'єкти регулювання зовнішньої торгівлі в Україні. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні***

Закон України «Про ЗЕД» у ст. 9 визначає **органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності**. Ними є: ВРУ, КМУ, Національний банк України, Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, органи доходів та зборів, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

Відповідно до норм цього акту найвищим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД, є **Верховна Рада України**. До її компетенції входить:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються ЗЕД;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні ЗЕД;

- встановлення спеціальних режимів ЗЕД на території України відповідно до ст. 24, 25 цього Закону;

- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється згідно із ст. 16, 17 цього Закону;

- прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом встановлення повної/часткової заборони (повного/часткового ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму.

#### **Кабінет Міністрів України:**

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню ЗЕД; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

- приймає нормативні акти управління з питань ЗЕД у випадках, передбачених законами України;

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань ЗЕД всіма державними органами управління, підпорядкованими КМУ, та залучає до їх виконання інші суб'єкти ЗЕД на договірних засадах;

- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд ВРУ пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання ЗЕД, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження КМУ, які він має згідно з законами України;

- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань ЗЕД;

- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування.

#### **До повноважень Національного банку України віднесено:**

- зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;

- представлення інтересів України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладення відповідних міжбанківських угод;

- регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав;

- облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, операції з централізованими валютними ресурсами, виділених з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;

- надання гарантій за кредитами, наданими суб'єктам ЗЕД іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України. Слід сказати, що нормативно-правової бази чи практики з цих питань немає, від імені держави гарантії переважно видає уряд в особі Міністерства фінансів України (на підставі Бюджетного кодексу) [96];

- здійснення інших функцій відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для ЗЕД України – ПАТ «Державний український експортно-імпортний банк».

Національний банк України є ключовим органом для валютних операцій, розрахунків в іноземній та українській валюті у ЗЕД, який встановлює правила, видає ліцензії та притягує до відповідальності суб'єктів ЗЕД на підставі декрету та закону [97, 98]; Національний банк сформував величезний масив актів та правозастосовних матеріалів за 20 років регулювальної діяльності.

Центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, про який йдеться у вказаному вище Законі, є **Міністерство економічного розвитку і торгівлі України**. Указ Президента України «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» № 634/2011 від 31.05.2011 р. встановив правонаступництво цього органу за Міністерством економіки України та Міністерством промислової політики України в частині формування та реалізації промислової політики (незважаючи на створення, в подальшому, Міністерства промислової політики України); Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва в частині формування та реалізації державної регуляторної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності; Державної служби технічного регулювання України в частині формування та реалізації державної політики у сфері технічного регулювання (стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, управління якістю), а також формування та реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів; функцій з формування та реалізації державної політики з питань безпечності харчових продуктів) [99].

Указом № 634/2011 затверджено також Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до якого міністерство входить до системи органів виконавчої влади і є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики економічного і соціального розвитку, цінової, промислової, інвестиційної, зовнішньоекономічної політики, державної політики у сфері

торгівлі, державної регіональної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, технічного регулювання та захисту прав споживачів, а також міжвідомчої координації з питань економічного і соціального співробітництва України з Європейським Союзом.

Основними завданнями Мінекономрозвитку України є формування та забезпечення реалізації єдиної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економіку, співробітництва із СОТ; відповідно до покладених на нього завдань Міністерство:

- проводить постійний моніторинг розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізує ефективність експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє і забезпечує здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє рекомендації для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;

- здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД вимог національного законодавства та положень міжнародних договорів України;

- готує пропозиції щодо забезпечення функціонування системи нетарифного регулювання ЗЕД, обліку (реєстрації) окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), укладених суб'єктами ЗЕД України всіх форм власності, та здійснює відповідні заходи;

- застосовує до суб'єктів ЗЕД України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальні санкції, передбачені Законом України «Про ЗЕД»;

- проводить моніторинг операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах та подає пропозиції щодо внесення змін до актів законодавства, які регулюють виконання операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах;

- проводить у встановленому порядку розслідування з метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД України;

- аналізує стан розрахунків за зовнішньоекономічними операціями та розробляє пропозиції щодо вдосконалення механізму проведення зазначених розрахунків і порядку контролю за ними;

- контролює в межах своїх повноважень проведення експортно-імпортних операцій за участю іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих у державах з пільговим режимом оподаткування;

- узгоджує зовнішні запозичення суб'єктів господарювання державного сектору економіки;

- взаємодіє з міжнародними фінансовими установами, видаючи лист підтримки, коли він, відповідно до міжнародної угоди, необхідний для початку фінансування.

Структура міністерства затверджена наказом Мінекономрозвитку від 30.06.2011 р. № 26 [100], який закріплює повноваження з регулювання ЗЕД

переважно за такими підрозділами: Департамент ЗЕД, Департамент торговельно-економічного співробітництва, Департамент торговельно-економічного співробітництва з країнами СНД та Російською Федерацією, Департамент співробітництва з Європейським Союзом, Департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту [101, 102, 103, 104, 105]. Мінекономрозвитку також застосовує режим індивідуального ліцензування й заборони ЗЕД окремим суб'єктам господарювання в разі порушення вимог законодавства України про розрахунки в іноземній валюті (на підставі ст. 37 Закону України «Про ЗЕД»).

**Органи доходів і зборів** здійснюють митний контроль в Україні згідно з чинними законами України. 24.12.2012 р. Президентом України було видано Указ № 726/2012 «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» [106]. Відповідно до норм цього акту утворюється Міністерство доходів і зборів України, шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України. Одними з основних завдань органів доходів та зборів, крім іншого, у сфері ЗЕД є:

- забезпечення формування єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізація єдиної державної податкової, державної митної політики, а також боротьба з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, здійснення в межах своїх повноважень контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів та інших платежів;

- забезпечення формування та реалізація державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установленій законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, торгових патентів [107].

**Антимонopolний комітет України** також має повноваження в сфері зовнішньої торгівлі. Так, здійснюючи контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, він вносить до органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування обов'язкові для розгляду подання щодо анулювання ліцензій, припинення операцій, пов'язаних із ЗЕД, якщо ними порушено законодавство про захист економічної конкуренції чи законодавство про здійснення державних закупівель [108, 109].

**Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі** здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД в Україні відповідно до законодавства України; приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів; приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань у межах компетенції, визначеної законами України.

Крім того, низка повноважень у сфері регулювання ЗЕД мають й **інші органи** державної влади. Так, голова Мінекономрозвитку координує та скеровує **Державну службу експортного контролю** України, яка є спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного експортного контролю. Положення про неї затверджено Указом Президента України від 08.04.2011 р. № 448, що покладає на Держекспортконтролю такі завдання:

- реалізацію державної політики у галузі державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення, подвійного використання та інших товарів, що не внесені до списків товарів, що підлягають державному експортному контролю та щодо яких відповідно до законодавства можуть бути застосовані процедури державного експортного контролю (далі – товари), а також внесення пропозицій щодо її формування;

- захист національних інтересів та зміцнення міжнародного авторитету України під час здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів шляхом забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України, пов'язаних із нерозповсюдженням зброї масового знищення, засобів її доставки та обмеженням передач звичайних видів озброєння для недопущення їх застосування у терористичних та інших протиправних цілях;

- сприяння розвитку міжнародного співробітництва та взаємодії з відповідними органами іноземних держав і міжнародними організаціями з питань нерозповсюдження (ядерної, хімічної та біологічної зброї чи технологій подвійного призначення) та експортного контролю [110].

Додатково до зазначених вище повноважень, **Міністерство фінансів України** також посідає ключове місце у транскордонних запозиченнях суб'єктів державного сектору господарювання, зокрема:

- підписує документи від імені Уряду України у державних зовнішніх позиках та державних гарантіях;

- реєструє зовнішні запозичення суб'єктів господарювання державного сектору економіки;

- погоджує здійснення державними підприємствами, у тому числі господарськими товариствами (крім банків), у статутному фонді яких державі належить 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв), залучення внутрішніх довгострокових (більше одного року) та зовнішніх кредитів (позик), надання гарантії або поручительства за такими зобов'язаннями;

- має право одержувати в установленому законодавством порядку безоплатно від державних підприємств, у тому числі господарських товариств, у статутному фонді яких державі належить 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв), що отримали зовнішні кредити, інформацію щодо отримання, погашення та обслуговування таких кредитів;

- здійснює за дорученням Кабінету Міністрів України державні внутрішні та зовнішні запозичення у межах, визначених законом про Державний бюджет України [111].

Повноваження у сфері державного регулювання зовнішньої торгівлі мають й інші органи. Так, **Міністерство закордонних справ України** реалізує,

в межах своїх повноважень, державну зовнішньоекономічну політику, політику інтеграції економіки України у світову економічну систему; на підставі Положення, затвердженого Указом Президента України від 06.04.2011 р. № 381/2011, МЗС відповідає за:

- аналіз економічних процесів, які відбуваються в державах – основних партнерах України та їхнього впливу на розвиток двостороннього торговельного та інвестиційного співробітництва, моніторинг світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання ЗЕД;

- допомогу українським суб'єктам підприємницької діяльності у просуванні вітчизняної продукції на зовнішні ринки збуту, пошуку потенційних партнерів, проведенні за кордоном презентаційних заходів;

- допомогу центральним органам виконавчої влади у проведенні за кордоном торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;

- призначення, за погодженням із Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, та звільнення керівників економічних відділів у складі дипломатичних представництв України за кордоном;

- створення, (забезпечення, організацію) та координацію діяльність економічних відділів закордонних дипломатичних установ України [112, 113], які замінили торговельно-економічні місії у складі закордонних дипломатичних установ України, підпорядковані Мінекономіки [114].

МЗС затверджено положення про відділ з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ, а також Генеральні директиви відділам з економічних питань ЗДУ: вони здійснюють моніторинг основних тенденцій на світовому фінансово-економічному, енергетичному, аграрному, валютному ринках, заходів, які вживаються урядами інших держав щодо імпорту товарів на ринки відповідних країн, походженням у тому числі й з України, міжнародного досвіду регулювання різних сфер господарської діяльності, взаємодії державного та приватного секторів у найважливіших галузях, реагування урядів інших країн на глобальні виклики світової економічної, фінансової та торговельної систем.

Систему органів державного регулювання зовнішньої торгівлі представлено графічно (у вигляді схеми, наведеної після підрозділу 2.4).

З повноважень органів виконавчої влади у сфері ЗЕД можна зробити наступні висновки. В цілому система державного регулювання зовнішньої торгівлі за роки незалежності набула досить складного й багатофункціонального виміру, що в цілому наслідує зразки органів ЄС та НАФТА, що, у свою чергу, функціонують в межах СОТ. Більшість дублювань, притаманних більш раннім стадіям розвитку, було знято завдяки законодавцю, який в декілька етапів розвинув повноваження з регулювання, а також подбав про баланс повноважень (систему взаємного контролю та стримування як реалізацію загального принципу розділення гілок державної влади). Так, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України проводить постійний

моніторинг розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізує ефективність експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє і забезпечує здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє рекомендації для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку [115]. Схожу діяльність здійснює Міністерство закордонних справ України, на яке покладено обов'язок зі здійснення аналізу економічних процесів, які відбуваються в державах – основних партнерах України, та їхнього впливу на розвиток двостороннього торговельного та інвестиційного співробітництва, забезпечує моніторинг світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання ЗЕД [116].

Розвиваючи позитивний досвід законодавчого регулювання, доцільно впорядкувати перелік суб'єктів, які здійснюють державне регулювання ЗЕД у ст. 9 Закону України «Про ЗЕД», а також заборонити законодавчо можливість уведення додаткових обмежень чи заходів – відповідно до конституційного принципу законності у діях органів державної влади.

Систематизацію повноважень з регулювання ЗЕД слушно зробити ієрархічною, розділяючи основні (ключові) та допоміжні (субсидіарні) компетенції, а також розрізняти нормотворчі та правозастосовні функції. Так, Антимонопольний комітет України та Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, МЗС виконують здебільшого допоміжні й правозастосовні дії. Таким чином, суб'єкти, які мають допоміжну та правозастосовну роль, на нашу думку:

- згаданий АМК України (щодо подань про анулювання ліцензій, припинення операцій, пов'язаних із ЗЕД суб'єктів господарювання, неконкурентні дії у державних закупівлях);

- Міністерство фінансів України (щодо позик державного сектору);

- Міністерство закордонних справ України;

- Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, яку очолює керівник міністерства, відповідального за формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, та діяльність якої фактично відбувається в рамках роботи відповідного міністерства.

Видається доцільним закріплення повноважень даних органів у профільних нормативно-правових актах, не у ст. 9 Закону України «Про ЗЕД» як таких, що здійснюють державне регулювання у цій сфері.

Що стосується органів, які виконують ключові завдання у процесі регулювання ЗЕД, необхідно особливу увагу приділити такому центральному органу виконавчої влади, як Державна служба експортного контролю України. Для неї визначено настільки широке коло завдань і повноважень у досліджуваній сфері, що видається доцільним включення даного органу до ст. 9 Закону України «Про ЗЕД».

Отже, перелік органів, які здійснюють державне регулювання у сфері ЗЕД, та який пропонується закріпити в новій редакції ст. 9 Закону України «Про ЗЕД», доцільно доповнити Державною службою експортного контролю, а також – виключити з нього Міжвідомчу комісію з міжнародної торгівлі та



Антимонопольний комітет України. Таким чином, він буде виглядати наступним чином: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (під яким на сьогодні необхідно розуміти Міністерство економічного розвитку і торгівлі України), органи доходів і зборів, Національний банк України, Державна служба експортного контролю України. Під час подальшого вдосконалення законодавства (зокрема в межах закріплення основних положень щодо ЗЕД у ГК України та розроблення Закону України, що регулюватиме зовнішньоторговельну діяльність) внести запропоновані положення до відповідних актів.

### ***2.3. Недержавні суб'єкти регулювання зовнішньої торгівлі***

Незважаючи на те, що ключовою в регулюванні зовнішньої торгівлі є роль державних органів, не слід забувати й про інших суб'єктів, які можуть впливати на процеси, що відбуваються у цій сфері.

#### **2.3.1. Роль торгово-промислових палат у зовнішній торгівлі України**

Так слід сказати, що результати досліджень вітчизняних та зарубіжних учених підтверджують унікальність ролі торгово-промислових палат (далі – ТПП) у сприянні розвитку промислових підприємств. Палати як специфічний інститут представництва інтересів бізнесу не мають собі рівних за ступенем охоплення підприємницького середовища, географічним масштабом діяльності, потенційними можливостями захисту інтересів бізнесу та силою впливу на економічний розвиток країн. Сьогодні в усіх державах світу ТПП виконують роль сполучальної ланки між владою та підприємницьким сектором [117, с. 1].

Відповідно до ч. 2 ст. 3 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР, завданнями торгово-промислових палат (далі ТПП) є:

- сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, подання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва; представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами; організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів; участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців-громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі; надання довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн згідно з національним законодавством, сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і

зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців; сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва; надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям; встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій; сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців; виконання інших завдань, передбачених її статутом [118].

Відповідно до ст.11 цього ж акту, ТПП мають право проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємців; представляти і захищати законні інтереси торгово-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси; надавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їх прав та інтересів, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів України; звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції; проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів (у тому числі експортних та імпорتنних) і визначати їх вартість; засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням ЗЕД; здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом; організовувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами; організовувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами; укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами: видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності; створювати, реорганізовувати і ліквідувати підприємства та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом; самостійно визначати методи здійснення своєї діяльності, встановлювати структуру, штатний розпис, чисельність працівників, форми і розміри оплати та матеріального стимулювання їхньої праці згідно з законодавством України; створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до

законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємців, цільові секції фахівців-консультантів; здійснювати інші повноваження, що не суперечать законодавству України.

Крім того, ТПП України може відкривати свої представництва та філії в інших країнах, а також засновує разом із зарубіжними партнерськими організаціями як в Україні, так і за її межами змішані торгово-промислові палати, ділові ради та інші спільні організації; засвідчувати обставини форс-мажору відповідно до умов зовнішньоторговельних угод і міжнародних договорів України, а також торговельні та портові звичаї, прийняті в Україні; засвідчувати форс-мажорні обставини відповідно до умов договорів за зверненнями суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють будівництво житла (замовників, забудовників); вести недержавний реєстр українських підприємців за їх згодою, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницькій діяльності в Україні та за її межами.

Отже, бачимо, що повноваження ТПП у сфері регулювання зовнішньої торгівлі є достатньо значними. Як правило, ТПП створюються за активної участі осіб, для яких ведення господарської діяльності взагалі та зовнішньоекономічної – зокрема, є основним напрямом роботи. Про достатню ефективність, зокрема, Закону «Про ТПП в Україні» свідчить і те, що з 1997 р. і до сьогодні до нього внесено лише 3 незначні зміни.

Тому напрями функціонування ТПП продиктовані практикою господарювання, а її діяльність має бути окремо відзначено, під час ведення мови про регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.

Звичайно, подібні структури доцільно розвивати. Так, у дослідженнях, присвячених безпосередньо питанням ТПП, вказується, що реформування вітчизняної моделі ТПП рекомендується вести у напрямку розширення та отримання повноважень палат у сфері: реєстрації та перереєстрації підприємств, реєстрації іноземних інвестицій, аналізу та експертної оцінки проектів законодавчих актів, видачі сертифікатів тимчасового ввезення товарів, створення реальних фінансових можливостей у палат для підтримки експортної діяльності малих та середніх підприємств, професійної перепідготовки кадрів для новостворюваних підприємств, суттєвого збільшення обсягу консалтингових послуг у сфері ЗЕД, електронної комерції [119, с. 19].

Погодитись відносно цього переліку можливо з положеннями щодо аналізу та експертної оцінки проектів законодавчих актів, професійної перепідготовки кадрів для новостворюваних підприємств, суттєвого збільшення обсягу консалтингових послуг у сфері ЗЕД, електронної комерції. пропозиції ж щодо розширення та отримання повноважень палат у сфері реєстрації та перереєстрації підприємств, реєстрації іноземних інвестицій видаються на сьогодні недостатньо продуманими, оскільки через можливість зловживань та недостатній рівень можливого контролю за діяльністю ТПП, більш доцільним вбачається залишити їх державним органам.

### 2.3.2. Вплив ТНК на зовнішню торгівлю

В рамках питання регулювання відносин у сфері зовнішньої торгівлі хотілося б також звернути увагу на роль у цьому процесі транснаціональних компаній (далі – ТНК). Так, ТНК контролюють до половини промислового виробництва у світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів та ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау [120, с. 12; 121, с. 149].

Світову економічну могутність сконцентровано в руках 100 найбільших ТНК (Microsoft, General Electric, Exxon Mobil, Wai Mart Stores, Citigroup, Johnson&Johnson, Royal Dutch/Shell, BP, IBM, Ford, Nestle, Phillip Morris). Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд дол. США, а щорічні обсяги їх продажів становлять 150–200 млрд дол. Чистий прибуток будь-яких з найбільших ТНК є адекватним річному бюджету України, а обсяг їх товарно-грошового обороту нерідко перевищує ВВП декількох країн, разом узятих [122, с. 299].

Вражають також показники зайнятості та темпи їх зростання у ключових ТНК. Так, якщо у найбільшій за кількістю працівників корпорації показник зайнятості у 1998 р. вперше в історії перетнув мільйонну позначку, то у 2000 р. понад мільйон працівників налічували вже 4 найбільші ТНК. Якщо у 1998 р. у 100 найбільших ТНК працювало понад 15,5 млн осіб, то вже у 2000 р. ця ж цифра відображала загальну кількість працівників лише 32 найбільших ТНК, а кількість працівників 50 найбільших ТНК склала 19 млн осіб [123, с. 9].

У літературі все частіше висувуються припущення про те, що ТНК фактично вирішують питання нового економічного і політичного переділу світу, стоять на межі створення світового наднаціонального уряду [124, с. 43].

Таким чином, вплив таких суб'єктів є значним. Більше того, в сучасних умовах ані регіональні інтеграційні об'єднання, ані СОТ не здатні протистояти діяльності ТНК у разі негативного впливу на країну базування [125, с. 23].

Доказом можуть слугувати наведені нижче ситуації, коли врегулювати прояви недобросовісної конкуренції з боку ТНК не змогли країни-лідери, більше того, навіть з допомогою СОТ, що спонукає до відповідних висновків стосовно країн з перехідною економікою. Широко відомою є слабка результативність застосування механізмів ГАТТ/СОТ у конкурентному протистоянні ЄС та США. Як приклад, коли у 2001 р. комісія з вирішення спорів СОТ винесла позитивне рішення щодо скарги ЄС, яка полягала у вимозі про стягнення штрафу з уряду США на суму понад 4 млрд дол. за надання субсидій експортерам в особі ТНК, оскільки чинне законодавство США дозволяє американським ТНК засновувати дочірні підприємства в офшорних зонах, що дає змогу підтримувати низький рівень цін за рахунок низького рівня оподаткування. Такими пільгами користуються майже 6 тис. американських компаній, у тому числі такі ТНК як «Майкрософт», «Боїнг» та «Дженерал Моторс». За останні роки СОТ визнає такі «податкові канікули» незаконними вже вчетверте, але «канікули» тривають. Транснаціональні корпорації активно відстоюють інтереси країни походження, лобіюють прийняття законів, які

зашкоджують небажаному для компанії вторгненню іноземних капіталів [126, с. 14–15].

За визначенням ООН, ТНК – це «підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу. За результатами консолідації найістотніших наукових визначень ТНК, встановлено, що транснаціональна компанія – це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу [127, с. 107–108].

Відповідно до даних ООН, ТНК має відповідати наступним вимогам: мати філії або дочірні компанії повинні знаходитися не менше, ніж у 6-ти країнах світу; річний оборот повинен складати понад 1 млрд. дол. США; 1/5–1/3 загального обсягу обороту компанії повинна походити із зовнішніх ринків, ніж ринок країни базування; частка закордонних активів повинна становити 25–30% у загальній вартості активів компанії. Компанії досить відповідати хоча б одному з цих критеріїв, щоб вважатись транснаціональною [128, с. 158].

Разом із тим, для найбільших глобальних ТНК, що виникли на початку 80-х років минулого століття, виділяються й деякі інші характерні ознаки: планетарне бачення ринків і здійснення конкурентних дій у світовому масштабі; поділ світових ринків з небагатьма іншими ТНК; координація дій своїх філіалів на основі нових інформаційних технологій, гнучка організація кожного окремого виробничого вузла, уніфікація бухгалтерського обліку і аудиту; об'єднання філій, підприємств і спільних підприємств в єдину міжнародну мережу управління, яка, у свою чергу, є інтегрованою з іншими мережами ТНК; здійснення економічного і політичного впливу на держави, в яких діють ТНК.

Ядро світогосподарської системи складають майже 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Усього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають до 250 тис. філіалів за межами країн базування [129, с. 253].

В останні роки активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК досить широка: 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (насамперед вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% – у сфері послуг й 3% – у видобувній промисловості та сільському господарстві [130, с. 108].

В Україні діє низка іноземних ТНК, станом на 2012 р. на українському ринку були присутні понад 30 світових ТНК. Їхній капітал в основному зосередився у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах,

енергетиці, – себто в галузях зі швидкою оборотністю капіталу й забезпеченими ринками збуту [131, с. 64].

Використання такої форми, як ТНК, дозволяє отримувати переваги не лише самим цим суб'єктам, а й економіці приймаючої країни. Філії у відповідній державі сприяють зайнятості місцевого населення, включаючи висококваліфіковані кадри науково-технічних працівників, менеджерів та ін. Серед іншого, про аспекти взаємодії України зі світовими ТНК можна говорити з огляду на динаміку прямих іноземних інвестицій, які є основною формою зарубіжної експансії ТНК [132, с. 222]. Також участь ТНК в національній торгівлі дозволяє підвищити рівень міжнародної спеціалізації на базі взаємопроникнення капіталу, розширити інноваційну діяльність. Крім того, іноземні ТНК в Україні сприяють загостренню конкуренції, змушуючи національних виробників поліпшувати якість та асортимент власної продукції, приносять із собою нові технології [133, с. 30].

Серед позитивних наслідків діяльності ТНК виділяється також: зміцнення ресурсної і виробничої бази країни; розширення експортних можливостей; сприяння реструктуризації економіки; поширення передових технологій; поглиблення міжнародного поділу праці; посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації [134, с. 300]; підприємства ТНК нестимуть й податковий тягар на користь приймаючої країни [135, с. 1488].

Також ТНК є достатньо потужним двигуном прогресу: так, розвиток сучасних ТНК пов'язані з активною інноваційною діяльністю. Концентрація витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР) значно перевищує концентрацію витрат в інших сферах економічної діяльності. У Сполученому Королівстві Великої Британії та Північній Ірландії 70% виробництва фармацевтичної промисловості сконцентровано у 20 компаній, а 70% витрат на НДДКР тільки у 4 компаніях. Харчовий концерн «Нестле» витрачає на НДДКР більше, ніж решта харчової промисловості Франції [136, с. 44]. ТНК, здійснюючи прямі іноземні інвестиції в різних країнах світу, мають вплив на економічну структуру як країн-реципієнтів, так і країн-донорів. ТНК спрямовують не лише фінансовий капітал у конкретну галузь, вони також спрямовують туди обладнання, технологічні й трудові ресурси, інколи зменшуючи водночас капіталовкладення й зайнятість у цій галузі в іншій країні. Необхідно звернути увагу на те, що ТНК інвестують у найприбутковіші проекти, які вони вважають важливими у своїй корпоративній стратегії і які пов'язані з НДДКР [137].

Створення та функціонування ТНК визначані низкою чинників, що загалом сприяють глобалізації світових ринків, а саме: створенням єдиного інформаційного простору, інформаційний розвиток економік країн; інтеграцією ринків та систем їх управління; поширенням технологій; створенням нових технологій для фінансових інвестицій; створенням нормативно-правової бази на міжнародному й міждержавному рівні; переобладнання матеріально-технічної бази національних виробництв; гармонізований розвиток інфраструктури [138, с. 163–164].

Отже, сучасні ТНК здійснюють значний вплив і певною мірою створюють систему наднаціонального впливу на економіку. Необхідно не забувати, що передусім подібні утворення ставлять за мету задоволення власних інтересів. Це призводить до виникнення низки проблем та небезпечних ситуацій, які можуть виникнути для української економіки. Найбільшою небезпекою є те, що наднаціональний характер приводить до формування наддержавних зв'язків. Значна кількість ТНК за обсягом обороту перевершують окремі країни, що дає їм можливість вести справи безпосередньо з главами держав чи уряду, а їхній внесок в економіку зумовлює відповідний тиск на уряд приймаючої країни. ТНК спроможні змінити політику уряду через створення й фінансування політичних конкурентів. Зміна урядів у Європі та Азії, війни та державні перевороти у країнах Близького і Середнього Сходу, Латинської Америки можуть бути безпосередньо пов'язані з інтересами ТНК, які збагачуються на мільярди доларів [139, с. 72].

Для забезпечення корпоративної політики ТНК реалізують свою дипломатію на основі власної корпоративної ідеології, маючи власні спецслужби, аналітику, переговорників, а інколи й зброю, достатню для військових заворушень.

Крайній випадок діяльності ТНК через максимізацію прибутку також може призвести до виснаження природних ресурсів, що негативно позначиться на економічній і соціальній ситуації. ТНК здатні лобіювати прийняття певних законів на свою користь у приймаючій країні. Крім того, іноземні інвестори часто захоплюють перспективні й найрозвиненіші напрями діяльності приймаючих країн і можуть нав'язувати вітчизняним підприємствам застарілі і екологічно небезпечні технології [140, с. 160].

Аналізуючи наслідки діяльності ТНК, можна відзначити також той факт, що ТНК, експортуючи свої товари, перешкоджають розвитку конкуруючого національного виробництва. Планування виробництва та торгівлі, що здійснюється в рамках ТНК, може вступати у протиріччя з програмами економічного розвитку приймаючих країн, негативно впливаючи на виконання цих програм [141, с. 141].

Також у науковій літературі зазначається, що іноземні фірми захоплюють найбільш розвинені та перспективні сегменти промислового виробництва та науково-дослідних структур приймаючої країни, вони мають можливість нав'язувати компаніям цієї країни неперспективні напрями в системі розподілу праці в рамках ТНК, несуть небезпеку перетворення приймаючої країни на місце скидання застарілих та екологічно небезпечних технологій.

Крім того, ТНК створили специфічну форму переміщення капіталу за допомогою трансфертних цін, які встановлюються самими ТНК при постачанні продукції та наданні послуг своїм дочірнім компаніям та філіалам у рамках корпорацій. Тому трансферні ціни на продукцію ТНК є однією з найбільших проблем приймаючих країн. Маніпуляція цінами при трансфертному ціноутворенні полягає в навмисному завищенні або заниженні цін на

продукцію, що постачається материнською компанією своїм дочірнім підприємствам, на послуги, патенти, ліцензії [142, с. 435].

Часто ТНК намагаються «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо), встановлювати монопольні ціни, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача [143, с. 108].

ТНК зневажають інтересами місцевих робітників, оскільки їхня діяльність носить глобальний характер; уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування; встановлюючи штучні ціни, ТНК підривають спроби України управляти власною економікою [144, с. 58–60].

Також ще одним із негативних наслідків є неспроможність українських виробників витримати конкуренцію з великими міжнародними корпораціями. В умовах недостатньо розвинутої технології та нестабільного фінансового стану частка українських підприємств відчуває себе лідерами певних галузей виробництва. Зіткнувшись з провідними компаніями світу, активи яких становлять сотні мільярдів доларів, більшості з них доведеться поступитися власними амбіціями заради можливості отримати у складі ТНК доступ до нових ринків, технологій, інвестиційних ліній. Водночас посилюється залежність української економіки від провідних корпорацій світу та частково втрачається свобода вибору власного шляху економічного розвитку [145, с. 49–50].

Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні ТНК є дуже потужними та впливовими гравцями на світовому економічному полі. Аналіз того, які переваги може принести використання таких інструментів, дозволив зробити висновок, що ТНК можуть бути корисними для нашої економіки, тому категорично відсторонюватися від них недоцільно. Разом із тим, значний перелік небезпек, які можуть мати місце, дозволяє здійснити висновок про необхідність обачності у процесі допуску таким суб'єктів на ринок України.

Одним із значних недоліків є те, що стан економіки нашої країни іноді не зможе ефективно та швидко відреагувати на вплив іноземної ТНК. Одним із способів захисту може бути створення власних ТНК.

На сьогодні серед національних ТНК необхідно першочергово назвати Фінансово-промислову групу «СКМ», яка на кінець року об'єднує більше 100 підприємств, переважно у сферах ГМК, енергетики, фінансів, телекомунікацій, нерухомості, медіа, сільського господарства, видобутком глини, транспорту, машинобудування, аптечного бізнесу тощо [146; 147]. Також останнім часом набирає обертів робота створеної Д. Фірташем «Group DF», основними напрямками діяльності якої є азотний, титановий, газовий, банківський тощо бізнес [148; 149]. Діалог із цими, а також – низкою інших українських ТНК, може призвести до позитивних зрушень в області захисту національної економіки.

Крім того, не треба забувати і про таке утворення, притаманне нашій країні, як промислово-фінансові групи (далі – ПФГ), що уявляють собою об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші



установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [150]. Незважаючи на те, що на сьогодні Закон, що регулює відносини у сфері ПФГ, втратив чинність, видається доцільним створити подібний нормативно-правовий акт, який, врахувавши досвід попереднього, міг би стати ефективним регулятором у сфері «великого бізнесу» та регулювати сферу діяльності ТНК в Україні.

Також важливим напрямом є удосконалення антимонопольно-конкурентного законодавства.

Також слід відзначити, що, як уже частково зазначалося раніше, «технологія є ключовим, найбільш значимим фактором міжнародного розподілу праці. На передньому плані тут знаходяться провідні промислово розвинені країни, а їх ТНК – основне джерело нових технологій. Дослідницьку роботу організовано переважно так, що лише окремі її етапи здійснюються за кордоном...» [151, с. 262]. Таким чином, доцільно створити максимально сприятливі умови для розвитку саме інноваційної складової діяльності вітчизняних ТНК. Крім того, особливу увагу доцільно приділяти законодавчому розвитку права інтелектуальної власності.

Крім того, можливим є створення з представників ТНК з вітчизняним корінням громадської ради (з власним фінансуванням), яка виконуватиме дорадчі функції в органах, перелічених у ст. 9 Закону України «Про ЗЕД» (наприклад, у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України). Ймовірність того, що дані представники дозволять захопити певний сектор зарубіжній ТНК, незначна, до того ж практики розуміються на тих аспектах, які держслужбовці можуть не побачити через брак спеціального досвіду. Подібну раду можна сформувати на базі ТПП України, яка є своєрідним «мостом» між державними органами та бізнесом та має значний вплив на організацію ведення зовнішньої торгівлі в Україні.

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 2, слід відзначити наступне:

1. обґрунтовано необхідність прирівняти суб'єктів ЗЕД до суб'єктів господарювання, обмеживши це правило випадками, передбаченими законом або статутними (засновницькими) документами суб'єкта господарювання, відповідним чином змінення редакції ст. 5 Закону України «Про ЗЕД»;

2. виявлено, що утилітарне значення реформи суб'єктного складу ЗЕД полягає в можливості переглянути інструментарій правового регулювання ЗЕД і пов'язати його з метою господарського законодавства в цілому;

3. в рамках усунення дискримінації українських суб'єктів господарювання й надання їм конкурентних переваг у ЗЕД шляхом визнання структурних одиниць і відокремлених підрозділів суб'єктами ЗЕД запропоновано доповнення ч. 1 ст. 3 Закону абзацем наступного змісту:

*«- структурні одиниці та відокремлені підрозділи суб'єктів господарської*

*діяльності України, які не є юридичними особами (філії, відділення, тощо) та мають постійне місце знаходження на території України або інших держав;»;*

4. доведено необхідність приведення законодавства про ЗЕД у відповідність із загальним господарським законодавством. Серед іншого запропоновано закріпити наступну редакцію абз. 4 ч. 1 ст. 3 Закону України «Про ЗЕД»: *«об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження за межами території України і яким законами відповідної юрисдикції не заборонено здійснювати господарську діяльність»;*

5. обґрунтовано, що структурний підрозділ іноземного суб'єкта на практиці залишається активним учасником зовнішньоекономічних відносин. Для легалізації цього положення доцільно внести доповнення до ст. 55 та ст. 378 ГК України, повернувши до них відповідно абз. 3 п. 2 та абз. 2 п. 1;

6. запропоновано чітко визначити правовий режим майна структурних підрозділів іноземних суб'єктів господарювання, повернувши до ГК України поняття «право оперативного використання»;

7. виявлено, що правовідносини між структурним підрозділом та головним органом іноземного суб'єкта господарювання не можуть бути визначені як зовнішньоекономічні, оскільки не відповідають їх основним ознакам. Це означає, що характер правовідносин між структурними підрозділами та головними органами юридичних осіб, підпорядкованих іншій юрисдикції, ніж українська, необхідно визначати як організаційно-господарські. У зв'язку з цим виникає необхідність доповнення ГК України окремою Главою 19<sup>1</sup> під назвою *«Організаційно-господарські зобов'язання»;*

8. визначено, які саме органи державної влади мають повноваження у сфері регулювання зовнішньої торгівлі, розглянуто ці повноваження та складено відповідну схему;

9. виявлено, що в цілому система державного регулювання зовнішньої торгівлі є достатньо досконалою, повноваження більшості органів у сфері регулювання зовнішньої торгівлі не перетинаються, а також – знаходяться в рамках загальної компетенції відповідних органів;

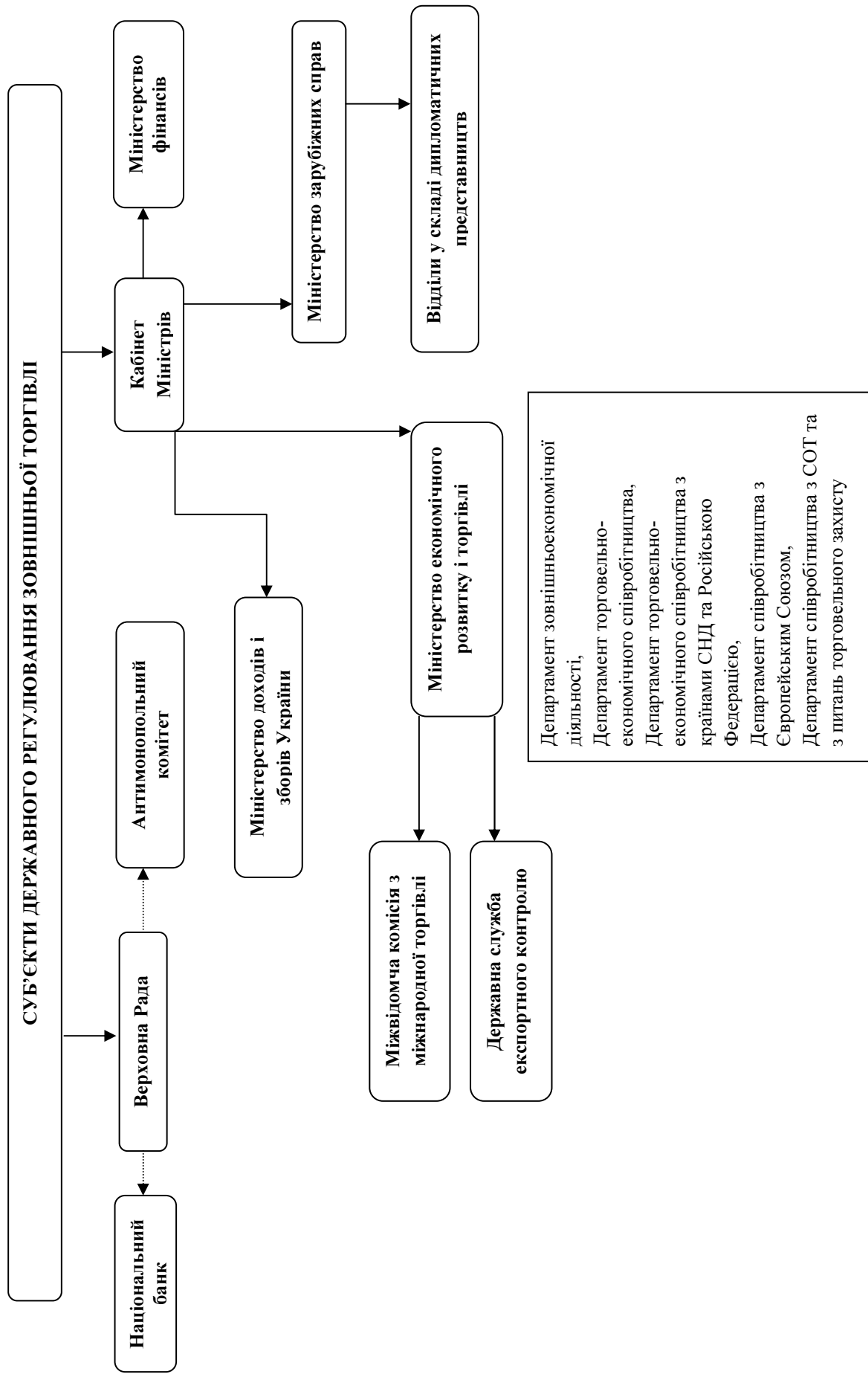
10. розподілено органи, що мають повноваження у регулювання зовнішньої торгівлі, на основну та допоміжну групу, при цьому до допоміжних обґрунтовано віднесення: АМК України; Міністерство фінансів України; Міністерство закордонних справ України; Міжвідомчу комісію з міжнародної торгівлі;

11. запропоновано закріпити вичерпний перелік суб'єктів, які здійснюють державне регулювання ЗЕД, у вже згадуваній вище ст. 9 Закону України «Про ЗЕД» внісши до неї: Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (під яким на сьогодні необхідно розуміти Міністерство економічного розвитку і торгівлі України), органи доходів і зборів, Національний банк України, Державну службу експортного контролю України;

12. розглянуто роль та вплив ТПП на сферу зовнішньої торгівлі, визначено доцільність розширення повноважень палат у сфері аналізу та експертної оцінки проектів законодавчих актів, професійної перепідготовки кадрів для новостворюваних підприємств, суттєвого збільшення обсягу консалтингових послуг у сфері ЗЕД, електронної комерції;

13. визначено вплив ТНК на зовнішню торгівлю, виявлено позитивні та негативні аспекти їх діяльності для зовнішньої торгівлі України. Досліджено ступінь представлення ТНК – як зарубіжних, так і вітчизняних – на українському ринку. Для протидії негативному впливу іноземних ТНК запропоновано підтримання та «вирощування» власних ТНК, переважно в наукоємних галузях, розвиток права інтелектуальної власності та антимонопольно-конкурентного законодавства. Також запропоновано використання досвіду ПФГ для регулювання відносин у сфері діяльності ТНК в Україні;

14. внесено пропозицію щодо створення за участю представників вітчизняних ТНК громадської ради (з власним фінансуванням), яка виконуватиме дорадчі функції в органах, перелічених у ст. 9 Закону України «Про ЗЕД» (наприклад, у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України). Створення такої структури запропоновано здійснити в межах ТПП України.



## РОЗДІЛ 3

# ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

### *3.1. Поняття та загальні засади господарсько-правової відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності*

Загальні засади відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності містить Закон «Про ЗЕД»

Згідно із ст. 32 Закону «Про ЗЕД» Україна як держава і всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність за порушення цього або пов'язаних з ним законів України та/або своїх зобов'язань, які випливають з договорів (контрактів), тільки на умовах і в порядку, визначених законами України. Держава не несе відповідальності за дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність, через яку країна, її національна економіка взаємодіє з досить інтенсивними і суперечливими світовими економічними процесами, потребує адекватного, потужного ефективного державно-правового реагування [152, с. 25]. Серед засобів такого реагування важливе місце займає правова регламентація господарсько-правової відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх контрагентів.

Для того, щоб визначити відповідальність у ЗЕД, слід зосередитися на особливостях, які притаманні тільки їй, оскільки категорія, що є об'єктом дослідження, має досить специфічні ознаки, які відокремлюють її від інших видів відповідальності за порушення правил здійснення господарської діяльності. Такі *особливості* правового регулювання відповідальності за правопорушення у зовнішньоекономічній діяльності містяться у характеристиках:

- 1) суб'єкта;
- 2) суб'єктивної сторони правопорушення;
- 3) об'єктивної сторони правопорушення;
- 4) юридичних актах, які є підставою для виникнення, зміни або припинення охоронних відносин у ЗЕД.

**1.** Специфіку відповідальності у ЗЕД відображає визначення **суб'єкта** правопорушення. Згідно із Законом про ЗЕД, якщо Україна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності як суб'єкт такої діяльності, то вона несе відповідальність на загальних та рівноправних засадах з іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єктів ЗЕД називає ст. 3 Закону про ЗЕД. Слід зазначити, що наведена норма не охоплює іноземних суб'єктів господарської діяльності, які здійснюють ЗЕД на території України. Їх ст. 1 Закону про ЗЕД визначає як суб'єктів господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України.

А суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи, які постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України, в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України та інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Але аналіз положень Закону «Про ЗЕД» дозволяє дійти висновку, що ГК України «звужив перелік» суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [153, с. 644].

З огляду на ст.ст. 55 та 378 ГК України суб'єктами зазначеної діяльності є:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦКУ, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до ГКУ, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

На сьогодні з переліку виключено осіб, які не мають статусу юридичної особи, а також інших суб'єктів, передбачених законами України. При чому серед останніх можна було побачити іноземних суб'єктів господарювання, бо наведений перелік визначав необмежений круг суб'єктів господарювання та не був вичерпним, на відміну від чинного законодавства. З цього слід зробити висновок, що згідно із ст. 35 «Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності» Закону «Про ЗЕД» та ГК України за порушення господарського законодавства України при здійсненні зовнішньоекономічних операцій до відповідальності притягають лише національних суб'єктів господарювання, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку на території України, тобто резидентів. А іноземний суб'єкт господарської діяльності не охоплюється поняттям «суб'єкт ЗЕД».

Необхідно звернути увагу на ст. 14 Податкового кодексу України [154], згідно з якою іноземні компанії, організації, утворені відповідно до законодавства інших держав, їх зареєстровані (акредитовані або легалізовані) відповідно до законодавства України філії, представництва та інші відокремлені підрозділи з місцезнаходженням на території України іменуються нерезидентами. А прийнятий у 2012 р. Митний кодекс України № 4495-VI [155] (далі – МК України) до нерезидентів відносить відокремлені підрозділи іноземних юридичних осіб з місцезнаходженням на території України, які

здійснюють господарську діяльність відповідно до законодавства України (ст. 4). Жодна норма законодавства достатнім чином не відповідає на питання щодо статусу відповідних суб'єктів.

Заслуговує на увагу думка В.К. Мамутова, що виключення філій та представництв із переліку суб'єктів господарювання призвело до небезпечних результатів у економіці. Це дало можливість здійснювати ряд тіньових операцій за допомогою незареєстрованих на місці їх діяльності структурних підрозділів (вони зазначаються в документах тільки за місцем реєстрації юридичної особи, що ними керує). Крім того, юридична особа веде загальний облік фірми в цілому, що дозволяє їй не показувати в загальному обсязі прибуток рентабельних філій [156]. І. Щербак вважає, що особливої актуальності набувають проблеми, які розглядаються з урахуванням того, що самі іноземні юридичні особи позбавлені в Україні статусу суб'єкта ЗЕД. У зв'язку з цим єдиним варіантом підприємництва іноземних осіб в Україні слід вважати лише ту діяльність, яка здійснюється ними через відокремлені підрозділи (структурні одиниці) [157, с. 55]. Здійснення ЗЕД структурними одиницями юридичних осіб, створених за законодавством України, на сьогодні залишається нелегітимним, оскільки серед суб'єктів ЗЕД вони відсутні. При цьому вказані підрозділи фактично задіяні у зовнішньоекономічних операціях [158, с. 63].

Слід зауважити, що думка деяких науковців помилкова щодо меншої підприємницької свободи українських учасників ЗЕД у конкуренції з іноземцями, бо «представництва іноземних юридичних осіб не мають загального статусу суб'єктів господарювання, але мають спеціальний – суб'єктів ЗЕД», на відміну від українських представництв, які «не мають жодного статусу за господарським законодавством. Порядок застосування норм у колізії можна вирішити як співвідношення загальних і спеціальних норм, тобто розширення кола суб'єктів ЗЕД відбувається за рахунок учасників зовнішньоекономічних відносин, які вказані в Законі «Про ЗЕД», але відсутні у ГК України» [159, с. 104]. Оскільки на сьогоднішній день перелік суб'єктів ЗЕД у ГК є обмеженим, на нашу думку, національні та іноземні структурні одиниці, що зареєстровані на території України, мають рівний статус та права. Але головним є не суперечки про визначення зазначених підрозділів, а врегулювання проблеми правового забезпечення їх діяльності.

Насправді важливим є той факт, що статус іноземного суб'єкта господарської діяльності іноді має і відокремлений підрозділ такого суб'єкта, який зареєстрований на території іншої держави та вступає у взаємини із українським суб'єктом господарювання. Перш, ніж намагатися надати статус підрозділам, треба визначити статус самого іноземного суб'єкта господарювання. Отже, норми українського законодавства, що встановлюють права, обов'язки, гарантії, захист та відповідальність суб'єктів ЗЕД, не поширюються на іноземного суб'єкта господарської діяльності.

Звичайно ж санкції, що є засобом відповідальності у ЗЕД, можуть накладатися на іноземного суб'єкта господарювання, але у законодавстві з цього приводу містяться певні недоліки. Згідно із ст. 37 Закону «Про ЗЕД» за

порушення цього закону або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції: накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з законами України; індивідуальний режим ліцензування або тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності.

Важливим є той факт, що санкції самі по собі є засобом, за допомогою якого *правопорушник* притягується до відповідальності при здійсненні правопорушення. А з наведеного переліку спеціальних санкцій, особливо останніх двох, можна побачити, що до відповідальності притягуються суб'єкти господарювання і без наявності факту здійснення правопорушення.

На увагу заслуговує сприйняття відповідальності як застосування до *правопорушника* встановлених законом або договором санкцій [160]. Або таке: «правова відповідальність – це охоронні, породжені правопорушенням правовідносини, змістом яких є санкція, у стані, що виникає внаслідок активізації обов'язку *правопорушника*, як наслідок активації права (повноваження) управненої сторони» [161, с. 6].

Традиційно в юридичній літературі правова відповідальність трактується як обов'язок особи відповідати за скоєне правопорушення. Але зазначене поняття вказує лише на суб'єктний аспект юридичної відповідальності. Слід зазначити, що ЗЕД – це настільки специфічна сфера господарської діяльності, санкції у якій (при певних випадках) застосовуються до особи, яка не скоює правопорушення.

Також до відповідальності притягують за дії суб'єкта ЗЕД та/або дії його іноземного контрагента, які можуть зашкодити інтересам національної безпеки економіки країни (ст. 37 Закону «Про ЗЕД») або які можуть призвести до порушень міжнародних зобов'язань України (Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону «Про ЗЕД» [162], затверджене наказом Міністерства економіки України від 17.04.2000 р. № 52). Слід зауважити, що наслідки таких дій можуть і не настати. Це свідчить про відсутність причинно-наслідкового зв'язку у об'єктивній стороні правопорушення у ЗЕД, за яке відповідну особу притягають до відповідальності.

Зазначеними діями може бути здійснення експорту або імпорту товарів, що є основною діяльністю суб'єкта господарювання. Але залежно від економічного стану країни, у певних випадках, держава може забороняти здійснення такої зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, при тлумаченні «відповідальності» у ЗЕД слід уникати слова «правопорушник», бо суб'єкт господарювання, до якого застосовуються санкції як заходи захисту, не завжди порушує законодавство або умови договору (контракту).



**2. Суб'єктивна сторона** правопорушення, за яке суб'єкт господарювання притягується до відповідальності, також має свої особливості.

Учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності, якщо не доведе, що ним вжито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського порушення.

Суб'єкт господарювання за порушення господарського зобов'язання несе господарсько-правову відповідальність, якщо не доведе, що належне виконання зобов'язання виявилось неможливим внаслідок дії непереборної сили, тобто надзвичайних і невідворотних обставин за даних умов здійснення господарської діяльності. Не вважаються такими обставинами, зокрема, порушення зобов'язань контрагентом суб'єкта ЗЕД, відсутність на ринку потрібних для виконання зобов'язання товарів, відсутність у боржника необхідних коштів. Крім того, ГК України дозволяє сторонам у контракті передбачити інше.

Згідно зі ст. 79 Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. [163] сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого із своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем і що від неї нерозумно було очікувати прийняття до уваги цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків. Пунктом 4 зазначеної норми передбачено, що сторона, яка не виконує свого зобов'язання, повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і про її вплив на її здатність здійснити виконання. Якщо це повідомлення не отримане іншою стороною протягом розумного строку (після того, як про цю перешкоду стало чи повинно було стати відомо контрагенту), то сторона, яка не виконує своє зобов'язання, несе відповідальність за збитки, які є результатом того, що таке повідомлення не було отримане.

Судячи з наведеного, відповідальності перед контрагентом можна було б уникнути, якщо повідомлення про перешкоду здійснення зобов'язання за контрактом було зроблено вчасно, тобто «протягом розумного строку». Адже сторони можуть вказати у контракті, що неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про перешкоду здійснення зобов'язання (тимчасове зупинення ЗЕД або інші форс-мажорні обставини) не звільняє від відповідальності.

«Відповідальність у строгому значенні цього поняття неможлива без конкретних несприятливих наслідків для винної особи» [164, с. 94], але доволі часто на практиці суб'єкт ЗЕД притягається до відповідальності за проведення ним дій, які відбуваються без його вини. Наприклад, до відповідальності притягується український суб'єкт господарської діяльності, коли зобов'язання перед ним не виконує його іноземний контрагент. Такі випадки трапляються при неодержанні валютної виручки або неотриманні її в повному обсязі резидентом (згідно із Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 р).

Д. Лук'янець зазначав, що нести господарсько-правову відповідальність може тільки особа, *винна* у вчиненні відповідного правопорушення, а застосовувати санкції – тільки особа, наділена відповідними юрисдикційними повноваженнями. До того ж, несення відповідальності є наслідком застосування санкцій і проявляється в реалізації обов'язку особи, *винної* у вчиненні правопорушення, зазнавати обмежень особистого, майнового чи організаційного характеру [165, с. 10]. Слід зауважити, що презумпцію *вини* порушника та особливості її визначення як характерні ознаки господарсько-правової відповідальності вже неодноразово були об'єктом наукових досліджень [166, с. 52].

Щодо учасників господарських відносин ч. 2 ст. 218 ГК України визначає вину як одну з умов настання господарсько-правової відповідальності. Але, також, стосовно суб'єктів господарювання, які здійснюють господарську діяльність на власний ризик, ГК України встановлена відповідальність без *вини* [167, с. 373]. У даному випадку знаходить своє відображення так звана теорія ризику, яка спочатку застосовувалася до цивільного права, а на сучасному етапі існує як загальне правило, що притаманно господарським відносинам.

Теорія ризику була розроблена наприкінці XIX–XX ст. у Німеччині, Італії і Франції. Її сутність полягає у тому, що вина не є необхідним елементом відповідальності. На думку прихильників цієї теорії, кожний, хто вирішив займатися тією чи іншою діяльністю, повинен нести ризик шкоди, яка може заподіюватися цією діяльністю. Іншими словами, підставою відповідальності є не вина, а ризик [168, с. 320–322].

Практика укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) свідчить про наявність складних відношень при здійсненні зовнішньоекономічної операції, при яких участь у виконанні зобов'язання перед одною стороною можуть брати декілька іноземних суб'єктів господарювання, або, взагалі відповідальність покладено на третіх осіб, що спричиняє труднощі щодо виявлення справжнього порушника. Складність доведення *вини* проявляється ще у транснаціональному характері зовнішньоекономічної діяльності, та розбіжності норм національного законодавства контрагентів.

Д.Х. Липницький та А.Д. Болотова визначали умови (особливості господарської діяльності), через які вина не може бути обов'язковою підставою притягнення до відповідальності. Адже, «суб'єкти господарювання знаходяться за тисячі кілометрів один від одного, відокремлені державними кордонами...». Якщо визнати підставою відповідальності вину, то для компенсації збитків знадобляться роки або правопорушник взагалі не буде знайдений [169, с. 884]. Головне те, що господарське право не прив'язує господарську відповідальність до *вини*, оскільки більшість суб'єктів ЗЕД – юридичні особи. А вина, з огляду теорії права – це внутрішня сторона правопорушення, психологічне ставлення правопорушника до свого неправомірного вчинку, усвідомлення його негативного впливу.

З огляду на чинне законодавство, сучасне регулювання зовнішньоекономічної діяльності свідчить про існування підстав притягнення суб'єктів ЗЕД до відповідальності без наявності вини. А особливістю реалізації господарсько-правової відповідальності суб'єктів ЗЕД є перетворення презумпції вини на незаперечний факт, виходячи з неправильної оцінки ризиків, пов'язаних з вибором партнерів при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

**3. Зміст об'єктивної сторони правопорушення у ЗЕД, як і кожного іншого правопорушення, розкривається через специфіку дій, які здійснює суб'єкт ЗЕД. Тобто, щоб визначити відповідальність суб'єкта господарювання у ЗЕД, слід дослідити його протиправні дії та їх наслідки.**

Відповідно до ст. 218 ГК України підставою господарсько-правової відповідальності учасника господарських відносин, яким є і суб'єкт ЗЕД, буде вчинене ним правопорушення у сфері господарювання.

Заслуговує на увагу думка науковців стосовно того, що господарсько-правова відповідальність, як і будь-яка інша відповідальність, неможлива, неприпустима без скоєння правопорушення, або, у виключних випадках, якщо це передбачено законом, за об'єктивно припустиму дію.

Слід зауважити, що притягнення до відповідальності у зовнішньоекономічних відносинах та накладання санкцій з боку держави може відбуватися і без здійснення правопорушення суб'єктом господарювання та наявності шкоди у контрагента. Наприклад, трапляються випадки, коли санкції у вигляді штрафів стягуються державними органами з суб'єкта ЗЕД – резидента, коли він сам – потерпіла сторона при недотриманні умов контракту іноземним суб'єктом господарювання, про що вже було згадано вище.

Деякі автори під юридичною відповідальністю розуміють обов'язок відповідати за свої протиправні дії [170, с. 11]. Правопорушення визначали як протиправну дію суб'єкта господарювання або іншого учасника господарських відносин, який утискає права та законні інтереси іншої особи – потерпілого, або перешкоджає їх реалізації, що є підставою господарсько-правової відповідальності [171, с. 883].

Наведене не можна цілком віднести до відповідальності у ЗЕД, бо несприятливі для суб'єкта позбавлення у зовнішньоекономічній сфері, та й у господарсько-правовій взагалі, здійснюються і без наявності відповідних дій такого суб'єкта. Бездіяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та/або його іноземного контрагента також являється однією з ознак об'єктивного складу правопорушення у зазначеній діяльності. Отже, відповідальності суб'єкти ЗЕД підлягають як за протиправні дії, так і за бездіяльність зазначених суб'єктів. Це охоплюється загальним поняттям «діяння». Так, згідно із Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності» (в редакції на момент написання тексту монографії) [172] від 25.12.1998 р. суб'єкт, що імпортує товар за бартерним договором, повинен ввезти його на митну територію України не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення товарів, фактично експортованих

за бартерним договором. За порушення строків ввозу товарів (робіт, послуг), тобто за бездіяльність суб'єктів ЗЕД, передбачена санкція – пеня за кожний день прострочення у розмірі 0,3% вартості неодержаних товарів (робіт, послуг).

З аналізу наведеної норми слід зробити висновок, що пеня стягується з вітчизняного суб'єкта господарювання, навіть якщо прострочення ввозу товару відбувається через його іноземного контрагента – імпортера. У такому випадку суб'єкт ЗЕД є постраждалою стороною, бо на собі відчуває негативні наслідки у вигляді неотримання товару. Наведене слід вважати недоліком правового регулювання відповідальності у ЗЕД, що потребує більш детальної регламентації, яка відіграє значну роль для підтримки національного товаровиробника на міжнародному ринку.

**4. Юридичні акти**, на підставі яких здійснюється притягнення суб'єктів ЗЕД до відповідальності, потребують додаткового аналізу.

Господарсько-правова відповідальність ґрунтується на певних правових підставах. Це «нормативні підстави, тобто сукупність норм права щодо відповідальності учасників господарських відносин» [173, с. 373].

Багато науковців досліджують відповідальність, до якої повинні притягуватись суб'єкти господарювання лише згідно із державними актами. Тобто підставою для відповідальності суб'єкта ЗЕД є, насамперед, охоронна норма права, що міститься в ГК України, Законі «Про ЗЕД», інших законодавчих та підзаконних актах, які регулюють зазначену сферу діяльності. Але у ЗЕД заходи для належного здійснення зовнішньоекономічного зобов'язання застосовуються не тільки державними органами, а ще і стороною за зовнішньоекономічним контрактом.

Оскільки сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) по суті є суб'єктами господарювання і, відповідно, учасниками господарських відносин, то на них поширюються загальні засади майнової відповідальності за порушення у сфері господарювання з урахуванням особливостей укладення договорів [174, с. 75].

Ст. 7 Закону про ЗЕД зазначає, що регулювання ЗЕД може здійснюватися самими суб'єктами ЗЕД на підставі *відповідних координаційних угод*, які укладаються між ними. Також, наведена норма зазначає, що регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою як *законів України*, так і *угод*, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які не суперечать законам України. Відповідно, і порядок притягнення до відповідальності за порушення умов здійснення договору (контракту) одним із суб'єктів регулюється цим договором.

На особливу увагу заслуговує арбітражна угода, яку сторони укладають при визначенні компетенції міжнародного комерційного арбітражу, у випадку виникнення в майбутньому спорів та протиріч виконання зобов'язань за зовнішньоекономічним договором (контрактом) [175, с. 88; 176, с. 177; 177, с. 65; 178; 179, с. 91–92; 180; 181, с. 28]. Важливим є той факт, що «угода про застосовне право» не є зовнішньоекономічною угодою [182], але вплив на вирішення спірних питань між контрагентами за зовнішньоекономічним

договором (контрактом) та притягнення до відповідальності порушника зовнішньоекономічного зобов'язання, слід визнати достатньо вагомим. За період 2007–2008 рр. у Міжнародний комерційний арбітражний суд (далі – МКАС) при ТПП надійшло МКАС надійшло 650 справ із 66 країн [183, с. 6]. За період з 01.01.2011 р. по 31.12 2011 р. до провадження у МКАС було прийнято 406 справ, що на 27 спорів більше, ніж у 2010 р. Сторони за справами, прийнятих до МКАС в 2011 р., були з 58 країн, в тому числі з 49 країн дальнього зарубіжжя, 8 країн СНД [184].

Статтею 35 Закону «Про ЗЕД» передбачено, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах та формах, передбачених цим Законом, іншими законами України, та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами).

Отже, притягнення до відповідальності у ЗЕД здійснюється не тільки за допомогою державного примусу, а ще і стороною на основі договору, який був самостійно укладений цією стороною та його контрагентом, що також необхідно охопити для повного та об'єктивного тлумачення категорії, яка досліджується.

Відповідальність при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, згідно із договором (контрактом), як вже зазначалося, не тільки може застосовуватися відповідно до законів України (ст. 32 Закону «Про ЗЕД»), а ще згідно з *комерційними правилами*, правом іншої країни, що сторони самостійно обрали. Крім того, в договорі (контракті), що регулюється нормами іноземного законодавства контрагента, можуть передбачатися *правові звичаї* певної країни та норми *прецедентного права*, що не вважається джерелом права в Україні. Слід зазначити, що правила міжнародної торгівлі та порушення договірних зобов'язань суб'єктів ЗЕД визначаються також нормами міжнародних угод.

Також суб'єкти ЗЕД при складанні тексту зовнішньоекономічного договору мають право використовувати відомі *міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій*, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі цим та іншими законами України.

Відповідно до ст. 627 ЦК України сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, *звичайів ділового обороту, вимог розумності та справедливості*.

Перелічені підстави відповідальності суб'єктів ЗЕД (комерційні правила, правові звичаї, міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, звичаї ділового обороту, вимоги розумності та справедливості, та ін.), що передбачаються зовнішньоекономічними контрактами (договорами), слід визначити як «правила комерційної торгівлі», перелік яких не може бути вичерпний.

Отже, юридичними актами, що виступають підставами притягнення суб'єктів ЗЕД до відповідальності, є зовнішньоекономічний договір (контракт) та державні акти (акти національного законодавства, міжнародні акти та/або

законодавство іноземних держав, якщо воно обрано контрагентами та про це є договірна домовленість між ними).

Результат проведеного дослідження теоретичних засад застосування заходів відповідальності в сфері ЗЕД свідчить, що відповідальність суб'єктів господарювання у галузі ЗЕД є, перш за все, господарсько-правовою, з притаманними тільки їй специфічними ознаками, особливостями та винятками із загальних правил (норм), що дозволяє визначити досліджену категорію серед інших видів відповідальності залежно від інститутів господарського законодавства.

Загальні засади та особливість притягнення до господарсько-правової відповідальності у ЗЕД полягає у тому, що застосування її заходів передбачає несприятливі майнові або організаційно-примусові наслідки для суб'єкта ЗЕД або іноземного суб'єкта господарської діяльності, який не завжди здійснює правопорушення, тобто відсутні такі елементи складу правопорушення як вина, протиправні діяння суб'єкта та негативні наслідки, на відміну від інших видів відповідальності, де сукупність всіх зазначених елементів обов'язкова.

Аналіз господарського законодавства і судової практики свідчить про складність виявлення та визначення форми, виду та розміру відповідальності, до якої притягують за конкретне правопорушення [185, с. 29]. Такі труднощі частіше за все виникають при визначенні відповідальності за правопорушення суб'єктами господарювання в ЗЕД, якій притаманні транснаціональні ознаки, що виділяють серед інших видів господарської діяльності та, відповідно, потребують більш чіткої правової регламентації. Згідно із Законом «Про ЗЕД» у сфері зовнішньоекономічної діяльності застосовується майнова та кримінальна відповідальність, про що є посилання у наукових дослідженнях, що, на нашу думку, не є об'єктивним.

Форма відповідальності суб'єктів господарювання у ЗЕД потребує більш детального дослідження та пояснення. Бо Законом про ЗЕД зазначені тільки майнові (матеріальні) санкції та, відповідно, і майнова форма відповідальності.

В.С. Щербина стверджує, що відповідальність суб'єктів господарювання «цілком є матеріальною і застосовується у формі певної системи майнових (економічних) санкцій, передбачених або дозволених нормами господарського законодавства. Господарюючі суб'єкти як організації можуть нести лише матеріальні витрати як відповідальність» [186, с. 145]. Н. Ненюк зазначала, що відповідальністю у ЗЕД називають заходи не тільки майнового характеру (штраф, вилучення прибутку, стягнення зборів), а й організаційно-правового характеру (анулювання ліцензії, обмеження діяльності суб'єкта тощо), спрямовані на запобігання та припинення правопорушень, а за необхідності й застосування певних стягнень у вигляді необхідних наслідків для правопорушника [187, с. 57]. На увагу заслуговує визначення господарсько-правової відповідальності, під якою О.М. Вінник розуміє майново-організаційні за змістом і юридичні за формою заходи впливу на економічні інтереси учасників господарських правовідносин [188, с. 386]. Наведене свідчить про те, що майнова відповідальність, яка передбачена ст. 33 Закону «Про ЗЕД», не

охоплює всі заходи відповідальності, що застосовуються до суб'єктів господарювання у ЗЕД. Майнова відповідальність, що має прояви через застосування майнових санкцій, є лише однією складовою господарсько-правової відповідальності.

Судячи з наведеного, майнова відповідальність має місце, якщо її застосування призводить до матеріальних витрат (наприклад, стягнення штрафів), які є обов'язковим засобом примусу суб'єкта ЗЕД державою згідно із законом. Якщо такий захід міститися тільки у контракті, він вважається засобом впливу стороною за договором, та завжди спрямований на захист майнових прав контрагентів.

Але тут проявляється дуалістична природа санкцій. З одного боку, у ст. 217 ГК України господарські санкції зазначені як правовий засіб господарської відповідальності в галузі господарювання, такими визначаються заходи впливу на правопорушника, у результаті здійснення яких для нього наступають несприятливі економічні та/або правові наслідки. З іншого – застосування таких санкцій є засобом захисту прав суб'єктів господарювання. Таким чином, для правопорушника застосування таких санкцій має ознаки господарсько-правової відповідальності, а для потерпілої сторони від правопорушення суб'єкта господарювання – засіб захисту прав та економічних інтересів [189, с. 53].

Отже, відповідальність у ЗЕД має не тільки майновий характер, а ще й організаційно-примусовий. Майновий характер, з огляду на ст. 33 Закону про ЗЕД, проявляється у застосуванні матеріальної (майнової) форми відповідальності, тобто у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а з огляду на ГК України – у формі матеріального відшкодування прямих, побічних (втраченої вигоди) збитків, а саме майнових санкцій.

Законодавцем передбачена господарсько-правова відповідальність, що обмежує правосуб'єктність правопорушника – суб'єкта ЗЕД. Заходи такої відповідальності передбачені задля того, щоб звести до мінімуму правопорушення у сфері ЗЕД, усунення умов, що породжують відповідні можливості досягнення у незаконний спосіб позитивних економічних результатів [190, с. 157]. Наведені ознаки господарсько-правової відповідальності у ЗЕД мають прояви через певні адміністративно-господарські санкції (господарсько-організаційного характеру), що застосовуються з ініціативи органів державної влади, та оперативно-господарські санкції (ст. 235 ГК України), які встановлюються контрагентами у запобіганні скоєння правопорушення та належного виконання умов контракту. Така форма господарсько-правової відповідальності характеризується суттєвими особливостями порівняно з відповідальністю у майновій (матеріальній) формі, яка застосовується за невиконання або неналежне виконання зовнішньоекономічних контрактів.

Оскільки за характером спрямування заходи господарсько-правової відповідальності у ЗЕД можуть бути не тільки майновими, а ще й

організаційно-правовими (з огляду на застосування у зазначеній діяльності оперативно-господарських та адміністративно-господарських санкцій, які відповідно супроводжуються примусом з боку контрагента або держави), то слід визнати ще одну форму відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності, а саме, – *організаційно-примусову*.

Потерпіла сторона має право на відшкодування збитків незалежно від того, чи є застереження про це в договорі. Загальним принципом цієї відповідальності є державна забезпеченість застосування передбачених договором чи законом майнових або інших господарських санкцій. Поєднання майнових та організаційно-примусових засобів за порушення господарського законодавства учасниками зовнішньоекономічних відносин слід вважати господарською відповідальністю.

Господарською відповідальністю є настання несприятливих майнових наслідків (стягнення збитків, штрафу тощо) при порушенні правил функціонування господарського механізму, які встановлюються державними органами в інтересах держави або сторонами в договорі [191, с. 6]. Таке визначення дослідженої категорії не є об'єктивним. Звичайно, майнова відповідальність має значення при порушенні зовнішньоекономічного законодавства, але:

*по-перше*, вона може застосовуватися при порушенні будь-яких норм законодавства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій (господарського, адміністративного, навіть кримінального тощо). Бо відповідальністю вважається застосування до правопорушника встановлених законом або договором санкцій, внаслідок чого він зазнає майнових втрат;

*по-друге*, вона застосовується у вигляді (формі) майнових санкцій, які у законодавстві вживаються як тотожні з «економічними». А за змістом економічною є господарсько-правова відповідальність;

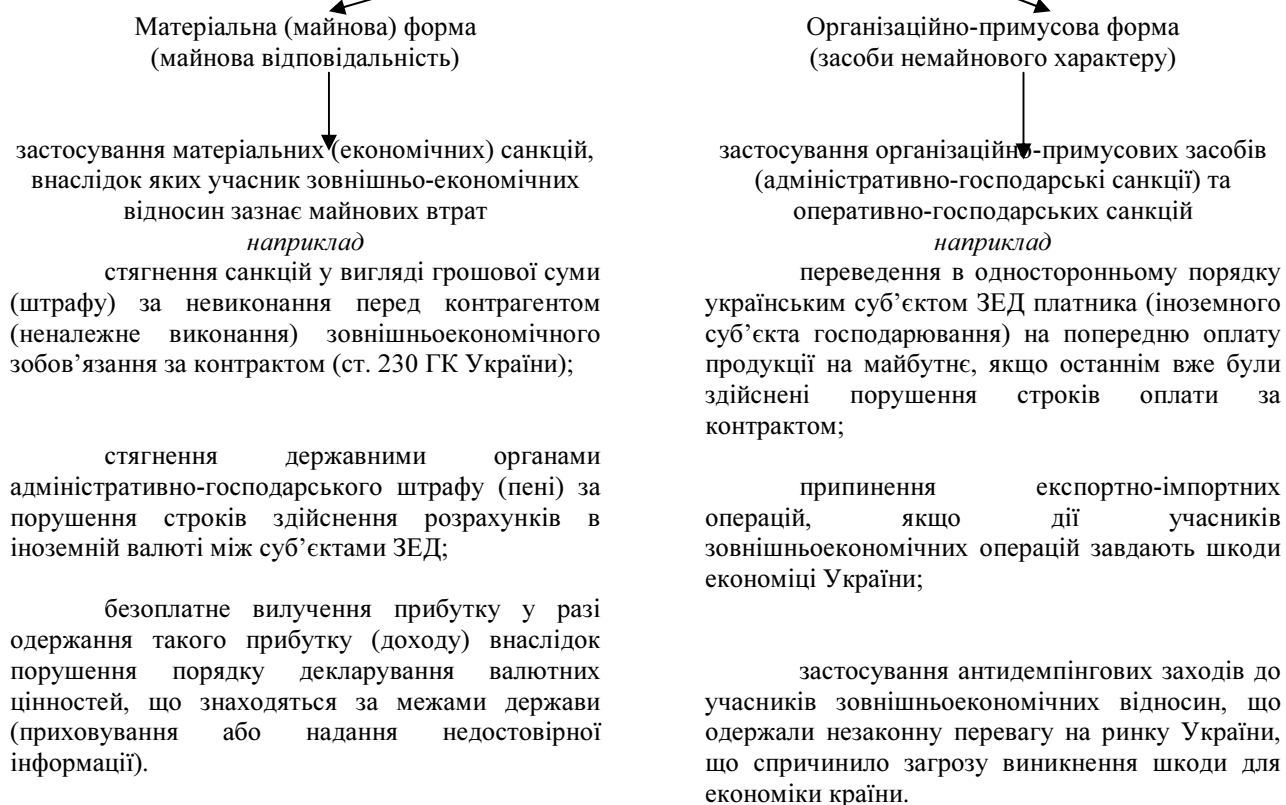
*по-третьє*, немає такого виду відповідальності як майнова за галузевими ознаками.

Отже, для повноти правового регулювання замість «майнового» треба передбачити «*господарсько-правовий*» вид відповідальності у ЗЕД.

Реалізація господарсько-правової відповідальності суб'єктів ЗЕД відбувається через її форми, що визначено у нищенаведеній схемі.



## Господарсько-правова відповідальність суб'єктів ЗЕД



Законом про ЗЕД передбачено, що суб'єкти ЗЕД несуть відповідальність у видах та формах, передбачених ст. 33 і 37 цього Закону, іншими законами України та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами). Важливим є той факт, що ст. 36 Закону «Про ЗЕД» зазначає, що зовнішньоекономічними договорами (контрактами) може визначатися порядок притягнення до цивільно-правової відповідальності, здійснення такої відповідальності та звільнення від неї. Але цивільно-правова відповідальність серед видів відповідальності суб'єктів ЗЕД у ст. 33 наведеного Закону зазначена не була.

В.Б. Марченко та Д.В. Шаповалов майнову відповідальність, передбачену ст. 33 Закону «Про ЗЕД», пропонують замінити на «цивільно-правову». Але досліджують її із поєднанням норм ГК та ЦК, а також зазначають, що у ЗЕД окремим випадком цивільно-правової відповідальності є різновид господарсько-правової санкції. А саме: «покладення на правопорушника оснований на законі неvigідних правових наслідків, які виявляються у позбавленні його певних прав або заміні невиконаного обов'язку новим, або у приєднанні до невиконаного обов'язку нового додаткового» [192, с. 156]. Слід зауважити, що автори визначали зовнішньоекономічний контракт як специфічний різновид цивільно-правового договору, але особливості договірної відповідальності аналізують виключно як застосування господарських санкцій.

З наведеним про визначення цивільно-правової (договірної) відповідальності у ЗЕД не можна погодитись, бо договір є міжгалузевим

правовим інститутом. Вчинення суб'єктом зовнішньоекономічних відносин правопорушення у сфері господарювання тягне застосування до правопорушника заходів господарської відповідальності, які передбачені нормами ГК України, іншими законами, що регулюють цей вид діяльності та санкціями, передбаченими у зовнішньоекономічному договорі (контракті). Така відповідальність у ГК України і в теорії господарського права визначається як господарсько-правова.

Помилкове посилання на цивільно-правовий вид відповідальності за порушення зовнішньоекономічного контракту можна пояснити тим, що норма Закону «Про ЗЕД», яка містить таке посилання, існує ще з часу його прийняття, коли навіть проект ГК України не був розроблений (слід зауважити, що діючий Закон про ЗЕД – заснований на колишньому законодавстві УРСР із змінами та доповненнями). А санкції, які застосовувались як захід договірної відповідальності суб'єктів ЗЕД мали місце лише у ЦК України. Упродовж тривалого часу договір розглядався як інститут цивільного права, а отже і відповідальність, яка була встановлена контрагентами, вважалась цивільно-правовою.

Під час аналізу юридичної природи певних видів зовнішньоекономічних договорів, звичайно, неодноразово підкреслювався їх цивільно-правовий характер. Але такі твердження потребують ряду уточнень. На відміну від цивільних господарські договори наділені особливостями, пов'язаними із специфікою господарської діяльності. Це проявляється в тому, що поряд з приватними інтересами контрагентів, які являються комерсантами, договором фіксуються інтереси інших осіб (споживачів та суспільства загалом). За змістом ГК України кваліфікуючими ознаками господарських договірних відносин у ЗЕД є: суб'єктний склад, специфічний характер діяльності суб'єктів (реалізація товару, виконання робіт чи надання послуг), обмеження договірної свободи господарським законодавством. Отже, договірна відповідальність суб'єктів ЗЕД, що визначена ними у контракті, є господарсько-правовою.

У п. 2 ст. 216 ГК України зазначено, що застосування господарських санкцій повинно гарантувати захист прав і законних інтересів громадян, організацій та держави, в тому числі відшкодування збитків учасникам господарських відносин, завданих внаслідок правопорушення, та забезпечувати правопорядок у сфері господарювання. А згідно із п. 3 зазначеної норми передбачена законом відповідальність виробника (продавця) за недоброякісність продукції застосовується незалежно від того, чи є застереження про це в договорі. Останнє свідчить про те, що у ГК України не залишилися поза увагою інтереси споживача та їх захист. Слід зауважити, що питання правової регламентації захисту прав споживачів досліджуються в межах цивільного права, а відповідальність суб'єктів господарювання за недоброякісну продукцію вважалась цивільно-правовою.

Однак, дослідження питання захисту прав споживачів в межах цивільного права не дозволяє науковцям побачити основну гарантію – необхідність забезпечення прав споживачів на стадії виробництва й у процесі виконання

господарської діяльності. Так, Л.Р. Левчук стверджує, що в умовах спаду виробництва проблема захисту прав споживачів загострюється, оскільки з'являються товари закордонного походження, що створює для споживачів додатковий ризик щодо їх якості. А господарсько-правова відповідальність є невід'ємним елементом механізму правового регулювання відносин, які складаються у різних сферах економічного життя суспільства, в тому числі, і на споживчому ринку [193, с. 82, 91]. Тим більше, що ст. 1 ГК України визначає предмет регулювання господарських відношень, що можуть виникати як між суб'єктами господарювання (суб'єктами ЗЕД), так і між іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Основним актом, що регулює відповідальність суб'єкта ЗЕД перед споживачем, є Закон України «Про захист прав споживачів» [194] від 12.01.1991 р., згідно з яким споживач має право вибору притягнення до відповідальності виробника чи продавця, навіть, якщо виробником є імпортер недоброякісної продукції. Крім того, існує ряд підзаконних нормативних актів, а також кілька постанов та роз'яснень порядку застосування норм вищенаведеного законодавства, які видані судовою гілкою влади. Такі роз'яснення не мають прямої юридичної сили, але фактично застосовуються судами України при вирішенні спорів [195]. Основними з таких роз'яснень є Постанова Пленуму Верховного Суду України від 12.04.1996 р. № 5 «Про практику розгляду цивільних справ за позовами про захист прав споживачів» (з відповідними змінами) [196] та Постанова Пленуму Верховного Суду України від 27.03.1992 р. № 6 «Про практику розгляду судами цивільних справ за позовами про відшкодування шкоди» (з відповідними змінами) [197]. З аналізу наведених актів можна стверджувати, що суб'єкт ЗЕД притягується до відповідальності іноземним громадянином (споживачем), який не є суб'єктом господарювання.

Отже, відповідальність за порушення зобов'язання (за недоброякісну продукцію) суб'єкт ЗЕД може нести перед іноземним споживачем. Така відповідальність, з огляду на діюче законодавство, може вважатися *цивільно-правовою*, але проблему захисту прав споживачів треба вирішувати тільки шляхом взаємодії різних галузей законодавства.

Досить поширеними засобами відповідальності, які передбачені суб'єктами ЗЕД у зовнішньоекономічному контракті та застосовуються державними органами у примусовому порядку за порушення зовнішньоекономічного законодавства, є адміністративно-господарські санкції.

Адміністративно-господарські санкції, які передбачені Главою 27 ГК України, ст. 37 Закону «Про ЗЕД» та іншими законами, є засобами господарсько-правової відповідальності. Їх не можна відносити до адміністративної відповідальності лише з огляду на те, що повноваженнями щодо їх застосування наділені органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Порівняльний аналіз застосування заходів відповідальності суб'єктів ЗЕД дозволяє також виділити суттєві ознаки та розбіжності між адміністративно-господарськими санкціями (тобто господарською

відповідальністю) та санкціями, що застосовуються як захід адміністративної відповідальності до суб'єктів ЗЕД:

*по-перше*, досліджені категорії застосовуються за різними нормативними підставами. Адміністративна відповідальність застосовується згідно із Кодексом про адміністративні правопорушення, перелік яких є вичерпним. А адміністративно-господарські штрафи застосовуються як господарсько-правові санкції за порушення суб'єктом ЗЕД порядку здійснення господарської діяльності, що регламентована багатьма господарсько-правовими законодавчими та підзаконними актами;

*по-друге*, адміністративні санкції спрямовані на покарання правопорушника та охорону громадського порядку в сфері управління. Адміністративно-господарські санкції застосовуються як заходи відповідальності, та за своїм призначенням повинні припинити правопорушення та усунути його наслідки;

*по-третє*, відрізняються підстави правосуб'єктності порушника. Адміністративна відповідальність застосовується до фізичної особи або до уповноваженої особи підприємства. А господарська відповідальність у вигляді адміністративно-господарської санкції застосовується як до фізичної особи – СПД, так і до юридичної особи – суб'єкта ЗЕД;

*по-четверте*, зазначені санкції розрізняються за юридично-фактичними підставами застосування. Адміністративна відповідальність застосовується лише за вчинені адміністративні проступки, які вважаються правопорушеннями при наявності обов'язкового елемента складу суб'єктивної сторони правопорушення – вини. А господарська відповідальність у вигляді адміністративно-господарських санкцій застосовується без наявності вини суб'єкта ЗЕД;

*по-п'яте*, адміністративні заходи впливу на правопорушника та адміністративно-господарські санкції застосовуються різними органами стягнення. Розгляд справ про адміністративні правопорушення та накладення адміністративної відповідальності належить лише до компетенції суддів. А повноваженнями притягнення до господарсько-правової відповідальності шляхом застосування адміністративно-господарських санкцій наділені державні органи влади та органи місцевого самоврядування.

Слід нагадати, що Закон «Про ЗЕД» не передбачає такого виду відповідальності, як адміністративна. Якщо порівняти положення Закону про ЗЕД та інших нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, а саме притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД державними органами, із статтями загальної частини Кодексу України про адміністративні правопорушення [198] (далі – КпАП), то побачимо, що в них закладена адміністративна відповідальність [199, с. 127]. Адміністративна відповідальність – це специфічне реагування держави на адміністративне правопорушення у сфері господарської діяльності, яке полягає у застосуванні адміністративного стягнення, що містить державний осуд особистості та діяння

правопорушників, мають на меті не лише покарання, а ще охорону державного порядку в сфері управління [200, с. 4, 5].

Склади адміністративних порушень містить ст. 164, 212<sup>4</sup>, 188<sup>17</sup> КпАП. Слід також наголосити, що заходи адміністративної відповідальності встановлюють спеціальні закони, а саме: ст. 8 Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування» [201], ст. 25, 27 Закону України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» [202].

Отже, з аналізу застосування штрафів до суб'єктів ЗЕД державними органами та порівняння Закону «Про ЗЕД» з іншими нормативними актами, що регулюють ЗЕД, а саме притягнення до відповідальності службових осіб підприємства або фізичних осіб – СПД державними органами із статтями загальної частини КпАП, можна стверджувати, що серед видів відповідальності у ЗЕД має місце і адміністративна.

Слід відрізнити правопорушення у ЗЕД від злочинів, що призводять до *кримінальної відповідальності*. Такий вид відповідальності застосовується тільки у випадках, передбачених Кримінальним Кодексом України [203], перелік злочинів у якому є вичерпним, на відміну від інших порушень зовнішньоекономічних зобов'язань.

Зазначені злочини містяться у розділі VII Кримінального кодексу України, який має назву «Злочини у сфері господарської діяльності». Злочинами у ЗЕД слід вважати зазначені у диспозиціях норм протиправні дії, що відбуваються саме при перетинанні митного кордону, та визначаються як «перевезення, пересилка та ввезення в Україну...». Важливе значення для ознак ЗЕД при таких порушеннях мають слова «експорт» та «імпорт».

Протиправні дії будуть вважатися злочином у зовнішньоекономічній сфері, якщо їх здійснюватимуть суб'єкти ЗЕД, тобто фізична особа – СПД або уповноважена особа підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну операцію.

Поширеним злочином у ЗЕД вважається контрабанда, тобто переміщення товарів, до яких законодавством встановлено відповідні правила вивезення через митний кордон України поза митним контролем. Судячи з наведеної норми, якщо вартість товарів, що перевозяться контрабандою, не більше ніж 17000 грн, до суб'єкта ЗЕД будуть застосовуватися санкції, які містяться у Законі «Про ЗЕД» та пов'язаних з ним законах. А замість кримінальної відповідальності уповноважена фізична особа (правопорушник) буде нести інший вид відповідальності відповідно до КпАП та МК України. Якщо суб'єкт ЗЕД без отримання обов'язкової ліцензії здійснює експорт товарів і отримує доход у великих розмірах, до винної фізичної особи застосовується санкція Кримінальним кодексом України, а до підприємства – спеціальна санкція як захід господарської відповідальності.

Слід зазначити, що суб'єкт ЗЕД – юридична особа, згідно з українським законодавством, кримінальну відповідальність не несе, але деякі санкції КК України передбачають конфіскацію майна такого суб'єкта, якщо воно незаконно перевозиться через митний кордон та передбачає отримання певного прибутку. Ця проблема актуальна, оскільки у таких випадках до кримінальної відповідальності притягується уповноважена фізична особа, з умислу якої здійснювалося правопорушення, підприємство все ж зазнає певних майнових втрат, які є незначними, порівняно із суспільною та державною небезпекою.

### ***3.2. Господарсько-правова відповідальність за порушення правил здійснення окремих видів зовнішньоекономічних операцій***

#### **3.2.1. Відповідальність суб'єктів господарювання при здійсненні експортних/імпортних операцій**

Економічне становище держави можна оцінити з огляду наявності на міжнародному ринку її національних товаровиробників.

Вітчизняні суб'єкти господарювання здійснюють зовнішньоторговельні операції товарами з партнерами із 212 країн світу, а їх об'єм тільки з січня по серпень 2008 р. складає більше 91 млрд дол. США [204, с. 163]. У 2008 р. експорт товарів та послуг склав 78,7 млрд дол., імпорт – 92 млрд дол. У 2009 р. ці показники значно зменшились, а саме: експорт товарів та послуг дорівнює 49,3 млрд дол., а імпорт – 50,6 [205]. У 2009 р. зменшився обсяг експорту до Італії та становив 39,5% від рівня 11 місяців 2008р., Туреччини – 42,7%, Польщі – 50,2%, Російської Федерації – 50,6%, Білорусі – 59,4%, Німеччини – 64,9% та Казахстану – 83,1% [206]. За 2010 р. експорт товарів склав 31590,6 млн дол., імпорт – 36 млрд 231,5 млн дол. У порівнянні з січнем-вереснем 2009 р. експорт збільшився на 33,2%, імпорт – на 31,8% [207]. Статистичні дані свідчать, що в умовах світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. обсяг зовнішньоекономічних операцій значно знизився. Хоча за останні два роки ситуація виправляється, у 2011 р. в Україні експорт товарів та послуг відстає від імпорту на 8 млрд дол. [208].

А вимоги до належних зовнішньоекономічних зобов'язань породжують підвищення контролю та заходів відповідальності до українських суб'єктів ЗЕД, які повинні такі зобов'язання здійснювати за зовнішньоекономічним контрактом. Слід зауважити, що крім договору на належне виконання зовнішньоекономічного зобов'язання має вплив чинне господарське законодавство, яке на сучасному етапі не відповідає темпам розвитку економіки.

Слід наголосити, що згідно із ГК України при визначенні зовнішньоекономічної діяльності категорія «послуга» не зазначена, але це не означає, що у ЗЕД операції з надання послуг не здійснюються. Категорії, що характеризують господарську діяльність «реалізація продукції, виконання робіт та надання послуг», повністю знайшли своє відображення при тлумаченні ЗЕД,

а саме у перетинанні кордону «майном та/або робочою силою». Не можна ототожнювати поняття «майно» та «продукція». До речі, при аналізі норм ГК України, слід зробити висновок, що остання категорія входить до складу поняття «майно».

Стаття 139 ГК України визначає майно як сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів. Залежно від економічної форми, якої набуває майно у процесі здійснення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних фондів, оборотних засобів, коштів, товарів. Коштами у складі майна суб'єктів господарювання є гроші у національній або іноземній валюті, призначені для здійснення товарних відносин цих суб'єктів з іншими суб'єктами (у даному випадку із іноземними суб'єктами господарювання), а також фінансових відносин, відповідно до законодавства. А товарами у складі майна суб'єктів господарювання згідно із п. 6 ст. 238 ГК України є вироблена продукція (товарні запаси), виконані роботи та послуги.

Отже, твердження, що не всі види ЗЕД, які визначені ст. 4 Закону «Про ЗЕД», здійснюються з перетинанням митного кордону [209, с. 55] є помилковим.

Згідно із ст. 4 Закону про ЗЕД до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України. Останнє свідчить про те, що наведений перелік зовнішньоекономічних операцій не є вичерпним.

Багато авторів «за напрямом руху товарів» при здійсненні зовнішньоекономічних операцій [210, с. 36] або «у залежності від напрямку торгівлі» визначають експортні, імпортні, реекспортні та реімпортні операції як основні види у зовнішній торгівлі. А в залежності від об'єкту угоди зовнішньоторговельні операції розподіляють на угоди купівлі-продажу товарів, послуг, результатів творчої діяльності. Головне місце серед зовнішньоторговельних операцій займають угоди купівлі-продажу товарів у «матеріально-майновій» формі [211, с. 10, 11]. Інколи в науковій літературі договори (контракти), згідно з якими здійснюються зовнішньоекономічні операції з товаром (експорт або імпорт) іменуються договорами купівлі-продажу. Але саме тлумачення зазначеної категорії вже акцентує увагу на продажу товару, що на нашу думку є неправильним, бо важливим має бути факт перетину (перевезення) товару через митницю з наступним продажем.

Слушною є думка стосовно того, що з розвитком зовнішньоекономічних зв'язків відбувається активізація відносин поставки в ЗЕД. Договір поставки на сучасному етапі набуває великого значення і стає одним з найпоширеніших

зовнішньоекономічних контрактів, після договору купівлі-продажу, та передбачає здійснення експортних/імпортних операцій суб'єктами господарювання.

Отже, у ЗЕД відбувається укладення багатьох контрактів, що за своїм змістом та характером здійснення зобов'язань становлять дуже складний механізм, опосередкований перетином майном митного кордону, що потребує чіткішої правової регламентації притягнення до відповідальності за правопорушення в зазначеній сфері.

Відповідно до ст. 82 МК України експорт – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Товаром МК називає будь-яке рухоме майно. А його «випуск» – дозвіл митного органу на розпорядження або користування, де останнє на завжди закінчується продажем.

Стаття 1 Закону «Про ЗЕД» передбачає, що експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Виникає ускладнення тлумачення слів «...з вивезенням або без вивезення товарів через митний кордон України». Якщо продукція резидента після її продажу іноземному суб'єкту господарської діяльності залишиться на території України і не буде перевезена через митницю, то це вже не буде зовнішньоекономічною операцією і норми, що містять підстави та порядок притягнення до відповідальності за правопорушення у цій сфері застосовуватись не будуть. Такі випадки трапляються, коли іноземний суб'єкт господарської діяльності здійснює закупівлю продукції у українського суб'єкта господарювання для свого філіалу чи представництва, що розташовані на території України, та розрахунки за таким зобов'язанням відбуваються в межах держави (тобто грошовий переказ за цю продукцію здійснюється з рахунку, відкритого у банківській установі на Україні). З цього слід зробити висновки, що визначення терміну «експорт» не відповідає повною мірою діючим нормам і потребує вдосконалення.

Але є науковці, які наполягають на визначенні належності такої діяльності як експорту до зовнішньоекономічної, за порушення якої повинні застосовуватися відповідні заходи відповідальності: «До експортних операцій відносять комерційні угоди без вивезення товарів з митної території України за кордон у випадку закупівлі іноземним підприємством товару у вітчизняного підприємства та передача його іншому українському підприємству для обробки та майбутнього вивезення переробленого товару за кордон» [212, с. 11].

З наведеним не можна погодитись.

*По-перше*, зазначене тлумачення суперечить сучасному визначенню «ЗЕД».

*По-друге*, увагу слід приділити визначенню термінів, а саме: «закупівля іноземним підприємством товару у вітчизняного підприємства». Подібні відносини взагалі виникають між національним підприємством та іноземним,



яке створене на території України за національним законодавством як резидент, відповідно до ст. 117 ГК України. Мабуть, мали на увазі іноземного суб'єкта господарювання, якого не можна ототожнювати з іноземним підприємством, з огляду на діюче законодавство України.

*По-третє*, зазначено було декілька операцій, які супроводжуються різними договорами: перша – закупівля товару, друга – оброблення товару, остання – вивезення його з митної території України. Перші дві операції не супроводжуються перетином митного кордону майном, з чого слід зробити висновок, що вони не відносяться до зовнішньої торгівлі, та правове забезпечення щодо ЗЕД не повинно мати на них вплив, та за порушення зобов'язання до суб'єктів господарювання не повинні застосовуватися санкції, які є заходами відповідальності у ЗЕД.

Для більш досконалого та повного визначення «експорту» слід ознайомитися з його тлумаченням у законодавчих актах інших пострадянських держав.

Стаття 2 Федерального Закону РФ «Про державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» від 13.10.1995 р. № 157-ФЗ визначає експорт, як вивезення товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території Російської Федерації за кордон без зобов'язання про зворотнє ввезення. До експорту товарів дорівнюють відповідні комерційні операції без вивезення товарів з митної території Російської Федерації за кордон, в тому числі при закупівлі іноземною особою товару у російської особи та передача його іншій російській особі для перероблення та майбутнього вивезення обробленого товару за кордон. Наведена норма істотно відрізняється від Закону України «Про ЗЕД», бо посилається лише на перевезення через митний кордон та не згадує про продаж товару, що перевозиться.

Відповідно до п. 1.25 ст. 1 Закону Республіки Білорусь «Про державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» від 25.11.2004 р. № 347-З експортом вважається вивезення товару з митної території Республіки Білорусь з метою реалізації її за кордоном.

Останнє співпадає з обов'язковим «перевезенням через митницю товару», що дозволяє розрізнити всі операції суб'єктів господарювання, які здійснюються в межах держави чи поза ними, що відповідно розмежує заходи відповідальності, які застосовуються у ЗЕД та внутрішній господарській діяльності відповідно.

Оскільки у наукових дослідженнях неодноразово відзначалась бажаність уніфікації норм законодавства щодо вчинення відповідних договорів у внутрішньому та зовнішньому господарському обігу [213, с. 11], усунення не виправданих спеціальних санкцій, що мають застосовуватися за правопорушення господарського законодавства та нездійснення зобов'язання за зовнішньоекономічною угодою, саме таке визначення категорії є рішенням зазначених проблем.

Згідно із ст. 1 Закону «Про ЗЕД» імпорт (імпорт товарів) – це купівля (у тому числі, з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Останнє також суперечить сучасному тлумаченню ЗЕД, тобто виключає обов'язковість перетину митного кордону.

Якщо порівнювати наведену норму із ст. 2 Федерального Закону РФ «Про державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» від 13.10.1995 р. № 157-ФЗ, згідно з якою «імпорт – це ввезення товару, робот, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, на митну територію Російської Федерації», то така норма включає обов'язкове ввезення через митний кордон. Отже і український законодавець для вдосконалення господарського законодавства, що регулює ЗЕД, а саме імпорт, повинен піти таким шляхом, тобто не відносити до зовнішньоекономічних операцій такі, що відбуваються без перетину майном митного кордону України. Адже до відповідальності за недодержання таких операцій повинні притягуватись суб'єкти господарювання згідно з господарським законодавством, що регулює відповідні зобов'язання (тобто розподіляти на порушення внутрішнього господарського зобов'язання та зовнішньоекономічного).

З огляду англійського права, відповідальність за порушення законодавства при здійсненні ЗЕД шляхом перетину майном митної території держави іменується «відповідальністю за продукт» та базується на принципах безумовної відповідальності (strict), умовної відповідальності (qualified liability) або відповідальності за вину (fault liability) [214, с. 99]. Безумовна відповідальність базується на позиках, що виникли внаслідок порушення зовнішньоекономічного договору (контракту). До умовної відповідальності суб'єкти ЗЕД притягуються внаслідок порушення законодавства, а до відповідальності з вини, якщо позика виникла з делікту або необережності.

Відповідальність «за продукт» передбачає і Директива Ради ЄС, що спочатку мала переклад «Про апроксимацію законів, постанов і адміністративних положень держав-членів, що стосується відповідальності за дефектні продукти». «Продуктом», а з визначення українського законодавства – «продукцією» вважається будь-яка рухомість, за винятком первинної сільськогосподарської продукції та дичини, включаючи ту, що є часткою іншої рухомості чи нерухомості. Директивою Ради 85/374/ЄС «Про наближення законів, постанов і адміністративних положень держав-членів щодо відповідальності за неякісну продукцію» від 25.07.1985 р. (далі – Директива) визнано, що існує потреба наближення законів держав-членів щодо відповідальності виробника за збитки, завдані недоброякісністю продукції, оскільки існуючі розбіжності можуть порушити конкуренцію і вплинути на рух товарів всередині спільного ринку, а також викликати різницю в рівні захисту

споживачів від збитків, завданих їхньому здоров'ю чи майну неякісною продукцією.

Хоча Україна не є членом ЄС, та не є стороною Договору про утворення ЄС, проте зобов'язання щодо імплементації норм ЄС в чинне законодавство виникають із ст. 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною, яка підписана 14.06.1994р., ратифікована 10.11.1994 р. Законом України № 237/94-ВР, а також із Угоди про асоціацію України з ЄС та Додатків до неї. Відповідно до вказаного Закону Україна зобов'язалася вжити заходів для того, щоб її законодавство поступово було приведене у відповідність до законодавства Співтовариства. Відповідно до ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана ВРУ, є частиною національного законодавства України. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі» від 05.09.2001 р. № 797/2001 [215] містить ряд положень щодо підготовки вступу України до ЄС, а Указом Президента України від 14.09.2000 р. № 1072/2000 затверджено Програму інтеграції України до Європейського Союзу. Цим же указом Кабінету Міністрів України, центральним та місцевим органам виконавчої влади дано вказівку на виконання заходів, що передбачені Програмою.

Європейська Рада закріпила свою політику, коли прийняла зазначений акт, за яким передбачається визначати відповідальність виробника або постачальника у випадках, якщо шкода була спричинена дефектною продукцією [216]. Значна кількість країн, які є членами ЕС та намагаються ними бути, застосували основні положення у національному законодавстві. Наприклад, Англійський Закон «Про захист споживача» від 01.03.1989 р., який зазначає, що відповідальність виробника базується на безумовній відповідальності. Згідно з наведеним актом до відповідальності за виготовлення недоброякісної продукції (продукту) може бути притягнутий іноземний імпортер за позицію іноземного споживача, навіть якщо зазначена фізична особа придбала таку продукцію у оптового торговця.

У відповідності з наведеним актом особа, якій спричинена шкода, може притягнути до відповідальності імпортера. Це стосується як імпортерів до ЄС, так і імпортерів до Об'єднаного Королівства. У тому випадку, якщо товари імпортуються з іншої країни ЄС та потім продаються у Об'єднаному Королівстві, цивільно-правову відповідальність несе перший імпортер, але не імпортер, що ввозить до Об'єднаного Королівства. Отже, ризик відповідальності суб'єкт ЗЕД несе не тільки перед своєю державою та контрагентом, а ще і перед іноземними потенційними споживачами, якщо імпортована продукція має бути реалізована під торговою маркою такого суб'єкта ЗЕД. Звичайно ж існує складність притягнення до такої відповідальності, яка викликана відсутністю правового забезпечення узгодженості дій виконавчих органів держав, де має місцезнаходження виробник та продавець (відповідно і споживач).

Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.01.1991 р. (в редакції на момент написання тексту монографії) не розмежовує національного виробника та іноземного, але теж дозволяє на вибір споживача, чиї права були порушені, звертатися до суду України та притягувати до відповідальності продавця або виробника продукції. Згідно із п. 3 ст. 3 наведеного акту на товари, що ввозяться на територію України, повинен бути передбачений законодавством документ, який підтверджує їх належну якість. Іноземний виробник позбавляється відповідальності, якщо доведе, що недолік імпортованої продукції виник внаслідок дотримання відповідності продукції обов'язковим постановам, виданим державною владою (згідно із п. d ст. 7 Директиви).

О. Поліводський та Р. Муді зазначають, що виробник звільняється від відповідальності, якщо доведе, що дефект продукції був спричинений невідворотнім результатом слідування вимогам законодавства. Однак, автори пропонують усунути з законодавства концепцію, яка полягає у тому, що наявність сертифікату на продукцію виключає відповідальність за шкоду, яка заподіяна продукцією [217]. З цим неможливо погодитись, бо таке «зневажання» обов'язкових документів державної влади, що підтверджують якість товару, буде становити загрозу для національного виробника та призведе до здійснення правопорушень у ЗЕД і неможливості притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД, які порушують законодавство.

У всіх американських штатах відповідальність за продукт базується на ст. 402А Зводу деліктного права США, де також знайшла своє місце безумовна відповідальність. Однак, конфлікт між захисниками інтересів виробників та споживачів такий гострий, що до цього часу не знайшов чіткого відображення у федеральному законодавстві. У різних штатах встановлені різні положення, тому досягнення однакового регулювання у федеральному законодавстві було б у інтересах міжнародної торгівлі. Крім того, при застосуванні Брюсельської конвенції про юрисдикцію та виконання рішень по цивільним та комерційним справам 1968 р. потерпіла особа має право вибору: вона може звернутися з позовом до суду країни виробника або до суду своєї країни [218, с. 105, 106]. На сьогодні відповідальність без вини з боку виробника, яка вперше була закріплена у Директиві, «...є єдиним засобом адекватного вирішення характерної для нашого часу зростаючої технічності проблеми справедливого і пропорційного розподілу ризиків, притаманних сучасному технологічному виробництву». Саме така передумова наведена у вступі Директиві. Відповідальність суб'єкта господарювання, яка на даний час закріплена ГК України, є аналогом безумовної відповідальності, яка має місце у англійському та американському законодавстві.

Зазначена Директива також була прийнята із врахуванням того, що захист споживачів вимагає, щоб всі виробники, зайняті у виробничому процесі, несли відповідальність за недоліки їхнього кінцевого продукту, складової частини чи сировини; враховуючи, що з цієї ж причини відповідальність поширюється на імпортерів продукції у Співтовариство та осіб, які представляються

виробниками, ставлячи на продукції своє ім'я, товарний знак чи інший розпізнавальний знак, або які постачають продукцію, виробника якої не встановлено. У ст. 1 Директиви зазначено, що виробник є відповідальним за збитки, завдані недоліками його продукції. Згідно із ст. 3 «виробник» означає виробника кінцевого продукту, будь-якої сировини чи будь-яких комплектуючих, а також будь-яку особу, що, позначаючи продукцію своїм ім'ям, товарним знаком чи іншою відмінною ознакою, заявляє про себе як виробника. Не зачіпаючи відповідальність виробника, будь-яка особа, що імпортує в Співтовариство продукцію з метою продажу, найму, оренди чи будь-якої іншої форми розповсюдження, протягом своєї господарської діяльності вважається виробником в тому значенні, яке вживається в рамках цієї Директиви, і несе відповідальність виробника.

Отже, український суб'єкт господарювання згідно із національним, іноземним законодавством та нормами міжнародного права несе відповідальність не тільки перед іноземним суб'єктом господарської діяльності за неякісну продукцію, а ще і перед іноземним споживачем, що придбає таку продукцію у контрагента суб'єкта ЗЕД та багатьох його посередників. При таких обставинах українському експортеру слід детальніше продумати питання забезпечення ризику відповідальності за продукцію, яка може не відповідати іноземним стандартам. Навіть страхування такого товару може не покрити ймовірні непередбачені витрати.

Для вирішення остаточного питання щодо загальної можливості суб'єкта господарювання укласти зовнішньоекономічні договори з приводу того чи іншого предмета (продукції), обов'язковим є встановлення та з'ясування змісту субсидіарних колізійних прив'язок – законів, що регулюють експорт та імпорт товару за зовнішньоекономічним договором. Це пов'язано з тим, що право різних країн не завжди містить однаковий перелік товарів, вільний обіг яких заборонено на території даних країн, та перелік товарів, стосовно яких існують заборони щодо їх експорту та імпорту. Так, вітчизняне законодавство встановлює певну заборону щодо окремих видів експорту та імпорту. Отже, навіть, якщо іноземний суб'єкт господарської діяльності буде мати право за власним національним законом укласти договори з приводу експорту/імпорту таких товарів, такий договір повинен бути визнаний недійсним, з усіма правовими наслідками, що випливають із цього [219, с. 42]. В Україні забороняється експорт предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України, експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва, та ін. З приводу наведеного слід зробити висновки, що правове регулювання експортних та імпортних операцій в Україні потребує вдосконалення та узгодження з нормами ГК України, а саме: вдосконалення потребують визначення термінів «експорт» та «імпорт» на законодавчому рівні та приведення їх у відповідність з тлумаченням ЗЕД, яке надано ГК України.

### **3.2.2. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за правопорушення при здійсненні бартерних операцій**

Важливе значення при здійсненні експорту (імпорту) відіграє Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 р. (в редакції на момент написання тексту монографії) (далі – Закон про бартер), згідно з яким порушення суб'єктом ЗЕД України строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% вартості неодержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. Відповідальність експортера за порушення умов здійснення бартерного договору Закон про бартер не містить, зазначає тільки, що суб'єкти ЗЕД України, які здійснили експорт, зобов'язані протягом п'яти робочих днів з дня підписання акта, що засвідчує експорт, повідомити органи державної митної служби України або органи державної податкової служби України про факт здійснення експорту товарів (робіт, послуг). Неподання або несвоєчасне подання такої інформації тягне за собою нарахування пені у розмірі одного відсотка вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення. За зазначеним Законом до відповідальності завжди притягується тільки резидент, навіть, якщо за контрактом на нього не були покладені зобов'язання ввезення товару на митну територію України, (тобто невиконання зобов'язання відбулось через іноземного контрагента (імпортера) або третьої особи – посередника, перевізника тощо).

Товарообмінна (бартерна) операція, згідно із Законом про бартер, це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена у натуральній формі, між суб'єктом ЗЕД України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Особливість даної конструкції полягає в тому, що у її положенні закладені певні суперечності. Зміст наведеної норми потребує певного уточнення.

*По-перше*, увагу слід акцентувати на «обміні товарами, роботами, послугами». Така категорія як «послуги» у ГК України при визначенні «зовнішньоекономічної діяльності» не зазначена, про що вже йшлося раніше. Звичайно ж «послуги» та «робота» цілком знайшли відображення у «перетині митного кордону робочою силою», але зустрічне здійснення таких операцій вважати бартером не можна. Товарообмінна (бартерна) операція (якщо трактувати дослівно), в першу чергу, передбачає «обмін товарами», тобто продукцією, під зміст якої наведені вище категорії не підпадають. Товаром, відповідно до Закону «Про ЗЕД», вважається будь-яка продукція, послуги,

роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі). Тому, для уникнення тавтології, тлумачення дослідженої операції повинно бути вдосконалено на законодавчому рівні, а саме, у ч. 1 ст. 1 Закону про бартер при тлумаченні терміну «товарообмінна (бартерна) операція» доцільно виключити слова «...роботами, послугами», які вже присутні у змісті категорії «товари», наведеною Законом «Про ЗЕД».

*По-друге*, не завжди можливо обміняти товар, збалансований за вартістю. Згідно з текстом закону різницю у вартості товарів, що підлягають обміну, зарахувати неможливо. Тобто не можна зробити обмін, не опосередкований рухом коштів. А умовою еквівалентності обміну за бартерним договором є обмін товарами за цінами, що визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів. Тим більше, що Закон про бартер підставою здійснення товарообмінних операцій в ЗЕД називає не тільки договір бартеру, а ще й будь-який інший договір із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі.

Важливим є той факт, що Закон про бартер не відповідає нормам, які регулюють розрахунки між суб'єктами ЗЕД за експорт (імпорт) товарів. Здійснення розрахунків в іноземній валюті між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності регулюється Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 р. (в редакції на момент написання тексту монографії), згідно з яким виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але, за загальним правилом, не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується.

У ч. 1 ст. 7 Декрету «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. (в редакції на момент написання тексту монографії) встановлено, що у розрахунках між резидентами і нерезидентами у рамках торгівельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки. Цим же Декретом встановлено, що здійснення розрахунків через уповноважені банки – це здійснення розрахунків у безготівковій формі і відступи від встановленого порядку розрахунків визнаються недійсними, є правопорушеннями, тягнуть відповідальність суб'єктів ЗЕД. Тобто здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами в межах торгівельного обороту без участі уповноважених банків тягне накладання штрафу. Це свідчить про те, що деякі норми Закону про бартер являються винятками із загального правила. Бартер виключає участь банківських установ та рух коштів, бо передбачає «...обмін товарами, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі».

Слід погодитися з думкою деяких науковців стосовно того, що вітчизняні суб'єкти господарювання активно використовують товарообмінні (бартерні) операції для тінізації зовнішньоекономічної господарської діяльності. Перш за

все тому, що вони використовуються без грошових розрахунків або поза банківської системи. Реальна ціна товарів, що обмінюються, не співпадає із номінальною оцінкою, що спричиняє диспропорцію між заявленою та фактичною ціною реалізації бартерного договору. Саме з таких причин бартер створює сприятливі умови для утворення тіньової економіки [220, с. 10]. Отже, бартерні операції потребують чіткішої правової регламентації, оскільки, з одного боку їх використання недобросовісними підприємцями має негативний вплив на економіку країни, з іншого – на даний час, бартер є єдиним видом зовнішньоекономічної діяльності, де відсутній валютний контроль з боку держави, та існує можливість без додаткових витрат та перерахування своїх коштів суб'єктом ЗЕД отримати відповідний товар.

Закон про бартер дозволяє здійснити розрахунки за бартерним договором лише з боку однієї сторони у разі, якщо це передбачено законом або контрактом, при чому на рахунок повинна потрапити грошова сума, еквівалентна вартості товарів, зазначена договором.

Так, у разі, коли замість поставок товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором, іноземний контрагент виконує свої зобов'язання шляхом перерахування коштів на рахунок суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України – сторони договору, підставою для зняття з контролю митного органу питання щодо імпортової частини за бартерним договором є подання зазначеним суб'єктом до митного органу довідки уповноваженого банку про надходження коштів у рахунок цього договору в установлені законодавством України строки на суму, еквівалентну вартості товарів (робіт, послуг), зазначених у договорі, та копії додаткових угод, які зумовлюють зміну характеру договору (ч. 2 п. 4 ст. 2 Закону про бартер). Отже, якщо такий розрахунок буде здійснено іноземним суб'єктом господарювання не вчасно або не в повному об'ємі, суб'єкт ЗЕД також притягується до відповідальності за порушення строків розрахунків, передбачених господарським законодавством.

Слід додати, що у організаційному плані дотримання встановлених законодавством правил здійснення товарообмінних (бартерних) операцій на зовнішньому ринку відбувалось би, якщо ввести єдину систему обліку укладення та виконання зовнішньоекономічних контрактів на базі телекомунікаційної комп'ютерної мережі, яка повинна обробляти статистичну інформацію та данні всіх причетних до їх контролю служб та органів, включаючи банки, міністерства, відділення державної податкової адміністрації, митної служби.

Дійсно, попередження правопорушень та притягнення до відповідальності не відбувається належним чином через відсутність узгоджених дій відповідних контролюючих органів, їх інформованості та правового забезпечення їх діяльності, про що вже неодноразово згадувалось. Між національним суб'єктом ЗЕД та його іноземним контрагентом також повинна бути домовленість про врегулювання вартості товарів, бо на практиці це іноді



призводить до виникнення проблем та вчинення контрагентами порушень законодавства.

Звичайно, у науковій літературі були спроби вирішення такої проблеми. К. Шмітгофф пропонував при укладанні бартерних контрактів (з огляду на англійське законодавство) відкривати рахунки для взаємних контрактів, бажано у вільній валюті країни, де відсутній валютний контроль. Вартість товарів, що підлягатимуть обміну, має бути відображеною на цьому рахунку, та при припиненні угоди сальдо відшкодовувалося б іншому контрагенту [221, с. 96]. Але слід враховувати, що українському суб'єкту ЗЕД дозволено відкривати рахунки за кордоном тільки за умови повідомлення Національного банку України, та і валютного контролю навряд чи можна буде уникнути, що призведе до певної відповідальності та накладення санкцій державою.

Оскільки один із контрагентів бартерного договору все ж може отримати товар, який не збалансований за вартістю, то на законодавчому рівні треба дозволити рух коштів для врегулювання різниці платежів. А для того, щоб суб'єкти ЗЕД не зловживали дозволом та бартер не мав вигляд звичайної купівлі-продажу, сальдо, що підлягатиме відшкодуванню, слід закріпити у процентній ставці до суми імпортованого/експортованого товару.

Отже, у п. 2 ч. 4 ст. 2 Закону про бартер крім перерахування коштів на суму, еквівалентну вартості товарів, на рахунок суб'єкта ЗЕД слід дозволити перераховувати частину коштів на суму, еквівалентну вартості недопоставленої продукції (товарів), та викласти у такій редакції: «У разі, коли замість поставок товарів (робіт, послуг) *або частини товарів*, що імпортуються за бартерним договором, іноземний контрагент виконує свої зобов'язання шляхом перерахування коштів на рахунок суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України – сторони договору, підставою для зняття з контролю митного органу питання щодо імпортової частини за бартерним договором є подання зазначеним суб'єктом до митного органу довідки уповноваженого банку про надходження коштів у рахунок цього договору в установлені законодавством України строки на суму, еквівалентну вартості *частини вартості недопоставлених* товарів (робіт, послуг), зазначених у договорі, та копії додаткових угод, які зумовлюють зміну характеру договору». Саме така «вартість недопоставлених товарів» буде вважатись різницею між вартістю товарів, що обмінюються, яка може виявитися на будь-якої стадії здійснення взаємних зобов'язань та дозволить суб'єктам ЗЕД уникати відповідальності та накладання санкцій, а також дасть змогу виконувати умови контракту без порушення господарського законодавства та втручання державних органів.

### **3.2.3. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні операцій з давальницькою сировиною**

Операції з давальницькою сировиною можуть здійснюватися як між резидентами України, так і за участі нерезидентів. При цьому операції з давальницькою сировиною, що провадяться за участі нерезидентів, мають складнішу схему виникнення податкових наслідків [222, с. 23]. Правовому

регулюванню операцій з давальницькою сировиною (толлінгу) були присвячені дослідження В.П. Жушмана, Б.Т. Клименко, В.К. Мамутова.

У теорії господарських зобов'язань автори такі операції називають толлінговими схемами. Сутність толлінгових операцій полягає у тому, що власник сировини не володіє технічними ресурсами для її переробки та не знаходить можливості переробки сировини на території держави, резидентом якої він є. А подальше здійснення своєї господарської діяльності для суб'єкта неможливе без виготовлення та реалізації продукції із сировини, якою він володіє.

Так, за 2011 р. вивезено давальницької сировини з території України на 35,3 *млн* дол. США. Ввезено готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 39,2 *млн* дол. У той же час в Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 1552,4 *млн* дол. Експортовано готової продукції з давальницької сировини на 2474,1 *млн* дол. [223]

З юридичної точки зору толлінг є видом господарського договору (господарського зобов'язання), коли одна сторона (толлер) постачає свою сировину іншій стороні (переробнику), та оплачує витрати з переробки сировини в обумовлену договором готову продукцію, яка буде надана у власність толлеру. У господарстві така конструкція тягне за собою ряд наслідків, вигідних для толлера, та не вигідних для підприємства переробника [224, с. 570]. Аналіз господарського законодавства дає змогу стверджувати, що навіть толлер – український суб'єкт господарювання, який перевозить через митницю свою сировину для переробки іноземному суб'єкту господарської діяльності, несе ризик незапланованих (додаткових) витрат та не вигідних наслідків через неефективне державне регулювання і відсутність належного правового забезпечення зазначених операцій.

Здійснення операцій з давальницькою сировиною у ЗЕД поєднує декілька дій, які за своїм змістом нагадують експортні та імпорتنі операції (тобто вивезення та ввезення майна, але з його продажем лише у певних випадках), при яких український суб'єкт ЗЕД може бути і експортером (тобто замовником), і переробником давальницької сировини, ввезеної на територію України іноземним суб'єктом господарської діяльності. Саме тому притягнення до відповідальності за правопорушення при здійсненні зазначених операцій потребує більш детального дослідження.

З прийняттям у 2012 р. МК України втратив чинність Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах», який встановлював заходи господарської відповідальності до суб'єкта ЗЕД за порушення правил здійснення досліджених операцій. Особливості операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах визначені у Митному кодексі Главою 23 «Переробка на митній території».

МК України 2012 р. встановлено строк переробки товарів на митній території України та за її межами, який встановлюється митним органом у кожному випадку, і не повинен перевищувати 365 днів. Відповідно до ст.480 МК України порушення порядку здійснення операцій з переробки товарів, у

тому числі невивезення за межі митної території України (неввезення на митну територію України) товарів, що переміщувалися через митний кордон України з метою переробки, та/або продуктів їх переробки після закінчення строку, тягне за собою накладення штрафу в розмірі однієї тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян на уповноважену особу підприємства, тобто – фізичну особу. А адміністративно-господарських санкцій, як заходів господарсько-правової відповідальності до суб'єкта ЗЕД не передбачено.

Крім того, МК України порушення митних правил визнає адміністративним правопорушенням, яке являє собою протиправні, винні (умисні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений цим Кодексом та іншими актами законодавства України порядок переміщення товарів комерційного призначення через митний кордон України. Відповідно до ст. 462 МК України за одне і те саме порушення митних правил може накладатися тільки основне або основне і додаткове адміністративні стягнення.

З урахуванням наведеного, залишається не з'ясованим питання щодо припинення правопорушення та подальшого контролю за суб'єктом ЗЕД щодо повернення товарів (сировини). Доцільно було б на законодавчому рівні встановити застосування тимчасового зупинення ЗЕД, як спеціальної санкції до суб'єкта господарювання.

### ***3.3. Особливості застосування санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні певних видів зовнішньоекономічних операцій***

#### **3.3.1. Господарсько-правові санкції як правовий засіб відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності**

Відповідно до ст. 32 Закону «Про ЗЕД» суб'єкти ЗЕД та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність тільки на умовах і в порядку, визначених законами України. Відповідно до п. 1 ст. 126 ГК України учасники господарських відносин несуть господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання шляхом застосування до правопорушників господарських санкцій на підставах і в порядку, передбачених цим Кодексом, іншими законами та договором. Отже, Закон про ЗЕД виключає застосування санкцій до суб'єктів ЗЕД на підставі інших актів. Але зовнішньоекономічна діяльність має досить специфічний характер, чим і відрізняється від інших видів господарської діяльності, оскільки відповідальність за неналежне виконання договору (контракту) може регулюватись не тільки національним законодавством, але і правом країни, резидентом якої являється іноземний контрагент.

Засобами господарсько-правової відповідальності, що застосовується до суб'єктів господарювання у ЗЕД, є певні господарсько-правові санкції. В умовах подальшої кодифікації господарського законодавства актуальною стає

проблема теоретико-правового обґрунтування господарських санкцій як правового засобу відповідальності за порушення господарського законодавства у ЗЕД.

У даний час законодавством передбачено широке коло заходів господарсько-правової відповідальності, що застосовуються до суб'єктів господарювання у ЗЕД. Умовно санкції можна класифікувати за різними підставами.

I. В залежності від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовуються санкції, їх можна поділити:

1. За колом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:

а) індивідуальні (наприклад, стягнення штрафу з конкретного суб'єкта господарювання за неповернення валютної виручки у встановлений законодавством строк (ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»);

б) колективні (наприклад, застосування тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності до суб'єктів однієї промислової сфери (ст. 37 закону про ЗЕД) або припинення імпорتنих операцій щодо ввозу конкретної групи товарів (ст. 245 ГК України), якщо це може зашкодити економіці країни.

2. В залежності від транснаціонального характеру ЗЕД:

а) санкції, що застосовуються до резидентів – національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, безоплатне вилучення суми податку (мита), не сплаченого за прихований об'єкт оподаткування ст. 405 ГК України);

б) санкції, що застосовуються до нерезидентів – іноземних суб'єктів господарювання (спеціальні санкції, що застосовуються до нерезидентів за недодержання законодавства щодо ЗЕД).

II. За колом учасників зовнішньоекономічних відносин, з ініціативи яких можуть застосовуватись санкції:

1) санкції, що застосовуються державними органами та органами місцевого самоврядування (наприклад, застосування антидемпінгових заходів у разі здійснення окремими учасниками господарських відносин ЗЕД, пов'язаної з одержанням незаконної переваги на ринку України (ст. 244 ГК України);

2) санкції, що самостійно встановлюються контрагентами (резидентом та нерезидентом) у зовнішньоекономічному контракті (визначення заздалегідь сторонами за п. 5 ст. 255 ГК України розміру збитків, що підлягатимуть відшкодуванню у твердій сумі або у вигляді відсоткових ставок залежно від обсягу невиконання зобов'язання чи строків порушення зобов'язання сторонами).

III. За змістом санкції поділяються на:

1) майнові (штрафні санкції, вилучення прибутку, відшкодування збитків);

2) організаційно-правові (застосування індивідуального режиму ліцензування, оперативного-господарські санкції, зупинення дії ліцензії на здійснення певного виду ЗЕД та ін.).

IV. За наслідками санкції поділяються на:

- 1) попереджувальні;
- 2) каральні;
- 3) компенсаційні.

V. За характером застосування:

1) основні (відповідно до ст. 242 ГК України у разі порушення суб'єктом встановлених правил обліку щодо сплати зборів (наприклад, митний збір) сума, яку належить сплатити, стягується до відповідного бюджету);

2) додаткові (відповідно до ст. 242 ГК України крім стягнення зборів (обов'язкових платежів) з суб'єкта ЗЕД може бути стягнуто штраф у визначених законом випадках).

VI. За підставами застосування:

1) санкції – заходи захисту (застосовуються до суб'єкта ЗЕД іншою стороною контракту як забезпечення належного виконання зобов'язання, або державою, якщо діяльність такого суб'єкта може завдати шкоди національній економічній безпеці України);

2) санкції – заходи відповідальності (застосовуються за порушення господарського законодавства національним суб'єктом ЗЕД або його іноземним контрагентом, тобто підставою застосування є факт правопорушення).

Цей перелік санкцій не може бути вичерпним. Будь-які науковці мають своє бачення критеріїв класифікації санкцій, що застосовуються до суб'єктів ЗЕД при порушенні господарського законодавства.

ГК України серед видів господарських санкцій передбачає: відшкодування збитків, штрафні санкції, оперативно-господарські та адміністративно-господарські санкції. Господарські санкції застосовуються у встановленому законом порядку за ініціативою учасників господарських відносин, а адміністративно-господарські санкції – тільки органами державної влади або органами місцевого самоврядування.

Відповідно до ст. 20 ГК України **відшкодування збитків**, застосування штрафних та оперативно-господарських санкцій, застосування адміністративно-господарських санкцій визначаються як заходи захисту прав суб'єктів господарювання.

Захист прав суб'єктів господарювання – це діюча система правових та організаційно-технічних заходів, спрямованих на забезпечення реалізації прав цих суб'єктів та недопущення їх порушень. Сукупність взаємопов'язаних правових засобів і форм, за допомогою яких поведінка суб'єктів господарювання, їх контрагентів та державних органів у їх правовідносинах приводиться у відповідність до вимог і дозволів, що містяться у нормах права, і тим самим забезпечується захист законних прав суб'єктів, складає механізм захисту [225, с. 44]. Серед засобів захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, передбачених ст. 20 ГК України, Н. Шевченко визнає заходом відповідальності відшкодування збитків, інші – заходи захисту [226, с. 53].

На нашу думку, якщо відшкодування збитків за невиконання зобов'язання передбачене зовнішньоекономічним контрактом, така санкція

застосовується контрагентами виключно як заходи захисту. Але, якщо постала потреба застосування такої санкції після реального порушення законодавства, то це – захід відповідальності.

Слушною в науковій літературі є думка стосовно відмежування «збитків» від «шкоди» [227, с. 873]. Під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі додержання правил здійснення господарської діяльності іншою стороною (ст. 224 ГК України).

ГК України **штрафними санкціями** визнає господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання. Традиційною сферою застосування таких санкцій є договірні відносини (майново-господарські зобов'язання).

Відповідно до ст. 230 ГК України грошовою сумою у вигляді штрафної санкції може бути неустойка, штраф, пеня.

До набрання чинності ГК України визначення пені у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також її родова належність законодавством закріплені не були. На сьогодні порядок нарахування та сплати пені за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності встановлено Законом України «Про порядок погашення зобов'язання перед платниками податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» [228] від 21.12.2000 р. № 2181-III.

Негативним у регулюванні штрафних санкцій вважають відсутність встановлення межі таких санкцій для негрошових господарських зобов'язань та проблеми зменшення розміру санкцій, тобто відповідальності [229, с. 86–87].

Положення щодо зменшення розміру відповідальності, що може використовуватись суб'єктами ЗЕД при порушенні умов зовнішньоекономічного контракту, міститься в принципах УНІДРУА. Відповідно до ст. 7.4.7 зазначеного акту, якщо шкода завдана частково в результаті дій або упущень потерпілої сторони або іншої події, відносно якої вона несе ризик, розмір збитків, що відшкодовується, має бути зменшений тією мірою, якою ці фактори сприяли виникненню шкоди з урахуванням поведінки кожної сторони.

Деякі науковці вважають, що такі події, за якими потерпіла сторона несе ризик, можуть бути спричинені діями чи бездіяльністю осіб, за яких вона несе відповідальність. Наприклад, дії працівників або представників (агентів) [230, с. 228]. Іноді такі події, що мали вплив на суб'єкта господарювання, пов'язували з виною його органів, трудового колективу, та навіть з «неправильним підбором кадрів». З наведеним повністю погодитись не можна. Дослідження відповідальності суб'єкта господарювання з вини його працівників неодноразово розглядалися прихильниками цивілістичної науки, з метою спростувати господарське право як самостійну галузь взагалі.

Навіть в науці господарського права вину підприємства розглядали як вину його працівників [231, с. 393].

Якщо з вини своїх уповноважених осіб або інших робітників до господарської відповідальності притягується суб'єкт ЗЕД, то його економічна відповідальність може бути підставою для притягнення їх до «особистої» (дисциплінарної, матеріальної, адміністративної) відповідальності. Виникнення негативних наслідків в результаті протиправних дій інших організацій може бути підставою застосування до них санкцій економічного (матеріального) характеру самим суб'єктом, тобто заходів господарсько-правової відповідальності, а також обмеження (зменшення) відповідальності перед іншим суб'єктом ЗЕД.

**Оперативно-господарські санкції** – це заходи оперативного впливу на правопорушника з метою припинення або попередження повторень порушень зобов'язання, що використовуються самими сторонами зобов'язання в односторонньому порядку. Такі санкції застосовуються незалежно від вини суб'єкта, який порушив зобов'язання.

Оперативно-господарськими санкціями є: одностороння відмова від виконання свого зобов'язання; відмова від оплати за зобов'язання; відстрочення відвантаження продукції чи виконання робіт; відмова від подальшого прийняття зобов'язання; встановлення в односторонньому порядку на майбутнє додаткових гарантій належного виконання порушником зобов'язань. Перелік оперативно-господарських санкцій у ГК України не є вичерпним, про що згадується у нормі цього закону: «сторони також можуть передбачити інші оперативно-господарські санкції». Оперативно-господарські санкції застосовуються з метою припинення або попередження повторень порушення зобов'язання незалежно від вини порушника. До суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання, можуть бути застосовані лише ті оперативно-господарські санкції, застосування яких передбачено договором.

**Адміністративно-господарські санкції** – це заходи організаційно-правового або майнового характеру, спрямовані на припинення правопорушення суб'єкта господарювання та ліквідацію його наслідків.

Адміністративно-господарські санкції виключно за правопорушення у зовнішньоекономічній діяльності регламентовані ст. 244 ГК України (застосування антидемпінгових заходів), ст. 245 ГК України (припинення експортно-імпортних операцій, застосування індивідуального режиму ліцензування). Інші санкції, передбачені Главою 27 ГК України «Адміністративно-господарські санкції», можуть також застосовуватися до суб'єктів ЗЕД, які скоїли правопорушення у цій сфері.

Слід зауважити, що ст. 244 ГК України містить норму про застосування не тільки антидемпінгових заходів, а й компенсаційних та спеціальних заходів. У той самий час антидемпінгові та компенсаційні заходи є самостійними заходами, які застосовуються відповідно до Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» та «Про захист

національного товаровиробника від субсидіарного імпорту». Більше того, ні демпінговий імпорт, ні субсидіарний не є правопорушеннями.

Оскільки ЗЕД суттєво відрізняється від інших видів господарської діяльності та має свої специфічні ознаки та особливості, відповідні санкції у зазначеній сфері застосовуються як заходи захисту.

При виході на ринки інших держав українські експортери часто мають проблеми через антидемпінгове регулювання. Такі «протекціоністські» заходи, як правило, призводять до усунення з ринку іноземних підприємців [232, с. 202]. Тому застосування антидемпінгових заходів неодноразово визнавали заходами захисту національних товаровиробників, які поступово стають одними з найдієвіших інструментів захисту внутрішнього ринку від «несправедливої торговельної практики». Навіть теорія вільної торгівлі в ГАТТ/СОТ не забороняє застосування таких спеціальних обмежуючих інструментів. Протягом останніх років кількість антидемпінгових справ зростає та проблема їхнього застосування особливо набуває актуальності у зв'язку із вступом України у СОТ [233, с. 67, 68]. Так, за станом на січень 2009 р. в Україні антидемпінгові заходи застосовувалися відносно 15 видів ввезених товарів. Щодо українських товарів антидемпінгові заходи застосовуються за 34 видами продукції. Лише за шість місяців 2012 р. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі опублікувала 9 повідомлень про порушення та проведення антидемпінгового розслідування та застосування остаточних антидемпінгових заходів [234]. Такі заходи застосовуються як адміністративно-господарська санкція при здійсненні національними та іноземними суб'єктами господарювання зовнішньоекономічних операцій, але серед спеціальних санкцій, що застосовуються у цій сфері, антидемпінгові заходи на даний час не передбачаються.

Адміністративно-господарський штраф – це грошова сума, що сплачується суб'єктом господарювання до відповідного бюджету у разі порушення ним встановлених правил здійснення господарської діяльності. Перелік порушень, за які стягується адміністративно-господарський штраф, розмір і порядок його стягнення визначаються законами, що регулюють податкові та інші відносини, в яких допущено порушення. Відмінність адміністративно-господарського штрафу від штрафних санкцій, зазначених ст. 230 ГК України, що застосовуються контрагентом, полягає в тому, що грошова сума стягується не на користь контрагента, а до державного бюджету.

Адміністративно-господарські санкції відрізняються від інших видів господарських санкцій тим, що вони визначаються тільки законом [235, с. 81]. Але, в дійсності, застосування певних адміністративно-господарських санкцій та встановлення їх розміру відбувається на рівні підзаконних нормативно-правових актів. Хоча ст. 238 ГК України зазначає, що «види адміністративно-господарських санкцій, умови та порядок їх застосування визначаються цим Кодексом, іншими законодавчими актами. Адміністративно-господарські санкції можуть бути встановлені виключно законами». Прикладом встановлення розміру санкцій підзаконними нормативно-правовими актами в



ЗЕД можуть бути Постанови НБУ щодо притягнення до відповідальності за порушення правил валютного регулювання та валютного контролю.

### **3.3.2. Застосування спеціальних санкцій до українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарювання**

Згідно зі ст. 37 Закону «Про ЗЕД» за порушення цього Закону або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції:

- накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з законами України. Розмір таких штрафів визначається відповідними положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;

- індивідуальний режим ліцензування у випадках порушення такими суб'єктами положень Закону «Про ЗЕД» стосовно зазначених в ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;

- тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках порушення Закону «Про ЗЕД» або пов'язаних з ним законів України, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Приведені санкції застосовуються до суб'єктів за різні правопорушення у ЗЕД та на будь-якому етапі здійснення зовнішньоекономічного контракту, навіть після такого здійснення. Наприклад, коли іноземний партнер перерахував всю суму за контрактом, а банк з цієї суми списує комісію, то це вже є правопорушенням у зовнішньоекономічній діяльності, а саме – неповернення валютної виручки. Хоча вини контрагента (резидента) немає, до нього може застосовуватися спеціальна штрафна санкція, зокрема, пеня в розмірі 0,3% від суми неповернутої виручки за кожен день прострочення.

Особливість спеціальних санкцій полягає в тому, що вони застосовуються державними органами при здійсненні зовнішньоекономічних операцій не тільки до національного суб'єкта господарювання, а ще до його іноземного контрагента. Такі заходи можуть бути спрямовані як на обмеження здійснення однієї операції, так і на зовнішньоекономічну діяльність суб'єкта господарювання взагалі.

Як приклад, лише за 2011 р. на території Дніпропетровщини до 28 резидентів та 26 нерезидентів застосовано спеціальні санкції, передбачені ст.37 Закону «Про ЗЕД» [236].

**Накладення штрафів** за своєю сутністю відноситься до майнових санкцій, що стягується в адміністративному порядку за порушення господарського законодавства. Відповідно до Податкового кодексу України штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) – це плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з

порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері ЗЕД.

За даними Міністерства економіки України у 2003 р. із загальної кількості 33249 суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до 2703 були застосовані спеціальні санкції, більшість з яких – штрафні [237, с. 127]. У 2008 р. ДПА України направлено пропозиції до Міністерства економіки України для застосування спеціальних санкцій та попередження про можливість їх застосування. ДПА України запропонувала застосувати спеціальні санкції щодо 479 суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (по 237 резидентах і 242 нерезидентах України). Міністерство економіки України застосувало спеціальні санкції та офіційно попередило про можливість застосування таких санкцій до 340 суб'єктів (178 українських та 162 іноземних суб'єкта), або 86% від розглянутих пропозицій, що більше в порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. на 19%. Застосування спеціальних санкцій сприяло поверненню з початку 2009 р. на територію України простроченої дебіторської заборгованості на суму 22,5 млн дол. США, у зв'язку з чим скасовано спеціальні санкції по 43 суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності та 32 іноземних суб'єктах господарської діяльності [238].

Необхідно зазначити, що законодавець не визначив коло законів України, пов'язаних із Законом про ЗЕД, що мають регулювати застосування спеціальної штрафної санкції. Однак можна припустити, що до таких законів належать ті, що регулюють правовідносини у сфері ЗЕД [239, с. 96]. І дійсно, при регулюванні ЗЕД застосовуються норми багатьох законодавчих актів, що іноді не узгоджені та породжують певні проблеми правозастосування. Навіть з моменту прийняття ГК України ситуація не виправилась. Тому, на нашу думку, узгодженості норм господарського законодавства можна досягти шляхом подальшої кодифікації ГК України, удосконалення розділів, що присвячені ЗЕД (розділ VII) та відповідальності за порушення в сфері господарювання (розділ V). Невирішеним залишається питання щодо існування штрафу серед переліку спеціальних санкцій ст. 37 Закону «Про ЗЕД», що застосовуються за порушення законодавства в сфері ЗЕД.

Особливість спеціальних господарських санкцій полягає в тому, що вони:  
*по-перше*, застосовуються лише з ініціативи органів державної влади;  
*по-друге*, являються адміністративно-господарськими санкціями, отже, умови та порядок їх застосування визначаються ГК України, іншими законодавчими актами. Адміністративно-господарські санкції можуть бути встановлені виключно законами (відповідно до ст. 238 ГК України);

*по-третє*, застосовуються виключно до суб'єктів господарювання, які порушили господарське законодавство при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

*по-четверте*, застосовуються не тільки до національного суб'єкта, а ще до іноземного суб'єкта господарювання, на відміну від інших господарських санкцій;

*по-п'яте*, в більшості випадків є заходами захисту в сфері ЗЕД, для застосування яких здійснення правопорушення – не обов'язкова підстава.

Аналіз господарського законодавства свідчить, що штраф є універсальним засобом господарської відповідальності та не завжди може застосовуватись як спеціальна санкція, тобто відповідати вищенаведеним особливостям. Така форма відповідальності застосовується при порушенні господарського зобов'язання до суб'єкта як іншою стороною зобов'язання, так і державою у всіх сферах господарювання. Головне, що ця санкція, на відміну від інших спеціальних санкцій (які є заходами захисту економічної безпеки країни), стягується тільки після факту здійснення правопорушення (є виключно заходом відповідальності). У більшості випадків перелік правопорушень, за здійснення яких у ЗЕД стягуються штрафи, їх розмір, встановлюються підзаконними нормативно-правовими актами (а саме – Постанови НБУ щодо валютного контролю).

Штрафні спеціальні санкції підпадають під зміст майнової господарської відповідальності лише у тій частині, де вони є лише обов'язковим засобом примусу суб'єкта ЗЕД державою згідно із законом. На відміну від штрафу – засобу впливу контрагента зовнішньоекономічного контракту. Штрафна спеціальна санкція у ЗЕД застосовується за порушення господарського законодавства в будь-якому випадку, не зважаючи на те, чи постраждав контрагент від дій суб'єкта ЗЕД.

Закон про ЗЕД підстави застосування **тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності** фактично не визначає. Адже правопорушенням у ЗЕД вважається проведення дій, «...які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки». Закон не передбачає, що саме є «інтересами національної економічної безпеки» з юридичної точки зору та які дії суб'єктів ЗЕД призводять до негативних наслідків у розвитку національної економіки. Саме на це посилаються іноді науковці, коли засуджують «безпідставність» застосування такої санкції.

Слід наголосити, що тимчасове зупинення ЗЕД як санкція не передбачена ГК України серед інших адміністративно-господарських санкцій. Ст. 245 ГК України передбачає лише «припинення експортно-імпортних операцій» у випадках:

- недобросовісної конкуренції;
- розміщення валютних цінностей з порушенням встановленого законодавством порядку на рахунках та вкладах за межами України;
- в інших випадках, якщо дії учасників зовнішньоекономічної діяльності *завдають шкоди* економіці України.

Замість тимчасового зупинення ЗЕД «припинення експортно-імпортних операцій» застосовують не за ймовірності настання шкоди, а при її фактичному спричиненні. Аналіз тимчасового зупинення ЗЕД (передбаченого ст. 37 Закону «Про ЗЕД») та припинення експортно-імпортних операцій (відповідно до ст. 245 ГК України), дає змогу стверджувати, що йдеться про різні заходи відповідальності, неоднакові підстави та різні наслідки застосування цих

санкцій у ЗЕД. У першу чергу, це прямо стосується дії санкцій. Припинення експортно-імпортних операцій обмежується тільки двома видами операцій: експортом та/або імпортом, та не має дії на інші види, перелік яких надано ст. 4 Закону «Про ЗЕД».

Інша відмінність наведених норм полягає в лексичному тлумаченні термінів «тимчасове зупинення» та «припинення». В науковій літературі при дослідженні спеціальних санкцій у ЗЕД неодноразово висловлювалась думка та пропозиції щодо заміни наведених термінів. І дійсно, при застосуванні тимчасового зупинення ЗЕД фактично дія всіх зовнішньоекономічних операцій суб'єкта господарювання припиняється до моменту, поки цей суб'єкт не здійснить заходів щодо приведення у відповідність своєї діяльності до вимог чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічних відносин та подальшого відновлення ЗЕД. Тимчасовий характер цієї санкції прямо залежить від можливостей та бажання самого суб'єкта ЗЕД, а іноді і від державних органів, з ініціативи яких цю санкцію було накладено як запобіжний (попереджувальний) захід для підтримки ефективного функціонування економіки країни при певних (форс-мажорних) обставинах. Отже, якщо строк, на який державою запроваджується заборона здійснення певних зовнішньоекономічних операцій, не встановлюється, то про «тимчасовість» не може йтися.

Відповідно до п. 3.2. Положення № 52 санкції у вигляді тимчасового зупинення ЗЕД можуть застосовуватися Міністерством економічного розвитку і торгівлі України до суб'єктів господарювання в разі проведення ними таких дій у ЗЕД:

- які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки;
- які призводять до порушень міжнародних зобов'язань України;
- якщо суб'єкт ЗЕД, до якого раніше була застосована санкція – індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не вжив заходів щодо приведення у відповідність своєї діяльності до вимог чинного законодавства.

Отже, не всі підстави застосування тимчасового зупинення ЗЕД, що наведені в Положенні № 52, ввійшли до Закону «Про ЗЕД». Хоча, слід зауважити, Положення № 52 (його текст) майже повністю було відображене в ст. 37 Закону «Про ЗЕД».

Такі підстави є не просто юридично не визначені, що дуже шкідливо, особливо з огляду на плани України щодо побудови правової держави. Адже будь-які санкції суттєво обмежують права підприємства та є для нього матеріально обтяжливими. Зупинення ЗЕД – це практично параліч підприємства, якщо воно орієнтоване на зовнішній ринок і його продукція на внутрішньому ринку України не має попиту [240, с. 50]. Тому застосування такої санкції має бути достатньо мотивоване, що неможливо без всебічної оцінки кожного конкретного випадку правопорушення при перетинанні митного кордону України або до того, як таке перетинання здійснювати. Може статися так, що резидент здійснив всі дії, передбачені зовнішньоекономічним контрактом для експортування товару: здійснив заходи щодо зберігання товару,

навантажив його на транспорт, здійснив доставку до митниці на території України, уклавши посередницькі угоди, угоди с перевізниками тощо, – а митні органи відмовляються здійснити митне оформлення, бо до суб'єкта застосоване тимчасове зупинення його діяльності. У такому випадку відбувається простій транспорту та невиконання зобов'язання перед іноземним контрагентом у певний строк, що призводить до інших санкцій, передбачених вже не державою та законодавством, а контрагентами згідно із основним зовнішньоекономічним контрактом та іншими договорами, за допомогою яких можна здійснити зобов'язання за зазначеним контрактом.

А санкції зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу спрямовані на те, щоб зацікавити партнерів добросовісно виконувати обов'язки та захистити інтереси однієї із сторін у разі порушення будь-якої з умов контракту іншою стороною [241, с. 86]. Та експортери частіше становляться платниками так званого конвенційного штрафу, який є найпоширенішим видом санкцій у вигляді штрафу з продавців за прострочення поставки товару.

Якщо з боку іноземного суб'єкта господарської діяльності були перераховані кошти до застосування тимчасового зупинення ЗЕД, то для завершення експортної операції українському суб'єктові ЗЕД слід у встановленому порядку отримати разову (індивідуальну) ліцензію Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, на що потрібен додатковий час та кошти. Але іноді іноземний суб'єкт господарської діяльності – контрагент – взагалі відмовляється від товару, оскільки строки, у які резидент зможе відновити зовнішньоекономічну діяльність та експортувати товар, не визначені (частіше вивезення товару забороняється і діяльність по експортуванню не тимчасово зупиняється, а припиняється взагалі), або товар був потрібен контрагенту саме у той строк, який було зазначено у контракті. Крім того, згідно з нормами ГК України та ЦК України в контракті може також передбачатись обов'язок винної сторони відшкодувати збитки за втрачену вигоду.

Тимчасове зупинення ЗЕД як спеціальна санкція застосовується державними органами за дії, які не призвели до шкідливих наслідків, а лише «можуть призвести», – тобто за ймовірності їх настання. Згідно із зазначеним можна стверджувати, що застосування тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності, як заходу відповідальності, у більшості випадків є безпідставним, бо суб'єкт, здійснюючи зобов'язання за контрактом, правопорушення не здійснює. Та якщо він зобов'язання перед іноземним контрагентом, негативні наслідки та шкода від таких дій може й не настати. Слід зауважити, що такі дії відбуваються з одного боку без наявності наслідків такого правопорушення (що повинно бути ознакою об'єктивної сторони), та без вини суб'єкта з іншого боку (що свідчить про відсутність обов'язкового елементу суб'єктивної сторони правопорушення). Отже, така санкція застосовується у більшості випадків не як засіб відповідальності, а як засіб захисту державою своїх економічних інтересів.

**Індивідуальний режим ліцензування зовнішньоекономічної діяльності**

українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності передбачає здійснення Міністерством економічного розвитку і торгівлі України індивідуального ліцензування кожної окремої зовнішньоекономічної операції певного виду зовнішньоекономічної діяльності, що зазначена в ст. 4 Закону «Про ЗЕД».

З метою контролю за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, що допустили порушення у цій сфері, оформляється разова (індивідуальна) ліцензія, яка є підставою для здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовано санкції. Оформляється разова (індивідуальна) ліцензія у порядку, визначеному Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Закон України «Про ліцензування окремих видів господарської діяльності» (далі – Закон про ліцензування) від 01.06.2000 р. (в редакції на момент написання тексту монографії) [242] визначає види діяльності, ліцензування яких здійснюється спеціальними законами, що регулюють відносини у цих сферах. Пунктом 4 ст. 9 наведеного акту передбачена також зовнішньоекономічна діяльність. Види господарської діяльності, не передбачені у ст. 9 цього Закону, не підлягають ліцензуванню.

Ліцензія, за змістом Закону про ліцензування, є єдиним документом дозвільного характеру, який надає право на здійснення окремого виду господарської діяльності. А ось у Закону «Про ЗЕД» індивідуальний режим ліцензування, відповідно до ст. 37, застосовується як санкція, як покарання за порушення законодавства тільки у зовнішньоекономічній діяльності, на відміну від інших видів господарської діяльності, де ліцензування є засобом державного регулювання та підставою використання свого права на реалізацію господарської діяльності.

Кожна окрема зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій українського та іноземного суб'єкта, який включає в себе закінчену разову передачу товару та закінчені розрахунки за неї [243, с. 49]. Отже, кожна експортна операція майже щоразу потребує окремої ліцензії. А для підприємства, орієнтованого на експорт без збуту продукції в Україні, режим індивідуального ліцензування може призвести до зниження або втрати рентабельності ЗЕД.

Детальніше питанням ліцензування присвячена ст. 16 Закону про ЗЕД, відповідно до якої «...спеціальний режим ліцензування впроваджується державою через такі обставини: погіршення розрахункового балансу; суттєве збільшення зовнішньої заборгованості країни; значне порушення рівноваги по окремих товарах на внутрішніх ринках; необхідність забезпечення певних пропорцій між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві; необхідність здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав».

З прийняттям нової редакції наведеної статті до законодавства України імплантовано норми Світової організації торгівлі, вітчизняне законодавство у сфері ліцензування експорту/імпорту гармонізовано з вимогами угод цієї

організації. Таким актом є Угода про процедуру ліцензування імпорту, де ліцензування імпорту визначене як адміністративна процедура, що може застосовуватися як попередня умова для ввезення товару на митну територію СОР [244, с. 238].

Частина 10 ст. 16 Закону «Про ЗЕД» передбачає, що рішення про запровадження режиму ліцензування у разі застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством. Слід зауважити, що Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. [245] серед спеціальних заходів захисту національного товаровиробника не передбачає режиму індивідуального ліцензування взагалі.

Індивідуальний режим ліцензування як спеціальна санкція у ЗЕД може бути застосована до суб'єктів ЗЕД або іноземних суб'єктів господарської діяльності протягом *трьох років* з дня виявлення порушення законодавства. Однак, відповідно до ст. 239 ГК України індивідуальний режим ліцензування, визначений як адміністративно-господарська санкція, може бути застосований (ст. 250 ГК України) до суб'єкта господарювання *протягом шести* місяців з дня виявлення, але не пізніше ніж через *один рік* з дня порушення цим суб'єктом встановлених законодавчими актами правил здійснення господарської діяльності. Наведена неузгодженість норм щодо строків застосування санкцій призводить до значних проблем застосування заходів відповідальності у ЗЕД.

Науковці завжди сперечалися з моменту прийняття ГК України щодо застосування неузгоджених норм зазначеного акту та Закону «Про ЗЕД», як норм загального та спеціального законів.

Так, С.І. Юшина зазначала, що внесені до Закону про ЗЕД (ст. 16) зміни значно удосконалили процедуру ліцензування, імпорту/експорту товарів. Водночас, ст. 381 ГК України, присвячена загальним питанням організації ліцензування в Україні, змін не зазнала. Так ГК України вимагає, щоб порядок ліцензування експортно-імпортних операцій та види ліцензій визначалися законом (ст. 381), а ст. 16 Закону «Про ЗЕД» визначає лише порядок ліцензування [246, с. 56].

Відповідно до Закону «Про ЗЕД» у разі усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України, і приведення своєї зовнішньоекономічної діяльності у відповідність із законами України або надання достатніх доказів неможливості (безперспективності) застосування практичних заходів, що гарантують виконання закону, суб'єкти ЗЕД та іноземні суб'єкти господарської діяльності, до яких застосовано санкції, мають право подавати до центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики відповідні матеріали та виходити з клопотанням про скасування (зміну виду, тимчасове зупинення) дії санкцій.

Загальний термін розгляду вказаних клопотань не повинен перевищувати *тридцять* календарних днів. Тобто, для відновлення ЗЕД та отримання дозволу

на отримання продукції, резиденту потрібен певний час та додаткові витрати. Це може призвести до збільшення вартості експортованого товару або взагалі до розірвання контракту, бо продукція може втратити свої властивості, або кошти на зберігання та отримання дозволу на вивезення з-за кордону перебільшать її вартість.

Оскільки зовнішньоекономічні операції здійснюються не без участі державних органів України, то слід детальніше ознайомитися з їх повноваженнями щодо попередження і виявлення порушень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, та порядку притягнення суб'єктів ЗЕД до відповідальності.

Санкції, зазначені у ст. 37 Закону «Про ЗЕД», застосовуються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг та Національного банку України або за рішенням суду.

Положення № 52 передбачає, що застосуванню санкцій до суб'єкта ЗЕД може передувати офіційне попередження з боку Міністерства економічного розвитку і торгівлі України про можливість застосування до них санкцій. Але згідно з текстом Положення таке попередження суб'єкта ЗЕД (резидента) є не обов'язком, а правом держави, що на нашу думку є неправильним.

Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо застосування (скасування, зміни виду, призупинення дії) санкцій у триденний термін доводиться до відома: органу, який увійшов з поданням; Державної податкової адміністрації України; Державної митної служби України; Національного банку України; відповідного республіканського органу Автономної Республіки Крим, структурних підрозділів обласної, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій за місцем реєстрації українського суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, які доводять їх до українських суб'єктів ЗЕД.

Зазначене Положення не передбачає послідовність дій та терміну, протягом якого відповідні органи повинні повідомляти конкретного суб'єкта про накладення санкцій. Та і практика свідчить, що митниця в будь-якому випадку дізнається про застосовані до експортера санкції раніше за самого експортера, який продовжує певні дії та несе додаткові матеріальні витрати задля здійснення зобов'язання за контрактом. Доцільно було б на законодавчому рівні для повідомлення національного суб'єкта ЗЕД про накладення санкцій встановити певний строк.

Вищезазначений аналіз дає змогу зробити висновки, що законодавчі акти України, які регулюють застосування спеціальних санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, потребують подальшого удосконалення. Треба визначити дії контролюючих органів щодо порядку притягнення до відповідальності суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності,



порядку накладення спеціальних санкцій. задля захисту прав та економічних інтересів держави.

Аналізуючи підстави притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарювання можна дійти висновку, що санкції, які містяться у ст. 37 Закону «Про ЗЕД» і застосовуються державою, є заходами відповідальності, та, як виняток, заходами захисту національної економіки держави.

З огляду на це, слід констатувати, що трактовка зазначеної норми не відповідає її сутності та потребує детальнішої, і більш чіткої правової регламентації, а саме: «...за порушення Закону «Про ЗЕД» або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції...». Підставою застосування зазначених заходів не завжди є порушення суб'єктом ЗЕД певних законів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність (тобто правопорушення), а негативний стан економіки країни або ймовірність завдання шкоди економічній безпеці, державне регулювання за поверненням капіталу, ймовірність негативного впливу наслідків здійснення зовнішньоекономічних операцій на норми міжнародних угод України та інші форс-мажорні обставини. Перелік таких підстав не є вичерпним та може змінюватись залежно від зовнішніх факторів і внутрішнього стану держави.

### **3.4. Господарсько-правова відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення правил валютних операцій**

#### **3.4.1. Господарсько-правова відповідальність при здійсненні розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності**

Слід зазначити, що значна кількість правопорушень у ЗЕД відбувається під час здійснення валютних операцій між національними суб'єктами господарської діяльності та їх іноземними контрагентами за зовнішньоекономічними контрактами. Такими правопорушеннями, насамперед, є неповернення валютної виручки або повернення її не в повному обсязі, одержання резидентами кредитів в іноземній валюті без реєстрації кредитних договорів, приховування резидентами валютних цінностей, що знаходяться за межами України, невиконання вимог законодавства щодо порядку декларування валютних цінностей та інше.

«Валютні операції» у законодавстві розуміють як:

операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;

операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Саме операції, пов'язані з використанням валютних цінностей як засобу платежу в міжнародному обігу, вважають здійсненням розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до Постанови правління НБУ про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України №484 від 14.10.2004 р. [247] розрахунки в межах торговельного обороту – це рух коштів між резидентами і нерезидентами за операціями продажу (купівлі) товарів на підставі зовнішньоекономічних договорів, які передбачають експорт або імпорт товарів. Ст. 4 Закону «Про ЗЕД» такий «рух коштами» прирівнює до самостійної зовнішньоекономічної операції.

Отже, якщо учасники зовнішньоекономічних відносин укладають контракт з експорту/імпорту товарів, то повинно здійснюватись дві операції: перша – поставка продукції, друга – проведення платежу, що можна визначити як основну та додаткову операції відповідно.

Н. Тараба факт перетину кордонів платежами не відносить до зовнішньоекономічної операції, а вважає його наслідком правочину міжнародного характеру [248, с. 12]. Слід додати, що переказ валютних коштів за межі України (згідно із ст. 1 Закону «Про ЗЕД»), це переказ грошових (валютних) коштів на користь (на рахунок) іноземного суб'єкта господарської діяльності або у банківсько-кредитну установу, що не є суб'єктом господарської діяльності України) відбувається майже при кожному контракті, що передбачає перетин як майном, так і робочою силою митниці України. З цього слід зробити висновок, що розрахункові операції є невід'ємною складовою ЗЕД, порядок здійснення яких потребує на повну та об'єктивну правову регламентацію, а кожний випадок порушення такого порядку повинен бути достатньо обґрунтований на законодавчому рівні.

Важливим є той факт, що валютне регулювання здійснюється на рівні підзаконних нормативно-правових актів, які своєю кількістю та неузгодженістю ускладнюють виконання норм валютного регулювання суб'єктами ЗЕД. Слід констатувати, що недосконалість правового забезпечення валютного регулювання у ЗЕД призводить до зловживань, які відбуваються як з ініціативи суб'єктів ЗЕД, так і шляхом корупції банківських установ та державних органів, які наділені контролюючими повноваженнями.

Наприклад, на початку 2009 р. ДПА у Донецькій області ліквідовано «конвертаційний» центр, діяльність якого була спрямована на надання послуг суб'єктам господарювання України щодо мінімізації податкових зобов'язань, конвертації безготівкових коштів у готівку, легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом. На території України створювалися фіктивні суб'єкти господарювання для здійснення безтоварних – фіктивних фінансово-господарських операцій. Використовувалися у таких злочинних схемах також

підприємства – нерезиденти, що зареєстровані на Кіпрі та Вірджинських островах [249]. Таких прикладів здійснення порушення законодавства безліч. За 2011 р. податківцями Дніпропетровщини здійснено 600 планових та позапланових перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, за результатами яких донараховано до бюджету 35 млн грн валютних цінностей, тобто понад 50 млн дол. Валютні цінності за межами України з порушенням законодавчо встановлених термінів ще мають 135 суб'єктів господарювання області на загальну суму 47 млн дол. США [250]. Попередження таких правопорушень майже відсутнє, оскільки питання притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД за правопорушення при здійсненні розрахунків недостатньо вивчені, про що свідчить аналіз судової практики, а також останні дослідження.

Стаття 14 Закону «Про ЗЕД» передбачає, що всі суб'єкти ЗЕД мають право самостійно визначати форму розрахунків за зовнішньоекономічними операціями з-поміж тих, що не суперечать законам України та відповідають міжнародним правилам. Тобто, Закон про ЗЕД дозволяє контрагентам самостійно обирати форму розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, але деякі відхилення від зазначеної норми в діючому законодавстві мають місце.

Слід розрізняти спосіб платежу, який звичайно обирають сторони, та інструмент, за допомогою якого цей розрахунок здійснюється. Головними моментами при визначенні способів розрахунків між контрагентами за зовнішньоекономічними операціями є домовленості між ними та банківські угоди між сторонами. До способу платежу відносять: авансовий платіж, плату після погрузки, торгівлю за відкритим рахунком, інкасо (документальне), акредитиви. Способами платежів є чеки, перевідні векселя, банківські трати, поштові платіжні доручення, телеграфні/телексні платіжні доручення, грошові перекази за системою SWIFT (термінові, пріоритетні та звичайні).

Закон про ЗЕД прирівнює терміни «валютні кошти» та «валютні цінності», до яких відносить іноземну валюту готівкою, платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті, цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті.

Законом «Про ЗЕД» також передбачено, що до іноземної валюти відносять платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. до іноземної валюти відносить іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, які підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу.

Поняття іноземної валюти розкриває і Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. (далі – Декрет). «Іноземна валюта» згідно з ним розглядається як власне іноземна

валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах. А «валюта України» розуміється як власне валюта України, так і платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті України.

Тобто, судячи зі змісту зазначених норм, розрахунки між суб'єктами ЗЕД можуть відбуватися і шляхом передачі платіжних документів, що не можна вважати правопорушенням у ЗЕД.

Здійснення розрахунків в іноземній валюті між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та притягнення за правопорушення у цій діяльності регулюється згідно із Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 р. (далі – Закон про розрахунки в ІВ), згідно з яким виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується.

Положення про валютний контроль, затверджене постановою Правління Національного Банку України № 49 від 08.02.2000 р. (далі – Положення № 49), визначало, що нездійснення уповноваженими банками, іншими фінансовими установами та національним оператором поштового зв'язку функцій агента валютного контролю в частині інформування у випадках та в порядку, встановлених законодавством, у тому числі нормативно-правовими актами Національного банку, відповідних державних органів про порушення резидентами і нерезидентами законодавства, пов'язаного з проведенням ними валютних операцій, тягне за собою відповідальність.

У цілях забезпечення порядку зовнішньоекономічних розрахунків, контролю за їх здійсненням, законодавством України встановлені правила виконання таких розрахунків. У ч. 1 ст. 7 Декрету встановлено, що у розрахунках між резидентами і нерезидентами у рамках торгівельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки. Це свідчить про те, що наведена норма є нормою публічного права і будь-які відступи суб'єктів ЗЕД від встановленого порядку розрахунків є правопорушеннями та тягнуть відповідальність.

Цей же Декрет до іноземної валюти відносить платіжні документи (векселі, тратти та інші, зазначені вище). Отже, можна стверджувати, що у самому Декреті мають місце протиріччя, бо передача таких платіжних документів відбувається без участі банку, та зарахування коштів від угоди з передачею платіжних документів на рахунок не відбувається.

За змістом наведеної вище норми Декрету можна стверджувати, що міжнародні розрахункові операції повинні бути проведені лише через уповноважені банки виключно у безготівковій формі. У свою чергу, застосування безготівкової форми, єдиної припустимої згідно із Декретом, не надає можливості застосування у якості платежу іншого майна, яке не є грошовими коштами та якому законодавством надано статус платіжного

документа, наприклад, векселя. У випадку використання при розрахунках за зовнішньоекономічними контрактами векселю настає неможливість виконання таких розрахунків через уповноваженні банки, як того потребує правова норма Декрету, тобто в безготівковій формі [251, с. 55]. Слід підкреслити, що передача векселя як виконання грошових зобов'язань за контрактом, не обумовлює участі банку у здійсненні розрахунків за таким контрактом.

Згідно із Законом України «Про обіг векселів в Україні» [252] від 05.04.2001 р. (в редакції на момент написання тексту монографії) у випадку видачі векселя згідно із договором припиняють дію грошові зобов'язання відносно платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання відносно платежу за векселем. Зміст цієї норми також свідчить про певні протиріччя з нормою Декрету, яка дозволяє проводити розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами тільки через банки у безготівковій формі. А передача векселя згідно з контрактом має бути приводом для завершення розрахункових відносин між контрагентами.

Крім того, згідно зі ст. 598 ЦК України зобов'язання припиняється повністю або частково на підставах, які обрали сторони, або згідно із законом. Тобто можливість провести розрахунки через уповноважені банки втрачається. Та якщо контрагенти обрали інший спосіб розрахунків, то це не повинно розцінюватись як правопорушення у ЗЕД та тягнути за собою відповідальність.

Не повинні залишитись поза увагою певні дії суб'єктів ЗЕД при розрахунках, які були узгоджені у контракті (до його здійснення або під час такого здійснення), що у законодавстві вважаються правопорушеннями. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності трапляються випадки, коли у відносинах між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарювання виникають зустрічні однорідні вимоги. На практиці також використовується загальний термін «зустрічна торгівля», що охоплює різні види двох експортних угод.

Згідно ст. 202 ГК України господарське зобов'язання припиняється зарахуванням зустрічної однорідної вимоги або страхового зобов'язання. До відносин щодо припинення господарських зобов'язань застосовуються відповідні положення ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених господарським кодексом. Ст. 217 ЦК України передбачає також можливість припинення зобов'язання зарахуванням таких зустрічних однорідних вимог. Згідно з ч. 4 ст. 203 ГК України господарське зобов'язання припиняється зарахуванням зустрічної однорідної вимоги, строк якої настав або строк якої не зазначений чи визначений моментом витребування. Для зарахування достатньо заяви однієї сторони.

М.П. Розенберг визнавав певні обмеження для заліку зустрічних вимог між сторонами зовнішньоекономічних зобов'язань [253, с. 81–83]. При ситуації, коли надходження «живих» коштів на рахунки підприємства не відбувається досить потужно та виникає загроза «паралічу» виробництва, керівництво підприємств вимушено приймати певні «неординарні» заходи, серед яких рішення про застосування системи безбанківського заліку взаємної

заборгованості. На внутрішніх ринках система зарахування зустрічних вимог, крім визнання певних недоліків, сприяла розвитку великих промислових підприємств, а також, відвернула загрозу зупинення та ліквідації суб'єктів господарювання, що забезпечують як внутрішній, так і зовнішні ринки великої промисловості [254, с. 4, 14].

На практиці досить часто виникає питання, чи припинення зобов'язань сторін означатиме також автоматичне припинення відповідних зобов'язань українського експортера перед державою щодо отримання валютної виручки. Зараз є спроби проведення взаємозаліку в зовнішньоекономічних відносинах, але ж у таких випадках ніякого зарахування валюти на рахунок резидента не відбувається взагалі.

Згідно із ст. 4 Закону про розрахунки в ІВ порушення резидентами строків зарахування валютної виручки тягне за собою стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3% суми неоподаткованої виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ України на день виникнення заборгованості. Можна констатувати, що йдеться тільки про недотримання терміну зарахування виручки. А коли за контрактом або за подальшим погодженням сторін відбулось зустрічне зарахування зобов'язань, то можна стверджувати, що зазначена норма в такому випадку не застосовується.

З іншого боку, зазначена норма вказує тільки на порушення строку зарахування валютної виручки резидентом. Але на практиці це виключено, бо перерахування валютної виручки проводить не резидент, а його іноземний контрагент, який це правопорушення і здійснює.

Зазначена проблема є об'єктом дослідження багатьох науковців. Так, Н. Ненюк пеню за порушення строку зарахування виручки в іноземній валюті визначає як повторну відповідальність, яка застосовується до суб'єкта господарювання за правопорушення, вчинені його іноземним контрагентом [255, с. 59].

Та і розмір пені науковці не раз пропонували встановити на рівні облікової ставки НБУ за кожен день прострочення, що існувала на момент вчинення порушення (в перший день не зарахування валютної виручки або ненадходження товару на митну територію України). Були навіть пропозиції не встановлювати верхню межу в таких випадках, оскільки контрагенти самі повинні сформулювати найбільш діючі розміри можливих економічних санкцій, що спонукатимуть сторони до належного виконання договірних зобов'язань. Але слід зауважити, що пеня, яка застосовується відповідно до Закону про розрахунки в ІВ відноситься до адміністративно-господарської санкції, порядок стягнення та розмір якої повинен встановлюватись виключно законами України.

Слід зазначити, що на сьогодні відсутня чітка взаємодія українських державних органів контролю за додержанням законодавства про зовнішньоекономічну діяльність. Іноді законодавець називає такий орган

контролю, але не визначає конкретних узгоджених дій та повноважень щодо притягнення до відповідальності або попередження правопорушень у ЗЕД.

Так, відповідно до п. 8 ст. 11 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.1990 р. (втратив чинність, але тут наводиться як приклад) [256] органи державної податкової служби у встановленому законом порядку мали право стягувати до бюджетів і державних цільових фондів суми недоїмки, пені, та штрафних санкцій у порядку, передбаченому законом. Відповідно до ст. 4 Закону про ІВ податкові інспекції мають право безпосередньо стягувати пеню за порушення термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями. Але порядок дій податкової інспекції щодо такого стягнення законами не передбачений.

Стаття 37 Закону «Про ЗЕД» називає органи, які застосовують санкції до суб'єктів ЗЕД або іноземних суб'єктів господарської діяльності, але також не визначає дії контролюючих органів щодо порядку притягнення до відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності, порядку стягнення санкцій. Зазначає тільки, що заходи відповідальності можуть бути застосовані протягом трьох років з дня виявлення порушення законодавства. І, хоча в цій нормі в якості правопорушника зазначено нерезидента, порядок узгоджених дій державних органів та банківських установ щодо притягнення останнього до відповідальності законодавчо не передбачений, та санкції завжди на практиці накладаються на резидента.

Санкції, передбачені ст. 2 Указу Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99 «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» (далі – Указ), а також п. 2 ст. 16 Декрету, застосовувалися НБУ до банків, інших фінансових установ та національного оператора поштового зв'язку, органами державної податкової служби – до інших резидентів і нерезидентів України.

Аналіз діючого законодавства дає змогу стверджувати, що такі санкції застосовуються при правопорушенні за неповернення валютної виручки лише до резидентів, навіть якщо таке неповернення відбулось з вини та умисних дій його іноземного контрагента, хоча наведеними актами були визначені всі потенційні правопорушники, тобто обидва контрагента. Замість того, щоб отримати плату за експортований товар або послуги, національний суб'єкт ЗЕД змушений виплачувати пеню, яка передбачена адміністративно-господарськими санкціями. Маються на увазі ті обставини, коли зарахування виручки не відбувається у належний термін з вини нерезидента або коли такого зарахування взагалі не може відбуватися, оскільки були зараховані однорідні зустрічні вимоги резидента – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, та його іноземного контрагента. Треба притягувати до відповідальності сторону, на яку за контрактом були покладені обов'язки зарахування виручки. Навіть коли резидент звертається з позовом до суду, він все одно не позбавляється від пені, яка вже була нарахована. Це свідчить про недосконалість правового регулювання, незахищеність національного товаровиробника та його

дискримінацію в порівнянні із іноземним суб'єктом господарської діяльності. Судячи з наведеного, на нашу думка доцільно внести зміни до ч. 4 ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та виключити з її змісту формулювання «...з дати прийняття позову до розгляду судом».

Отже, валютний контроль держави ставить у досить жорсткі умови суб'єктів ЗЕД та замість надання допомоги національному підприємству щодо існування на міжнародному ринку, законодавець позбавляє його права навіть скористатися тими можливостями, які були надані всім суб'єктам господарювання в межах України. Дозвіл розрахунків між суб'єктами ЗЕД у негрошовій формі – це на даний час єдина можливість для існування як на міжнародному ринку, так і на національному, особливо в умовах світової фінансово-економічної кризи, коли кожне іноземне підприємство може відчувати недостатність власних грошових коштів. Судячи з цього, пропонуємо ч. 1 ст. 7 Декрету доповнити та викласти у такій редакції: «У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки. *Якщо сторони домовились в договорі (контракті) про інший засіб розрахунку, який не суперечить нормам діючого законодавства, то застосовуються положення цього договору*».

#### **3.4.2. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за правопорушення при отриманні кредитів в іноземній валюті від нерезидентів**

У практиці зовнішньої торгівлі за останні два десятиріччя значно зросла роль кредиту. З наданням кредитів пов'язані як експорт, так і імпорт, вирівнювання платіжних балансів різних держав [257, с. 374]. Відповідно до ст. 140 ГК України одним з джерел формування майна суб'єктів господарювання визнано кредити банків та інших кредиторів.

Такі кредити – це кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування суб'єктам господарювання на визначений строк і під проценти. Можливість залучення українськими суб'єктами господарювання зовнішніх фінансових ресурсів за останній час значно погіршилась через підвищення вартості іноземної валюти та/або процентних ставок.

У дослідницькій роботі С.М. Андросова проведено аналіз факторів, що сприяють здійсненню господарських правопорушень у сфері банківського кредитування [258, с. 6–13], які, безперечно, мають вплив і на порушення кредитних операцій в ЗЕД. Але, враховуючи специфіку ЗЕД, досліджена операція потребує додаткового аналізу. Одержання резидентами кредитів в іноземній валюті від нерезидентів, які ведуть свою господарську діяльність за межами України, є зовнішньоекономічною діяльністю відповідно до п. 1 ст. 377 ГК України. Гроші в іноземній валюті, призначені для здійснення фінансових зобов'язань, відповідно до законодавства, є коштами суб'єктів господарювання



у складі майна, що потребує перетинання митного кордону України. Та відповідно до ст. 4 Закону «Про ЗЕД» кредитування – це один із видів операцій у зовнішньоекономічній діяльності, що відбувається між суб'єктами ЗЕД. Відповідно до п. 2 ст. 345 ГК України кредитні відносини здійснюються на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі.

Згідно із Указом Президента «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» № 734/99 від 27.06.1999 р. (далі – Указ) договори, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за запозиченими у них кредитами, позиками в іноземній валюті, підлягають реєстрації Національним банком України протягом семи робочих днів з дати надходження необхідних для реєстрації документів. Протягом цього строку НБУ видає реєстраційні свідоцтва.

У разі одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів з резидентів стягуються штрафні санкції у сумі, еквівалентній одному відсотку розміру одержаного кредиту чи позики і перерахованій у національну валюту України за офіційним обмінним курсом НБУ на день одержання кредиту, позики, з подальшою обов'язковою реєстрацією зазначених договорів. Суми штрафів спрямовуються до Державного бюджету України. Штрафи повинні сплачуватися, згідно із Указом, не пізніше п'яти днів з дня вручення *резиденту, нерезиденту* рішення про накладення штрафу. У разі несплати штрафу у зазначений строк сума штрафу списується з *рахунків резидента, нерезидента* відповідно до законодавства.

НБУ зобов'язав комерційні банки за вимогою Державної податкової адміністрації в безакцептному порядку списувати кошти своїх клієнтів, що мають податкову заборгованість, не тільки з розрахункового, але і всіх інших рахунків, в тому числі і валютних. Зрозуміло, що така вимога збільшить відтік за кордон іноземної валюти, а ті юридичні особи, що мають кошти на закордонних рахунках, звичайно не будуть поспішати їх повертати [259, с. 182].

Слід зазначити, що Указ не передбачав строк, протягом якого суб'єкт ЗЕД повинен надати відповідні документи після укладення кредитного договору для його реєстрації. Також не визначено процедуру притягнення до відповідальності нерезидента за недодержання умов законодавства щодо такої реєстрації, та умови обов'язкової подальшої реєстрації договору, після накладення санкцій державної податкової служби. Постає питання, чи потрібна взагалі така реєстрація, коли кредит вже отримано, тобто здійснено зобов'язання іноземного суб'єкта господарювання перед національним суб'єктом ЗЕД за кредитним договором.

Крім реєстрації договорів, одержання кредитів в іноземній валюті від іноземних суб'єктів господарювання потребує індивідуальної ліцензії, яка видається на період, необхідний для здійснення разової валютної операції, відповідно до ст. 5 Декрету.

Обов'язок НБУ щодо видачі ліцензії регламентовано п. 2 ст. 44 Закону України «Про Національний банк України» (далі – Закон про НБУ) № 679-XIV від 20.05.1999 р. [260]. Згідно із п.4 наведеної норми НБУ має право застосовувати заходи відповідальності до резидентів та нерезидентів за порушення правил валютного регулювання. Санкції, передбачені Декретом, застосовуються НБУ та за його визначенням – підпорядкованими йому установами.

Санкції за порушення правил валютного регулювання застосовувалися НБУ до банків та інших фінансово-кредитних установ. А при порушенні валютного законодавства іншими резидентами та нерезидентами (суб'єктів ЗЕД) до відповідальності притягує державна податкова служба. Отже, посилення на органи, що мають право притягувати до відповідальності, у ст.44 Закону про НБУ є неточним. Та і суб'єкти правопорушення – іноземні суб'єкти господарювання, що охоплюються поняттям «нерезиденти», зазначені у наведеній нормі, на практиці ніколи не притягувалися до відповідальності за здійснення кредитного договору з українським суб'єктом господарювання без реєстрації або без отримання ліцензії НБУ, на відміну від національних суб'єктів господарювання та іноземних представництв і філій, розташованих на території України. Разом з тим, отримання резидентом кредиту від таких філій, на нашу думку, не є зовнішньоекономічною операцією, оскільки такі взаємини не охоплюються поняттям «зовнішньоекономічна діяльність», наведеним ГК України, про що вже зазначалось у попередніх розділах. Зауважимо, що індивідуальна ліцензія видається Національним банком України, «якщо термін і суми надання і одержання кредитів в іноземній валюті перевищують встановлені законодавством межі». Спробуємо визначитися із словосполученням «встановлені законодавством межі», оскільки наведене звучить досить некоректним та незрозумілим.

Статтею 344 ГК України визначено, що розрахунки при здійсненні ЗЕД між суб'єктами господарювання регулюються умовами зовнішньоекономічних контрактів. Кредитні відносини повинні здійснюватися на підставі кредитного договору, який передбачає суму і строк кредиту, порядок його видачі, відповідальність сторін за недодержання умов кредитування, та інше (ст. 345 ГК України). Отже, індивідуальна ліцензія на отримання кредитів в іноземній валюті від іноземних суб'єктів господарювання повинна надаватися у разі, якщо строк (період) чи сума, передбачені контрагентами у контракті перевищуються, що не потребує визначення «встановлених законодавством меж отримання таких кредитів» у законодавчих актах України.

Крім того, за здійснення кредитних операцій з валютними цінностями без одержання індивідуальної ліцензії НБУ резидент притягується до відповідальності, а саме: з нього стягується штраф у сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій. Уточнення потребує словосполучення «сума зазначених валютних цінностей».

Оскільки може відбуватися два різних правопорушення: перевищення терміну кредитного договору та перевищення суми договору, повинні застосовуватися різні стягнення. У першому – сума штрафу дорівнювала сумі валютних цінностей, що були перераховані після закінчення строку договору. У другому випадку – сумі валютних цінностей, що перевищили суму, зазначену у договорі (контракті). Отже, законодавством було встановлено два порушення та дві санкції при здійсненні кредитування між суб'єктами ЗЕД. При отриманні коштів в іноземній валюті за договором кредитування від іноземного суб'єкта господарювання національний суб'єкт ЗЕД без реєстрації такого договору сплачує штраф у розмірі одного відсотка від суми одержаного кредиту, а отримання таких коштів без одержання ліцензії – у розмірі, що дорівнює сумі кредиту.

Ліцензію повинен отримувати один з контрагентів. Та, навіть, якщо таке зобов'язання було передбачено у кредитному договорі (контракті) сторонами та покладено на іноземного суб'єкта господарювання, до відповідальності притягують національного суб'єкта ЗЕД. Отже, слід на законодавчому рівні з переліку потенційних правопорушників правил валютного регулювання через неотримання ліцензії, виключити нерезидентів та покласти зобов'язання її отримання лише на українського суб'єкта господарювання, що отримує кредит в іноземній валюті від нерезидента.

Оскільки Декретом передбачається кредитування в іноземній валюті у ЗЕД за умови отримання ліцензії, що раніше передбачалося Положенням «Про порядок надання резидентам України індивідуальних ліцензій та свідоцтв про реєстрацію на одержання кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів» № 329 від 29.12.1995 р., то на даний час порядок та процедура ліцензування таких операцій у зовнішньоекономічній діяльності не передбачені, хоча Закон про ліцензування серед видів господарської діяльності, що потребують отримання ліцензії, відносить ЗЕД (про що вже згадувалось в п. 2.4.2). Звісно, ст. 16 Закону про ЗЕД присвячена ліцензуванню зовнішньоекономічних операцій, але отримання кредиту в іноземній валюті від нерезидента носить специфічний характер та потребує додаткового правового забезпечення, що дозволить попереджати здійснення правопорушень та уникати відповідальності.

Важливим є той факт, що реєстрація договору кредитування в іноземній валюті між суб'єктами ЗЕД не відбувається одночасно із отриманням ліцензії.

Слід визнати, що проблема притягнення до відповідальності за здійснення кредитування у ЗЕД в іноземній валюті без реєстрації договору та отримання ліцензії довгий час залишається відкритою. Наведене вище Положення № 329 втратило чинність з прийняттям Положення про порядок реєстрації одержання резидентами кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів, затвердженого Постановою правління НБУ №144 від 07.05.1997 р., де замість індивідуальної ліцензії суб'єкт ЗЕД (резидент) повинен був отримувати реєстраційне свідоцтво на одержання кредиту в іноземній валюті. Цей акт не відповідав нормам Декрету щодо обов'язкового ліцензування такої

операції. Тобто посилення на безумовне отримання ліцензії та відповідальність за недодержання умов законодавства була передбачена, а порядку отримання ліцензії не існувало.

Пізніше, прийнятий Указ передбачив відповідальність за здійснення дослідженої операції тільки без реєстрації договору кредитування. Положення № 144 було відмінено Положенням про порядок реєстрації договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за залученими від нерезидентів кредитами, позиками в іноземній валюті № 602 від 22.12.1999 р., де визначено, що до відповідальності притягують тільки резидента, на відміну від Указу, що передбачав відповідальність і іноземного суб'єкта господарювання.

Згодом, відповідно до ст. 56 Закону про НБУ та з метою приведення нормативно-правових актів до вимог п. 2.33 Наказу Міністерства юстиції «Про вдосконалення порядку державної реєстрації нормативно-правових актів у Міністерстві юстиції України та скасування рішення про державну реєстрацію нормативно-правових актів» від 12.04.2005 р. №34/5 Національним банком України була прийнята Постанова №79 про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Правління НБУ від 17.02.2009 р., за якою втратило чинність Положення № 602. Отже, на сьогодні норми наведених актів не є дійсними, та відповідно за порушення суб'єктами ЗЕД правил здійснення кредитних операцій у іноземній валюті нормативно-правові підстави не передбачені, тобто санкції не застосовуються взагалі.

### **3.4.3. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за невиконання вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, яке знаходиться за межами України**

Приховування валюти за кордоном – індикатор та результат тінізації господарської діяльності, в тому числі і зовнішньоекономічної. Незаконне зберігання валютних коштів має прямий негативний вплив на економіку держави, оскільки не дозволяє створювати валютний резерв для її підйому. Процес такого накопичування та приховування валютних цінностей сприяє зловживанню у зовнішньоекономічній діяльності. Одним із способів правового забезпечення протидії «втечі капіталу» має бути реформація господарського законодавства щодо узгодженості нормативно-правових норм та визначеність дій державних органів щодо здійснення валютного контролю.

Валютні цінності та інше майно резидентів України потрапляють за межі митної території у разі:

- 1) вивезення його у якості інвестицій;
- 2) створення на території іноземної країни філій та представництв;
- 3) відкриття національними суб'єктами ЗЕД у встановленому законом порядку валютних рахунків у банківських установах на території іноземних держав;
- 4) проведення оплати на користь іноземного контрагента за зовнішньоекономічним контрактом:

- шляхом переказу грошових коштів;
- частиною продукції, виготовленої іноземним виробником або сировиною;
- іншим майном, яке експортується під час здійснення товарообмінної (бартерної) операції;

5) неотримання коштів від іноземного суб'єкта господарської діяльності за зовнішньоекономічним контрактом, який повинен був провести розрахунок;

б) «втрати» майна за кордоном в результаті дії «форс-мажорних» обставин. А саме – при застосуванні заборони ввезення такого майна, якщо це може мати негативний вплив на національну економічну безпеку.

Перші три пункти передбачають фактичне перебування майна національних суб'єктів господарювання за межами держави. Четвертий пункт визначається таким умовно, оскільки не передбачає ані декларування, ані валютного контролю, оскільки на територію України в обмін потрапляють валютні цінності чи інше майно. У разі нездійснення розрахункової операції іноземним контрагентом, держава компенсує перебування майна резидента шляхом застосування до останнього штрафної санкції, яка може досягти еквівалентної суми вартості всього майна, тобто дорівнює сумі платежу, який повинен був надійти з-за кордону.

Валютний контроль щодо останнього пункту не здійснюється. А це призводить до зловживань та отримання нелегального доходу у сфері господарювання. Недосконалість правового забезпечення та наслідки застосування спеціальних санкцій вже були досліджені автором. Та слід ще раз наголосити, що правової регламентації потребує не подальший контроль (тобто контроль державних органів за майном після застосування заборони здійснення ЗЕД), а попереджувальні заходи, за допомогою яких перебування майна суб'єктів господарювання на території іноземної держави можна виключити.

Стаття 386 ГК України встановлює зобов'язання суб'єктів ЗЕД щодо надання відомостей про використання своїх валютних рахунків податковим органам у порядку, встановленому законодавством.

Відповідно до ст. 32 Закону «Про ЗЕД» суб'єкти ЗЕД та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність тільки на умовах і в порядку, визначених законами України. Відповідно до п. 1 ст. 126 ГК України учасники господарських відносин несуть господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання шляхом застосування до правопорушників господарських санкцій на підставах і в порядку, передбачених цим Кодексом, іншими законами та договором. Отже, Закону «Про ЗЕД» та ГК України виключають притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД на підставі підзаконних нормативно-правових актів. Відповідно до Декрету КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. валютні цінності та інше майно резидентів, яке перебуває за межами України, підлягає обов'язковому декларуванню у Національному банку України. Порядок і терміни декларування встановлюються Національним банком України.

Крім того, Постановою правління НБУ № 485 від 14.10.2004 р. затверджено Положення, що регламентує порядок та умови видачі НБУ резидентам індивідуальних ліцензій на розміщення валютних цінностей на рахунках за межами України.

З метою повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами, відповідно до Указу Президента «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами» № 319/94 від 18.06.1994 р. (далі – Указ № 319) суб'єкти підприємницької діяльності України, незалежно від форм власності, у десятиденний строк з моменту набрання чинності Указу повинні були продекларувати у НБУ наявність (або відсутність) з визначенням сум усіх належних їм валютних цінностей, які знаходяться за межами України, в тому числі одержаних у результаті здійснення підприємницької діяльності за межами України; подати Головній державній податковій інспекції України декларацію щодо сум на їх рахунках у банках та інших іноземних фінансових установах, а також щодо сум надходжень валютних цінностей у вигляді доходів (дивідендів), одержаних у результаті здійснення підприємницької діяльності за межами України. Подальше декларування суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності, наявності належних їм валютних цінностей, які знаходяться за межами України, здійснюється щоквартально.

За невиконання резидентами вимог щодо декларування, ст. 16 Декрету передбачає відповідальність – штраф у сумі, що встановлюється Національним банком України. Тобто, така адміністративно-господарська санкція встановлюється не законом, як того вимагає ГК України, а підзаконним нормативно-правовим актом.

У обох приведених нормативно-правових актах (Декреті та Указі) містяться певні протиріччя та неузгоджені норми.

По-перше, Указ № 319 визначив органи, що здійснюють контроль за декларуванням суб'єктами господарювання валютних цінностей та іншого майна, що знаходиться за межами України – це НБУ та органи державної податкової інспекції. А, згідно із Декретом, до відповідальності за недодержання вимог законодавства щодо такого декларування має право притягати лише НБУ. Отже, норма Указу щодо повноважень державної податкової адміністрації суперечить Декрету та не є законною.

Оскільки Декрет є актом публічного права та, порівняно з Указом має вищу юридичну силу, внесення змін до Указу, як того пропонують науковці [261, с. 143], для практичного застосування не буде мати сенсу.

По-друге, п. 9 ст. 92 Конституції України визначено, що засади зовнішньоекономічної діяльності визначаються виключно законами України. Відповідно до ст. 32 Закону «Про ЗЕД» всі суб'єкти ЗЕД несуть відповідальність тільки на умовах і в порядку, визначених законами України. Крім того, ст. 2 Закону «Про ЗЕД» визначає, що принцип верховенства закону полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України та забороні застосування підзаконних актів та актів управління

місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України. А нормою Указу № 319 встановлено обмеження на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що створює умови гірші, ніж ті, що встановлені Законом «Про ЗЕД».

Втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених Законом «Про ЗЕД», в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови, гірші від встановлених в цьому Законі, є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності і як таке забороняється (ст. 5).

Однак, незважаючи на те, що норма Указу № 319 суперечить і Конституції України, і Закону «Про ЗЕД», вона існує, і резиденти повинні дотримуватися її, в іншому випадку до них буде застосовуватись відповідальність, яка передбачена чинним валютним законодавством. Безперечно, назріла ситуація, яка вимагає негайного та дієвого вирішення проблеми, а саме прийняття відповідної норми закону, що буде чітко встановлювати санкції за невиконання суб'єктами ЗЕД вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, яке знаходиться за межами України. Для цього вимагають аналізу акти, що мали вплив на досліджені правопорушення, та мають бути основою для створення нової норми.

Відповідно до п. 2.7. Положення про валютний контроль № 49 невиконання резидентами вимог щодо порядку та строків декларування валютних цінностей та іншого майна тягло за собою таку відповідальність:

- 1) порушення строків декларування – накладення штрафу в розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за кожний звітний період;
- 2) порушення порядку декларування – накладення штрафу в розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Порушенням порядку декларування є подання недостовірної інформації або перекручення даних, що відображаються у відповідній декларації, якщо такі дії свідчать про приховування резидентами валютних цінностей та майна, що знаходяться за межами України.

Відповідно до п. 2.8. несвоєчасне подання, приховування або перекручення встановленої Національним банком звітності про валютні операції тягне за собою накладення штрафу в розмірі 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Судячи з наведеного, незрозумілим залишається визначення правопорушень, наведених у п. 2.7. «порушення строків декларування» та у п. 2.8. «несвоєчасне подання резидентами України декларації», що на нашу думку є тотожним. Але, згідно із актом тягне різні санкції: накладення штрафу в розмірі 10 або 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян відповідно. Зазначені розбіжності у Положенні НБУ № 49 призводили до проблем застосування заходів відповідальності до суб'єктів господарювання, які подають декларацію пізніше зазначеного у законодавстві строку. Тому виключення словосполучення «несвоєчасне подання» у п. 2.8. дозволило б

уникнути неоднозначного тлумачення та застосування у кожному випадку за однакові правопорушення різних стягнень. Зазначене положення не є чинним, але норми цього акту щодо правопорушень та відповідальності за них повністю повинні міститися у новому Законі про валютне регулювання.

Відповідно до Указу № 319 декларування суб'єктами підприємницької діяльності здійснюється щоквартально незалежно від наявності належних їм валютних цінностей, які знаходяться за межами України.

Така неоднозначність врегулювання цього питання вимагала прийняття відповідних роз'яснень, які були надані Національним банком України, Державною податковою адміністрацією України та Державною митною службою України в листі «Щодо подання Декларації про валютні цінності та майно» № 13-226/553-188 від 09.01.1998 р.

Відповідно до зазначеного Листа декларуванню підлягає лише наявність у резидентів валютних цінностей та майна, які перебувають за межами України. Таким чином, комерційні банки, державні податкові адміністрації та регіональні відділення НБУ приймають декларації у суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форм власності лише при наявності у них валютних цінностей та майна, які належать резиденту України і знаходяться за її межами, у порядку, передбаченому наказом Міністерства фінансів України від 25.12.1995 р. № 207.

Разом з тим, згідно із п. 2 Указу Президента України від 18.06.1994р. № 319/94, незалежно від строків подання бухгалтерської звітності на вимогу суб'єктів підприємницької діяльності, які планують здійснення ЗЕД та не мають валютних цінностей та майна за межами України, державні податкові адміністрації реєструють видані таким суб'єктам довідки про відсутність у них валютних цінностей та майна за межами України. Отже, після реєстрації в державній податковій адміністрації за місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності зазначена довідка є підставою для прийняття до митного оформлення експортно-імпортних вантажів, проведення банківських операцій з валютними цінностями уповноваженими банками України, а також здійснення інших видів зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, якщо суб'єкти господарювання не мають майна та валютних цінностей за межами України та не планують здійснення ЗЕД, вони не повинні подавати декларацію щоквартально. Тому для узгодження норм доцільно у абз. 3, п.1 Указу № 319 виключити словосполучення «незалежно від наявності належних їм валютних цінностей, які знаходяться за межами України», що дозволить розмежувати заходи відповідальності до суб'єктів ЗЕД та інших суб'єктів господарювання, які не здійснювали операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

У разі, коли відносини регулюються суперечливими нормативними актами, капітали, залучені до зовнішньоекономічного обороту, влаштовуються в тіньову економіку або за межі національної економіки взагалі, що не сприяє її розвитку [262, с. 3]. Аналіз наведених нормативно-правових актів свідчить про їх суперечливість, необґрунтованість щодо прийняття заходів захисту та



відповідальності, та взагалі про неефективність існування, що призводить до занепаду стабільності фінансової системи та підриву національної економічної безпеки держави.

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 3, слід відзначити наступне:

1. видами відповідальності суб'єктів господарювання у ЗЕД слід визначити: господарсько-правову (відповідальність за порушення господарського законодавства, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, та порушення умов контракту), цивільно-правову (відповідальність суб'єкта ЗЕД перед фізичною особою – споживачем), адміністративну та кримінальну. Оскільки майнова відповідальність має місце у всіх зазначених за галузевими ознаками видах відповідальності, її слід визначити як форму. Іншою формою відповідальності у ЗЕД, що не має майнового (матеріального) характеру, є організаційно-примусова;

2. зміст експортно-імпортних операцій повинен відображатися з урахуванням обов'язкового перетину майном (робочою силою) митного кордону України, з метою виключення із переліку правопорушень у сфері ЗЕД протиправних операцій, що здійснюються між резидентом та нерезидентом в межах країни;

3. залишається не з'ясованим питання щодо припинення правопорушення та подальшого контролю за суб'єктом ЗЕД щодо повернення товарів (сировини). Доцільно було б на законодавчому рівні встановити застосування тимчасового зупинення ЗЕД, як спеціальної санкції до суб'єкта господарювання;

4. з наведеного у тексті переліку господарсько-правових санкцій слід зробити висновки, що ці санкції є єдиним правовим засобом відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності та застосовуються для попередження правопорушення або припинення, ліквідації його наслідків, покарання правопорушника, або є гарантією здійснення зобов'язання. Для більш детальної регламентації господарсько-правових санкцій слід додатково проаналізувати спеціальні санкції, передбачені ст. 37 Закону «Про ЗЕД», що застосовуються до національного суб'єкта ЗЕД та іноземного суб'єкта господарської діяльності;

5. трактовка зазначеної норми не відповідає її сутності та потребує детальнішої, і більш чіткої правової регламентації, а саме: *«...за порушення Закону «Про ЗЕД» або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції...»*. Підставою застосування зазначених заходів не завжди є порушення суб'єктом ЗЕД певних законів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність (тобто правопорушення), а негативний стан економіки країни або ймовірність завдання шкоди економічній безпеці, державне регулювання за поверненням капіталу, ймовірність негативного впливу наслідків здійснення зовнішньоекономічних операцій на норми міжнародних угод України та інші форс-мажорні обставини. Перелік таких підстав не є вичерпним та може змінюватись залежно від зовнішніх факторів і внутрішнього стану держави;

6. відповідальність суб'єктів ЗЕД за недодержання умов валютного законодавства регулюється на рівні підзаконних нормативно-правових актів. Розміри штрафних санкцій за певні види правопорушень встановлює НБУ, що є неприпустимою помилкою. Неузгодженість підзаконних нормативно-правових актів свідчить про відсутність єдиного правового регулювання, а також потребує прийняття єдиного акту, а саме – Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні». Тому пропонуємо до проекту наведеного Закону додати розділ *«Відповідальність суб'єктів господарської діяльності за порушення порядку здійснення валютних операцій в Україні»*, який матиме статтю *«Порушення порядку здійснення розрахунків за зовнішньоекономічним контрактом»*, та викласти її у такій редакції:

*«1. Здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту без участі уповноважених банків – тягне накладення штрафу на резидента в розмірі, еквівалентному сумі валютних цінностей, які використовувалися при розрахунках, перерахованій у валюту України за офіційним курсом гривні до іноземних валют та банківських металів, установленим Національним банком на день здійснення таких операцій (при розрахунках у валюті України – на суму таких розрахунків).*

*2. Здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами у валюті України без отримання ліцензії НБУ – тягне накладення штрафу на резидента в розмірі, еквівалентному сумі валютних цінностей, які використовувалися при розрахунках, за офіційним курсом гривні, установленим Національним банком на день здійснення таких операцій.*

*3. Порушення резидентами строків зарахування валютної виручки – тягне за собою стягнення пені з резидента за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неодержаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості»;*

7. одним з найдієвіших засобів усунення суперечливості норм господарського законодавства, контролю та притягнення до відповідальності суб'єктів ЗЕД за порушення порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів повинні бути норми права, які пропонуємо додати у вигляді відповідної статті до проекту Закону «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні», та викласти її в такій редакції:

*«1. Одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації кредитних договорів Національним банком України – тягне накладення штрафу на резидента у сумі, еквівалентній одному відсотку розміру одержаного кредиту чи позики і перерахованій у національну валюту України за офіційним обмінним курсом Національного банку України на день одержання кредиту, позики.*

*Здійснення кредитного договору без подальшої обов'язкової реєстрації після застосування санкції (п.1) – тягне накладення штрафу на резидента у сумі, еквівалентній розміру одержаного кредиту чи позики і перерахованій у*

національну валюту України за офіційним обмінним курсом Національного банку України на день одержання кредиту, позики.

2. Здійснення кредитних операцій з валютними цінностями без одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України, якщо термін надання і одержання кредитів в іноземній валюті перевищує встановлені законодавством межі – тягне накладення штрафу на резидента у сумі, еквівалентній одному відсотку розміру валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій.

Здійснення кредитних операцій з валютними цінностями без одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України, якщо суми надання і одержання кредитів в іноземній валюті перевищують встановлені законодавством межі – тягне накладення штрафу на резидента у сумі, еквівалентній розміру зазначених (перевищених) валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій.»;

8. проект Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні» слід доповнити статтею «Порушення порядку надання звітності про валютні операції», та викласти в такій редакції:

«1. Порушення резидентами порядку декларування належних їм валютних цінностей, що знаходяться за межами України, а саме приховування або перекручення встановленої Національним банком звітності – тягне накладення штрафу в розмірі 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

2. Порушення резидентами строків декларування належних їм валютних цінностей, що знаходяться за межами України – тягне накладення штрафу в розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за кожний звітний період.

3. Неподання резидентами встановленої Національним банком звітності про належність їм валютних цінностей або майна, що знаходяться за межами України – тягне накладення штрафу на резидента у сумі, еквівалентній двократному розміру вартості майна або валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день виявлення правопорушення.».

## РОЗДІЛ 4

# АДАПТАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

### *4.1. Право Світової організації торгівлі як підґрунтя Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом*

На момент схвалення Генеральною радою СОТ рішення про прийняття України до організації (кінець 2007 р.) на країни – члени СОТ припадало більш як 62% експорту та 52% імпорту України, що свідчило про особливу актуальність питання вступу країни до СОТ на той час [263, с. 21]. Розширення географії зовнішньоторговельних відносин України за останні роки та вступ РФ до СОТ у 2012 р. суттєво збільшили наведені показники, не дивлячись на те, що ці події співпали з початком світової економічної кризи 2008–2009 рр.

Оцінки фахівців щодо ефекту від вступу України до СОТ виглядають далеко неоднаково. Окремі дослідники називають цей крок згубним по відношенню до національного виробника та особливо несприятливими для сфер виробництва товарів з високою доданою вартістю, які, не витримуючи конкуренції, змушені поступатись ринками імпортним товарам, що згодом надасть економіці України сировинного характеру [264]. За думкою інших, основна роль в погіршенні зовнішньоекономічних показників відводиться світовій фінансовій кризі, в той же час сам вступ країни до СОТ розцінюється як позитивний для економіки крок [265, с. 19].

У доповіді ЄС та Програми розвитку ООН 2010 р., де аналізується черговий рік членства України в СОТ, наводиться позитивна тенденція зниження торговельного дефіциту в 2,3 рази, а також йдеться про те, що агросектор є єдиною галуззю, що зростає, та яка демонструє навіть в кризовий час деякий ріст, збільшує свою питому вагу у сукупному експорті [266, с. 6, 8]. Між тим, слід погодитися з авторами таких документів, що об'єктивно розглянути наслідки від вступу України до СОТ, відособлено від впливу фінансової кризи, вкрай важко та практично неможливо.

Тобто, стосовно економічних наслідків вступу України до СОТ серед фахівців не існує єдиного бачення, що зайвого разу підтвердили слухання, які були організовані парламентським комітетом у міжнародних справах Верховної Ради з приводу п'ятиріччя цієї події [267; 268].

Проте, вступ України до СОТ також можна та слід розглядати як суттєвий крок у реалізації своїх прагнень до участі у різноманітних інтеграційних проектах. Справа у тому, що у рамках Світової організації торгівлі сформовано певний правовий простір, який отримав назву «право СОТ» до якого входять норми Угоди про заснування СОТ, всі інші угоди і акти, що становлять «пакет СОТ»; акти, прийняті органами СОТ. Ці норми і акти забезпечують глобальний торговельний правопорядок, являють собою унікальне явище – феномен

світового та історичного значення, що характеризується цілою низкою рис і особливостей. Право СОТ утворює комплексний міжнародно-правовий інститут, який є центральною ланкою міжнародного торговельного права. Основним об'єктом права СОТ є внутрішні правові режими держав-членів, що стосуються торгівлі. У результаті має місце уніфікація внутрішніх правових систем, які підпадають під міжнародний контроль органів СОТ (через комітети і Механізм огляду торговельної політики). Уніфікуються, наприклад, норми митного, адміністративного права, норми антидемпінгового процесу тощо. Паралельно йде звуження сфери державної компетенції в частині регулювання імпорту-експорту, внутрішньої торгівлі, частину повноважень держав передається «нагору» – міжнародній організації. Передбачений також примат права СОТ над внутрішнім правом. Якщо внутрішнє право суперечитиме в якомусь питанні праву СОТ, то діятиме норма права СОТ, а норма внутрішнього права повинна бути змінена (або скасована) [269].

Поза сумнівами, через норми права СОТ на міжнародно-правовому рівні легалізовані інтереси найбільш розвинутих країн світу. Однак, об'єктивна еволюція (за допомогою процесів, таких як «Доха раунд») права СОТ поступово веде до певному перерозподілу прав, обов'язків, переваг та ризиків між іншими групами держав, чому прикладом є останні підсумки міністерської конференції СОТ на о. Балі, де нарешті взяла гору правова позиція країн, що розвиваються, яка полягає у формуванні «права економічного розвитку», через яке можна просуватись в сторону більш справедливого міжнародного економічного правопорядку, до формування і легалізації в праві СОТ загальнолюдських інтересів і цінностей, а також вироблення додаткових засобів захисту інтересів держав, що розвиваються, та механізмів протистояння необґрунтованому економічному впливу та відвертій економічній експансії. Слід погодитись із думкою, що право СОТ – достатньо гнучкий інструмент регулювання; в ньому багато виключень, прогалів; воно у багатьох випадках допускає різні тлумачення норм. Головне – навчитись користуватися всім цим з метою захисту національних інтересів.

Україна отримала широкі організаційно-правові можливості для захисту інтересів національних виробників: від залучення до міжнародних переговорів з питань торгівлі до участі у системі врегулювання спорів СОТ. На жаль, у деяких випадках непослідовні тактичні рішення українських відомств призводять до негативних наслідків.

Сумнівні дії Державної служби інтелектуальної власності, разом з іншими чинниками, призвели до визначення урядом США за Україною статусу «пріоритетної іноземної держави», який загрожує застосуванням найсуворіших торговельних санкцій, зокрема позбавленням прав на отримання пільг у рамках програми «Узагальненої системи преференцій».

Запровадження спеціальних мит на імпорт автомобілів, що, як згодом виявилось, не принесло позитивного ефекту для українських автовиробників, викликало претензії з боку низки країн – членів СОТ. Нещодавно Туреччина підвищила мито на імпорт з України волоських горіхів з 23 до 66,2%, аби

компенсувати збитки від дискримінації власного виробника, які нею оцінюються в 6,2 млн дол. США. Японія також звернулася до України із запитом на проведення консультацій у рамках СОТ щодо цих заходів. У своєму запиті Японія стверджує, що дії України не відповідають правилам Угоди про захисні заходи СОТ. Зокрема, вона стверджує, що Україною не було негайно повідомлено комітет із захисних заходів СОТ про запровадження спеціальних заходів і не забезпечено достатньої можливості для попередніх консультацій із цього питання з членами СОТ. Японія доводить, що Україна не змогла опублікувати доповідь з викладом своїх обґрунтованих висновків і детального аналізу справи про проведене слідство, а також що Україна застосувала захисні заходи через два роки після закінчення періоду розслідування. Разом з тим Японія стверджує, що рівень застосованих Україною захисних заходів перевищує міру заходів, які необхідні для запобігання або усунення серйозної шкоди. З огляду на резонансність цього спору до нього очікувано приєднався ЄС, з боку якого вже лунали заяви про багатомільйонні збитки європейських компаній через вжиті Україною заходи. До цього ж спору приєдналася Російська Федерація. Про свої претензії до дій України заявили також США і Корея. Непродумані дії з боку України призвели до дискредитації іміджу надійного партнера та охолодження відносин з країнами – членами СОТ, що може матиме далекосяжні наслідки.

Для отримання максимально позитивного результату від інтеграції в міжнародну торговельну систему необхідно зосередитися на просуванні національних економічних інтересів через конструктивне використання механізмів СОТ, що сприятиме передусім розширенню міжнародних ринків збуту для українських виробників. Таким дієвим механізмом є процедури вирішення торговельних спорів СОТ. На прикладах поданих протягом цього часу заяв до Органу врегулювання спорів СОТ можна оцінити зусилля країни у цьому напрямі.

Механізм врегулювання спорів СОТ називають центральним стовпом усієї багатосторонньої торговельної системи, оскільки він забезпечує ефективність її роботи через здійснення нагляду за дотриманням країнами правил торгівлі і замість односторонніх дій «проти країни – порушника» для відновлення і захисту своїх інтересів члени СОТ домовилися про те, що використовуватимуть виключно ті засоби, що передбачені механізмом врегулювання спорів.

Пріоритетом процедури врегулювання спорів СОТ є їх вирішення між країнами-членами шляхом консультацій, звісно, якщо це можливо. Існуючий же порядок вирішення спорів, закріплений Угодою Уругвайського раунду переговорів, складається з чітко визначених етапів з дещо гнучкими, але водночас стислими термінами, встановленими на різних стадіях процесу. Угода докладно прописує процедури і графік, яких необхідно дотримуватися при вирішенні спорів. Якщо спір проходить усі етапи механізму його врегулювання, включаючи оскарження, то завершитися він може у термін до 15 місяців.

Серед питань світової торгівлі, які зачепили інтереси України, можна виділити деякі показові, що спровокували в останній час її звернення до органу врегулювання спорів. Наприклад, 20.07.2010 р. Україна зробила запит на проведення консультацій із Вірменією щодо заходів з її боку, які впливають на імпорт і внутрішні продажі тютюнових виробів та алкогольних напоїв. Україна стверджувала, що закон Вірменії про податки на тютюнову продукцію від 24.03.2000 р. містить дискримінаційні положення щодо внутрішніх податків на імпортовані тютюнові вироби і, отже, порушує статтю III ГАТТ–1994 і п. 1.2 Протоколу про приєднання Вірменії до СОТ. Крім того, Україна стверджувала, що закон встановлює митні збори на імпорт тютюнових виробів у розмірі 24%, що вище, ніж зв'язана ставка Вірменії у СОТ.

Відносно імпортованих алкогольних напоїв, то Україна стверджувала, що закон Вірменії «Про акцизний податок» від 07.07.2000 р. встановлює вищі акцизи на імпортовані алкогольні напої, ніж на аналогічні вироби вітчизняних виробників. Україна вважала, що це також не узгоджується із зобов'язаннями Вірменії відповідно до статті III ГАТТ–1994.

Однак, щодо економічної вартості питання доречно зазначити, що обсяг українського експорту до Вірменії у 2009 р. становив 0,4% від усього експорту з України, і близько п'ятої частини цього експорту припадало саме на тютюнову та алкогольну продукцію, що становило менш як 0,1% у загальному експорті України того року. Станом на сьогодні створення робочої групи з цього питання було відкладено. Слід гадати, що це пов'язано з кількома факторами, зокрема з юридичним обґрунтуванням питання, його економічною незначущістю або державними пріоритетами. В кожному разі, сторони можуть продовжувати переговори з цього питання.

Аналогічний приклад з ініціюванням у лютому 2011 р. звернення до органу вирішення спорів відносно зборів на імпортовану продукцію до Молдови, використання якої забруднює навколишнє середовище Але найбільш неочікуваним для більшості експертів у березні 2012 р. стало прохання України про проведення консультацій з Австралією щодо деяких законів і нормативних актів, які накладають обмеження на товарні знаки та встановлюють вимоги про використання простої упаковки на тютюнові вироби.

Україна доводить, що заходи австралійської влади із регулювання продажу тютюнових виробів є несумісними із статтями 1, 1.1, 2.1, 3.1, 15, 16, 20 і 27 Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС); статтями 2.1 і 2.2 Угоди про технічні бар'єри у торгівлі та статтею III: 4 ГАТТ–1994. У вересні 2012 р. Органом з вирішення спорів було створено робочу групу, до участі у роботі якої як треті сторони приєдналися Аргентина, Бразилія, Канада, Домініканська Республіка, Еквадор, Європейський Союз, Гватемала, Гондурас, Індія, Індонезія, Японія, Південна Корея, Нова Зеландія, Нікарагуа, Норвегія, Оман, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань, Туреччина, Сполучені Штати, Уругвай, Замбія, Зімбабве, а згодом Чилі, Китай, Куба, Єгипет, Нігерія, Малаві, Малайзія, Мексика, Молдова, Перу і Таїланд.

Хоча цей спір має справді неабиякий резонанс серед країн – членів СОТ, найбільш загадковим у цій справі є вибір України діяти як скаржник, адже обсяг українського експорту до Австралії у 2011 р. становив лише 0,03% від усього експорту з України, а у 2012 р., коли цю справу було розпочато, – 0,05%. Що стосується експорту тютюнових виробів, то в статистичних звітах відсутні дані навіть про найменші їх обсяги. Навпаки, тютюнову продукцію до України в невеликих обсягах експортує Австралія.

Тобто мова йде про сенс таких звернень у плані юридичної перспективи та економічної необхідності для України, додаткового напруження відносин з країнами, адресатами таких звернень, й марної витрати зусиль.

Між тим, на сьогодні, беззаперечно, найгострішими торговельними розбіжностями вирізняються наші відносини із РФ, які, на наш погляд, повинні вирішуватися передусім згідно з вимогами СОТ. В жовтні цього року під час засідання Комітету СОТ із санітарних та фітосанітарних заходів Україною порушувалося питання заборони РФ імпорту української кондитерської продукції, а 30 жовтня українським Урядом було порушено питання непрозорості, невиправданості та дискримінаційного характеру заборони РФ імпорту кондитерських виробів з України під час засідання Комітету СОТ з технічних бар'єрів у торгівлі. Україна закликала владу Росії негайно скасувати заборону.

Щодо економічної вартості питання, слід підкреслити, що після вступу України до СОТ хоча і спостерігається зменшення питомої ваги російського ринку в зовнішній торгівлі, та, поза сумнівом, обсяг експорту до Росії залишається критично важливим для стабільності національної економіки. Також значною є частка кондитерської продукції в експорті наших виробників на російський ринок – торік вона становила більше 6%. За деякими оприлюдненими оцінками, втрати бюджетів усіх рівнів через обмеження поставок продукції вітчизняних кондитерів може перевищити 1 млрд грн до кінця цього року.

Станом на сьогодні обмеження на експорт до Росії зачепило низку українських підприємств та цілі сектори економіки. Не усі з цих обмежень можуть бути розглянуті в рамках процедури врегулювання спорів СОТ, поза як деякі впливають із функціонування Зони вільної торгівлі СНД. Однак цілком необхідно, щоби спори навколо низки торговельних обмежень, зокрема щодо експорту м'ясо – ковбасних виробів чи залізничних вагонів, були розглянуті згідно норм СОТ, для чого слід займати послідовну позицію та ініціювати підтримку інших зацікавлених держав.

Якщо вже стільки років поспіль Бразилія порушує питання субсидій для бавовни, США і ЄС – питання субсидій для літаків цивільної авіації, в ЄС захищаються від використання гормонів у деяких виробках харчової промисловості, а у США захищають практику обнуління у розрахунках демпінгової маржі тощо, то це тому, що ці питання справді зачіпають національні інтереси зазначених держав.



Задля ефективного обстоювання вітчизняних економічних інтересів варто сфокусувати зусилля на кваліфікованому представництві українських експортерів і ґрунтовнішій роботі в органах СОТ. Це можна робити, зокрема, шляхом активнішої участі в механізмі врегулювання спорів з питань, які є вагомими для українських виробників, що дасть можливість владнати найгостріші торговельні суперечки, у тому числі і щодо застосування спеціальних заходів.

Чинне законодавство України, яке регулює застосування спеціальних заходів у взаємній торгівлі, в цілому відповідає вимогам СОТ та структурі права СОТ. Так, Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» [270] відповідає за структурою і змістом Угоди про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р. (домовленості щодо застосування антидемпінгових заходів), Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [271] – статті XVI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1947 р., Угоді про субсидії та компенсаційні заходи та Угоді про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р.

Починаючи з 2002 р. було прийнято 60 рішень (станом на 20.12.2013 р.) про введення, зміну та припинення застосування спеціальних захисних заходів збоку України до товарів (послуг), що імпортуються. Із загальної кількості рішень у 2013 р. було прийнято 18, 2012 р. – 12, 2011 р. – 6, 2010 р. – 6.

Всі нормативно-правові акти, спрямовані на врегулювання питання введення, перегляду і скасування спеціальних захисних заходів збоку України, розроблялися на засадах СОТ, тож складають на сьогодні основу «інтеграційного пакету». Судячи із кількості справ щодо введення захисних заходів з боку України як до країн-членів СОТ, так і до інших країн (передусім – Білорусь) цей законодавчий масив є досить ефективним, а відсутність претензій членів СОТ саме до цієї частини законодавства додатково свідчить про його відповідність вимогам СОТ поки протилежне не буде доведено будь-якою стороною – членом СОТ у спеціальному зверненні в рамках встановлених угодами СОТ процедур.

Тобто, Україна досить активно і у більшості випадків ефективно користується наданими СОТ інструментами захисту внутрішнього ринку, але не по всім чутливим товарним позиціям. Ефективність застосування того чи іншого спеціального заходу може вимірюватись як збільшенням присутності на ринку вітчизняних товаровиробників із одночасним зменшенням їх збитків від імпорту, так і відсутністю скарг у відповідності до процедур СОТ збоку імпортерів щодо неправомірності застосування тих чи інших заходів, адже поданню будь-якої скарги до СОТ передують кропітка аналітична робота збоку заявників. Відповідно до правил СОТ ініціатором відповідного розслідування, результатам якого може бути застосування спеціального захисного заходу, має бути суб'єкт господарювання – національний товаровиробник (або група суб'єктів господарювання, присутніх на одному ринку). Однак, значна присутність іноземних товарів на багатьох товарних ринках, значна

експортоорієнтованість економіки та елементарна відсутність вітчизняного товаровиробника на багатьох ринках товарів (послуг) в Україні повинна мати наслідком зміну акцентів роботи Уряду щодо захисту вітчизняних експортерів на ринках інших країн та/або інтеграційних об'єднань (ЄС, Митний союз і ін.).

При цьому необхідне зростання ролі держави (в особі її відповідальних установ) у аналітичній, статистичній та консультативній підтримці національних товаровиробників щодо аналізу ринку та складання скарг із наданням відповідної підтримки в органах СОТ, в органах щодо вирішення спорів інтеграційних об'єднань, створених на засадах СОТ, а також на двосторонньому (багатосторонньому) рівні при засіданні консультативних міждержавних комісій із вирішення торговельних суперечок поза процедурами СОТ.

Документи СОТ стали головним фундаментом, на якому будувались та будуються взаємовідносини України з міжнародними організаціями, об'єднаннями, окремими країнами. Так, відповідно до ст. 25 проекту Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони поступово будуть створювати зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду у максимум 10 років, починаючи з дати набрання чинності цією Угодою, відповідно до положень цієї Угоди та відповідно до статті XXIV Генеральної угоди про тарифи та торгівлю 1994 р. [272].

Взагалі, так чи інакше посилання на право СОТ містять 33 статті Угоди (ст. 25, 32, 40, 43, 44, 45, 45bis, 47, 47, 53, 54, 58, 59, 60, 62, 76, 79, 85, 101, 106, 158, 160, 194, 204, 214, 221, 231, 250, 266, 282, 320, 324, 338). Найпоширенішими є посилання на Угоду про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. [273], Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності [274], Угоду про сільське господарство, Домовленість про правила та процедури вирішення спорів [275], Угоду про захисні заходи, Угоду про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р. [276], Угоду про субсидії та компенсаційні заходи. При цьому визначено, що більшість з перелічених угод є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію. У більшості норм-прив'язок до права СОТ за проектом тексту Угоди Сторони підтверджують свої відповідні права та обов'язки, взяті на себе в рамках Угоди СОТ, а також умов вступу. Наразі такі положення більше стосуються України, специфічні (нетипові) зобов'язання вступу якої до СОТ вміщені у згаданому Протоколі.

При цьому посилань на право СОТ в Угоді про асоціацію більше (і вони об'ємніше), ніж посилань на внутрішнє законодавство ЄС. Це в більшій мірі дозволяє зробити висновок, що зобов'язання України та ЄС щодо створення зони вільної торгівлі ґрунтуються на нормах СОТ, а надбудова у вигляді асоціативного членства (спільне програмування, узгодженість дій та політик в окремих сферах та галузях господарювання), а також політичних аспектів взаємодії в рамках Угоди формуються вже на засадах законодавства ЄС та домовленості сторін. Однак, остаточний перелік умов асоційованого членства

сторони мають пропонувати власноруч (перелік відповідних зобов'язань перед ЄС Україна розроблює сама, що також робить і ЄС), а формально цей перелік оформлюється у вигляді Угоди, що включає зону вільної торгівлі, яка є результатом взаємного компромісу та поступок.

Тобто проект Угоди повністю відповідає принципам на вимогам СОТ, а наявність будь-яких моментів, які можливо трактувати «не на користь» України свідчать про слабку позицію та відсутність всебічного аналізу можливостей права СОТ щодо формування зон вільної торгівлі і умов їх створення, відсутність системної позиції української сторони та чіткого бачення, що саме Україна має отримати (здобутки) від створення ЗВТ з ЄС та чим саме може поступитися (в економічному, а не політичному сенсі) задля знаходження компромісу з ЄС.

Отже, п'ять років членства України в СОТ для ЄС слугували певним сигналом стабільності обраного Україною курсу на лібералізацію зовнішньоторговельної політики, зняття бар'єрів, усунення технічних неузгодженостей і ін. Вступ до СОТ завжди розглядався ЄС як важлива сходинка до набуття статусу асоційованого члена (із глибокою та всеосяжною зоною вільної торгівлі) та можливістю просування до повноцінного членства у майбутньому.

Що стосується співпраці з державами-учасницями Співдружності Незалежних Держав (далі – СНД), то набуття більшістю держав-учасниць СНД статусу членів СОТ спонукало Україну долучитися до процесів створення зон вільної торгівлі на принципах СОТ, адже, наприклад, більшість угод в рамках СНД були прийняті без урахування вимог СОТ.

Розроблені і прийняті (ратифіковані) за останні 5 років документи в цілому відповідають вимогам СОТ (див., наприклад: Договір про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р. [277]). Принципи СОТ стали засадами розробки і прийняття і інших угод про вільну торгівлю між Урядом України та Урядами інших країн.

Законом України від 16.10.2012 р. № 5445-VI [278] була ратифікована Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії від 18.11.2011 р., Законом України від 07.12.2011 р. № 4091-VI – Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Угоди про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угоди про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угоди про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією [279]. Остання Угода відповідно до її Преамбули будується на відповідних правах та обов'язках Сторін згідно з Марракеською угодою, якою засновано Світову організацію торгівлі – основним документом СОТ.

Відповідно до Рішення Ради ЄЕК «Про адаптацію економік держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору до умов Всесвітньої торговельної організації» від 17.12.2012 р. № 119 [280] державам-членам МС та ЄЕП було запропоновано до 01.02.2013 р. надати ЄЕК пропозиції щодо формування плану заходів щодо адаптації економік країн-членів до вимог СОТ

(станом на 06.02.2013 р. відповідний план заходів не оприлюднений). В Рішенні окремо звернуто увагу на необхідність актуалізації Гармонізованої системи опису і кодування товарів 2007 р. з метою надання в ЄЕК робочої версії проекту консолідованих тарифних зобов'язань в рамках вступу Казахстану до СОТ. Це Рішення, як видно, прийнято на основі програмних документів про створення і подальший розвиток Митного союзу, а саме стратегічного напрямку щодо вступу країн-членів МС в СОТ. Із розглянутих документів вбачається, що конкретні заходи відбуваються лише в Казахстані, Білорусь обмежується вивченням базових питань адаптації законодавства до вимог СОТ. ЄЕК намагається здійснювати методичну та аналітичну підтримку прагненням держав-членів щодо вступу до СОТ.

Тобто окрім того, що всі документи щодо договірно-правового оформлення Митного союзу та Єдиного економічного простору створювалися на засадах СОТ та ґрунтувалися на умовах вступу держав-членів Митного союзу до СОТ (передусім, РФ), робота щодо адаптації економік до вимог СОТ вирішено продовжувати та забезпечити застосування єдиних підходів щодо правового забезпечення цього процесу на рівні виконавчого органу Митного союзу – Євразійської економічної комісії. Такий підхід дозволяє скоротити витрати ресурсів країн-членів МС на відповідні заходи та слугує гармонізації правових систем цих країн. До речі, відповідні процеси відбувалися і в ЄС.

У частині адаптації законодавства України до вимог СОТ оцінювати також доволі складно. З одного боку, було прийнято близька 150 нормативно-правових актів різної юридичної сили, протягом тільки 2005–2008 рр. прийнято біля 60 законів (з них: 22 – 2006 р. та 11 – 2007 р.). Прийняті закони врегульовують такі сфери, як інтелектуальна власність, мито на сільгосппродукцію, страхова та банківська діяльність, імпорт автомобілів, оподаткування сільгосп підприємств, а також різноманітні митні питання тощо. З іншого боку, вони значними чином не вплинули на національне правове поле, а лише дозволили продемонструвати перед переговорною групою з боку СОТ готовність до виконання її рекомендацій, наповнити такими результатами звіт і констатувати «відповідність чинного законодавства вимогам СОТ». Відповідь на питання щодо виконання зобов'язань України з адаптації її законодавства до вимог СОТ можливо знайти лише проаналізувавши біля 100 найважливіших актів, передусім, законів України. При цьому слід мати на увазі, що більша частина планів заходів щодо адаптації до вимог СОТ, затверджених розпорядженнями Кабінету Міністрів України, не були опубліковані, тобто залишилися невідомими широкому науковому загалу, а лише були наявні для службового користування та доступні власникам спеціальних інформаційних систем. Більшість заходів переносилися із плану в план починаючи з 2006 р. При цьому виконання затверджених планів, як правило, не підсумовується, а можливі наслідки реалізації деяких заходів не прораховуються.

## **4.2. Організаційно-правові засади адаптації законодавства України до законодавства ЄС**

Адаптація законодавства України до законодавства ЄС – процес приведення законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність *acquis communautaire* ЄС, що є найбільш вагомою складовою процесу інтеграції нашої країни до цього об'єднання, яка у свою чергу є пріоритетним напрямом української зовнішньої політики і передбачена Угодою про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. (далі – УПС) [281].

Процес адаптації українського законодавства з правом ЄС розпочався ще до набуття чинності УПС, торкнувшись регулювання конкуренції, трудових і соціальних відносин. Цей період вважається етапом добровільної гармонізації [282, с. 163]. Його характерними рисами є відсутність конкретних зобов'язань сторін у цій сфері, а також односторонність діяльності України в гармонізації свого законодавства з правом ЄС.

Однак цей процес не був некерованим, Україна мала можливість використовувати відповідні акти органів ЄС і аналізувати практику інших країн, які також здійснювали таку роботу. Зокрема, Біла книга, ухвалена Комісією ЄС у 1995 р., визначала пріоритети гармонізації законодавства для країн Центральної та Східної Європи [283]. Для започаткування цього процесу слід було зробити переклад хоча б частини документів ЄС. Проте з огляду на те, що акти, визначені Білою книгою як пріоритетні, становили майже 8 000 сторінок, перед Україною вперше постала, постійна у подальшому, істотна технічна перешкода.

Першим документом, який заклав правові засади адаптації українського законодавства з правом ЄС ще до набуття чинності УПС, стала Тимчасова угода між Україною та ЄС про торгівлю й торговельне співробітництво, підписана 01.06.1995 р. у Брюсселі [284]. Вона набула чинності 01.02.1996 р. і лише у травні 1998 р. замінена УПС.

Після набуття чинності УПС процес гармонізації українського законодавства з правом ЄС набув не тільки чітких правових засад, а й різноманітніших форм. Окрім приєднання до міжнародних угод, УПС визначила правові засади для здійснення адаптації шляхом ухвалення внутрішніх правил, приведених у відповідність до норм права ЄС (статті 50, 51, 60, 61, 63, 68, 71, 75, 76, 77). Сферами гармонізації українського законодавства з правом ЄС визначалися: захист прав на інтелектуальну власність, митна справа, право компаній, банківська справа, бухгалтерський облік компаній, податки, охорона праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупівлі, охорона здоров'я та життя людей, тварин і рослин, навколишнє середовище, захист прав споживачів, технічні правила і стандарти, ядерна енергія, транспорт, промисловість, сільське господарство, енергетика,

відмивання грошей, соціальна сфера, діяльність малих і середніх підприємств, статистика тощо.

Однак в УПС практично не йдеться про терміни здійснення гармонізації. Єдиним винятком вважалася сфера захисту прав на інтелектуальну власність, в якій Україна протягом п'яти років мала виконати зобов'язання, взяті на себе відповідно до Угоди. Окрім того, ст. 51 передбачає, що Україна докладатиме зусиль з метою забезпечення поступової сумісності свого законодавства із законодавством Співтовариства, але не визначає, якого ступеню наближення слід досягти.

Як свідчить аналіз положень УПС та інших документів, що стосуються гармонізації, майже всі вони належать до категорії так званого м'якого права, тобто окреслюють переважно наміри, а не чіткі зобов'язання сторін.

На сьогодні адаптація законодавства України до законодавства ЄС відбувається у відповідності до положень Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу (далі – Програма), затвердженої Законом України від 18.03.2004 р. [285] зі змінами від 14.01.2009 р., якими передбачено пролонгацію першого етапу Програми до завершення дії УПС.

Програма охоплює основні аспекти процесу адаптації законодавства, зокрема: етапи імплементації та цілі першого етапу реалізації програми, послідовність процесу адаптації, інституційний механізм, а також повноваження ВРУ та КМУ. З метою її реалізації розробляються щорічні плани заходів. Станом на сьогодні було затверджено сім таких планів. Вони включають перелік заходів, здебільшого щодо розробки проектів законодавчих актів (із зазначенням відповідних актів ЄС і відповідальних органів виконавчої влади) та супроводження їх прийняття ВРУ.

У зв'язку із підготовкою до підписання нової угоди з ЄС і закінченням дії УПС одним із найважливіших питань на сьогодні є і залишається визначення стану та перспектив процесу адаптації законодавства.

Перелік положень актів українського законодавства, приведених у відповідність до права ЄС, міститься в підготовленому Міністерством юстиції України огляді «Гармонізація законодавства України з *acquis communautaire*», що охопив 16 сфер законодавства, згадуваних у ст. 51 УПС. У документі зроблено спробу дати оцінку ступеню гармонізації законодавства в кожній із перелічених сфер, а наприкінці всіх розділів розміщено рекомендації з подальшої роботи для поглиблення цього процесу. Як правило, вони мають загальний характер, не містять конкретних адресатів чи визначених пріоритетів. Огляд не дає відповіді й на головне питання, що стосується досягнутого рівня гармонізації законодавства, тобто реального ступеня узгодженості законодавства України з правом ЄС [286].

По суті, робота наявного в Україні організаційно-правового механізму гармонізації законодавства не є досконалою і не відповідає динаміці розвитку відносин України з ЄС [287]. Йдеться насамперед про визначення меж адаптації законодавства нашої держави з правом ЄС. Зокрема, у Програмі зроблено

спробу охопити «спільний доробок» ЄС загалом. На практиці це означає, що Загальнодержавна програма спрямована на забезпечення такої гармонізації законодавства України із законодавством ЄС, яка здійснюється країнами, котрі готуються набути повноправного членства в об'єднанні. Створюється враження, що гармонізація провадиться заради неї самої, а не задля проголошеної перспективи – поступового наближення законодавства України до законодавства ЄС як етапу на шляху створення зони вільної торгівлі з ЄС. У зв'язку з цим постають запитання: чи спроможна Україна самостійно, без допомоги з боку ЄС, здійснювати таку гармонізацію та, чи потрібна на сьогодні гармонізація, орієнтована на весь *acquis* ЄС? Відповіді на ці запитання не є позитивними. Тож нині відносини України з ЄС мають орієнтуватися насамперед на економічний *acquis*, який передусім стосується визначення пріоритетів в економічній сфері, створення належної інституційної інфраструктури, врахування характеру адаптації й особливостей застосування способів здійснення цього процесу. Такий підхід буде оптимальним із точки зору досягнення необхідного балансу між витратами на гармонізацію й очікуваним результатом.

Між тим, підсумки адаптації згідно до Програми оцінені достатньо позитивно у Доповіді про стан виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу (далі – Доповідь) Координаційної ради з адаптації законодавства України до законодавства ЄС при КМУ [288]. Виходячи з інформації, наведеної в цій Доповіді, у рамках виконання Програми вдалося досить успішно реалізувати ряд заходів з адаптації законодавства України до законодавства ЄС і забезпечити загальний напрям розвитку законодавства України на основі європейських стандартів відповідно до першого етапу виконання Програми та зобов'язань України, що випливають з УПС.

Так, у розділі III Доповіді загальний стан адаптованості законодавства України до *acquis communautaire* у пріоритетних сферах, у тому числі розвиток законодавства та перспективи адаптації на подальший період, оцінюється таким чином.

Стосовно митної справи позитивним кроком у сфері адаптації законодавства України до законодавства ЄС стало прийняття 13.03.2012 р. Митного кодексу України у новій редакції. Набрання чинності кодексом 01.06.2012 р. і прийняття з метою реалізації його положень 46 постанов КМУ та видання 44 наказів Міністерства фінансів України є значним кроком до повної відповідності законодавства України *acquis* ЄС. Задля досягнення такого результату в цій сфері головним пріоритетом залишається приєднання до Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами від 25.03.2003 р. і Конвенції про спільну транзитну процедуру від 20.05.1987 р.

В частині діяльності компаній основні акти законодавства (Господарський кодекс України, Закони України «Про господарські товариства» та «Про акціонерні товариства») в цілому відповідають *acquis communautaire*. Внесенням на розгляд ВРУ проекту Закону України «Про внесення змін до деяких

законодавчих актів України» (щодо удосконалення діяльності акціонерних товариств), розробленого з урахуванням Другої директиви Ради ЄС від 13.12.1976 р. № 77/91/ЄЕС про узгодження гарантій, яких вимагають держави-члени від товариств, може завершити процес на даному етапі.

Основні законодавчі акти сегмента банківського права (Закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб») відповідають *acquis communautaire*. Високого ступеня відповідності досягнуто в частині визначення банку та банківської діяльності, здійснення банківських операцій, ліцензування банківської діяльності, переходу права власності та придбання істотної участі у банку, пруденційного регулювання. З метою подальшої адаптації законодавства, яке регулює правовідносини у сфері банківської діяльності до *acquis communautaire*, необхідно прийняти нормативно-правовий акт щодо визначення особливостей корпоративного управління в банках, метою якого є урахування Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС від 20.03.2000 р. № 2000/12 щодо започаткування діяльності кредитних установ та її ведення.

У сфері бухгалтерського обліку Законом України від 12.05.2011 р. «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» створено правові засади для складення фінансової звітності безпосередньо за міжнародними стандартами фінансової звітності публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які проводять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається КМУ. Інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів. Зазначена норма забезпечує гармонізацію національного законодавства з Регламентом Європейського Парламенту та Ради ЄС від 19.07.2002 р. № 1606/2002/ЄС про застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

На сьогодні положення основних нормативно-правових актів, які регулюють правовідносини у сфері інтелектуальної власності (Цивільний кодекс України та Закони України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на зазначення походження товарів» та «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем») переважно відповідають *acquis communautaire*. Проте деякі положення законодавчих актів потребують удосконалення і більш чіткого визначення з урахуванням вимог законодавства ЄС.

Рівень адаптації законодавства України до законодавства ЄС у сфері фінансових послуг, у т.ч. послуг в системі накопичувального пенсійного забезпечення (основні нормативно-правові акти – Закони України «Про страхування», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання



ринків фінансових послуг», «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», «Про цінні папери та фондовий ринок» та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб») в цілому можна оцінити як високий. З метою подальшої адаптації законодавства України в цій сфері необхідно врахуванням норми Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС від 20.03.2000 р. № 2000/12 щодо започаткування діяльності кредитних установ та її ведення.

Основні засади обмеження й попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції в господарській діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм законодавства про захист економічної конкуренції закріплено положеннями Господарського кодексу України, законами України «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції», Концепцією Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013–2023 рр. (схвалено Розпорядженням КМУ від 19.09.2012 р. № 690), іншими нормативно-правовими актами, вимоги яких спрямовані на покращення умов конкуренції на товарних ринках, що в цілому відповідає цілям політики ЄС щодо забезпечення добросовісної конкуренції на внутрішньому ринку.

Загальні засади здійснення державних закупівель в Україні визначені Законом України від 01.06.2010 р. «Про здійснення державних закупівель», більшість положень якого з урахуванням змін, що були внесені, в цілому не суперечать *acquis communautaire*. Крім того, 24.05.2012 р. прийнято Закон України «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності», розроблений з метою приведення національного законодавства України з питань державних закупівель у відповідність з окремими положеннями Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС від 31.03.2004 р. № 2004/17/ЕС. Однак деякі норми Закону «Про здійснення державних закупівель» містять окремі виключення щодо товарів, робіт і послуг, закупівля яких здійснюється не за загальними правилами, що порушує принципи закупівлі товарів, робіт і послуг, які закріплені у директивах ЄС.

У сфері стандартизації та технічних регламентів на сьогодні в Україні діють Закони України «Про підтвердження відповідності», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», «Про стандартизацію», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». Зважаючи на те, що зазначені акти розроблені, в основному, з метою приведення законодавства України у відповідність з європейськими вимогами, можна говорити про те, що вони в цілому відповідають вимогам ЄС. Між тим головним пріоритетом на сьогодні залишається скасування застарілих нормативних документів (ГОСТів, ОСТів, РСТУ та технічних умов), які не мають аналогів в ЄС, і продовження роботи з розроблення та прийняття технічних регламентів з урахуванням положень *acquis communautaire* та національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами.

Щодо стану справ в енергетиці, включаючи ядерну. Україна приєдналась до Договору Європейської енергетичної хартії, який є основою регулювання відносин у сфері обігу енергопродуктів та надання послуг транзиту енергоносіїв в ЄС, а в 2010 р. – ратифікувала Протокол про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства (Закон України від 15.12.2010 р.), що підкреслює спільність розуміння засад і принципів регулювання енергетики. Водночас реальний стан реалізації цих принципів у законодавстві України не в усіх секторах енергетичної галузі є достатньо повним, ефективним і таким, що відповідає вимогам, закріпленим в актах *acquis communautaire*. На даний час задля створення лібералізованого ринку газу одним із головних пріоритетів виконання зобов'язань в рамках членства України в Енергетичному Співтоваристві є реалізація заходів на виконання Закону України «Про засади функціонування ринку природного газу» від 08.07.2010 р. (в редакції на момент написання тексту монографії).

З метою подальшої адаптації законодавства України до *acquis communautaire* у цій сфері необхідно прийняти проект законодавчого акта, розробленого з урахуванням Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС від 26.06.2003 р. № 2003/54/ЄС про загальні правила функціонування внутрішнього ринку електроенергії.

Рівень адаптованості законодавства до законодавства ЄС у сфері використання відновлюваних джерел енергії та ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів достатньо високий.

Головним пріоритетом залишається реалізація розпорядження КМУ від 03.08.2011 р. № 733 «Про затвердження плану заходів щодо виконання зобов'язань в рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства», а також заходів з виконання Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 рр., затвердженої постановою КМУ від 01.03.2010 р. № 243, які спрямовані на створення умов для наближення енергоемності валового внутрішнього продукту України до рівня розвинутих країн і стандартів ЄС.

Далеко не всі проблеми вирішено у таких сегментах, як податки, охорона праці, охорона здоров'я та життя людей, тварин і рослин, охорона довкілля, захист прав споживачів, сфера транспорту.

Між тим, можна стверджувати, що законодавство України та *acquis communautaire* ЄС, особливо в економічній сфері, є достатньо узгодженими, що сприятиме менш болісному і затратному поглибленню та розвитку співробітництва з ЄС у змінюваному форматі адаптації. Точкою відліку співробітництва у новому форматі має стати набуття чинності новою Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (далі – УА), парафування якої відбулося 30.03.2012 р.

Загальний опис структури УА у травні 2013 р. офіційно оприлюднено прес-службою МЗС України, [289, с. 1, 11] і тільки 09.08.2013 р. проект її тексту оприлюднив Кабінет Міністрів України [290]. Вже зараз, ще до підписання УА, можна зробити окремі висновки щодо вимог ЄС відносно

адаптації (гармонізації) законодавства України та ЄС, обов'язковість якої закріплюється у її нормах.

По-перше, положення УА, на відміну від положень УПС, закріплюють не наміри сторін, а передбачають юридично обов'язкові зобов'язання України у сфері адаптації законодавства, невиконання яких може призвести до вжиття проти України відповідних економічних санкцій.

По-друге, реалізація положень УА щодо гармонізації законодавства потребує ухвалення відповідних нормативно-правових актів України та ЄС, створення необхідних інституційних механізмів та здійснення певних дій і на міжнародному рівні взаємовідносин сторін, і у правових системах України та ЄС.

По-третє, не всі вимоги ЄС щодо гармонізації законодавства України та ЄС будуть корисним для нашої держави внаслідок сукупності факторів, таких як складність або надмірна вартість такої гармонізації, суперечливість фундаментальним засадам правової системи України, і навіть шкідливість нових норм для економіки України або для українських суб'єктів господарювання. Так, згідно розрахунків спеціалістів, Україна, у разі входження до Зони вільної торгівлі з ЄС (що є складовою частиною УА), може втрачати до 1,5% від базового рівня об'єму ВВП [291, с. 26].

По-четверте, текст УА 30.03.2012 р. було парафоровано, тобто процес обговорення положень Угоди є завершеним, оскільки в юридичному плані парафування унеможливорює внесення змістовних (а лише термінологічних, лінгвістичних) змін до вже погодженого тексту.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що загальні умови адаптації законодавства України та ЄС вже зафіксовано в майбутніх нормах УА, які формально не можуть бути змінені. Однак у процесі реалізації норм УА, враховуючи значний масив роботи, пов'язаної з гармонізацією законодавства, можуть з'являтися варіанти пом'якшення негативного впливу (у разі його існування) такої гармонізації для України. Для цього повинні використовуватися усі засоби, що не заборонені законодавством ЄС, види яких може бути визначено після ознайомлення з офіційним текстом УА.

Тобто, незважаючи на сформований у проекті УА перелік сфер адаптації законодавства, українським державним органам необхідно проводити зважену політику, спрямовану на здійснення цієї адаптації у такий спосіб, що спрямований на захист інтересів нашої держави, суб'єктів господарювання та суспільства у цілому. Для цього, як йшлося вище, пропонується відносини України з ЄС орієнтувати насамперед на адаптацію законодавства в сегментах економічного *acquis*, який передусім стосується визначення пріоритетів в економічній сфері, створення належної інституційної інфраструктури, врахування характеру адаптації та особливостей застосування способів здійснення цього процесу. Такий підхід буде оптимальним із точки зору досягнення необхідного балансу між витратами на гармонізацію та очікуваним результатом.

Укладання й Угоди про асоціацію, й Угоди про зону вільної торгівлі не слід розглядати в якості саме євроінтеграції, це насправді є лише інструментом співпраці, яку ЄС вибудовує з великою кількістю близьких і далеких країн. Якщо слідувати «інтеграційної» логіці, то Мексика, Ізраїль і країни Північної Африки суттєво випереджають Україну на шляху в Європу, адже вони уклали Угоди про асоціацію з ЄС ще у 2000 р. Наразі чинними є угоди про асоціацію або їхні аналоги між ЄС і 25 країнами. Ще 13 угод про створення зони вільної торгівлі з ЄС перебувають на різних стадіях переговорного процесу. Причина такого широкого використання ЄС цього інструмента проста – для нього це безпрограшний варіант. Фактично, укладаючи таку угоду, сторони беруть на себе зобов'язання грати за єдиними європейськими правилами. Наприклад, формат Угоди про зону вільної торгівлі визначає лише масштаб експансії європейських норм. Залежно від кон'юнктури це може бути вигідно або невигідно політичним силам і бізнес-групам в Україні. Втім це завжди вигідно ЄС, де компанії отримують доступ до нових ринків на європейських умовах.

Окрім того, слід звернути увагу на деяких концептуальних аспектах УА.

По-перше, глобальна економічна криза, швидше за все, змінить регуляторні умови у світі і у країнах ЄС зокрема. Це стосується, в першу чергу, фінансового посередництва, однак і в інших галузях правила також можуть бути переглянуті. Таким чином, надмірна прив'язка/адаптація до нинішнього стану не може бути корисною. По-друге, оскільки Україна має здійснити істотні реформи у процесі реалізації зобов'язань УА, в інтересах України забезпечити зацікавленість ЄС у наданні фінансової та технічної підтримки в проведенні цих реформ у країні.

У зв'язку з підготовкою до підписання нової угоди з ЄС і закінченням дії УПС одним з найважливіших питань на сьогодні є визначення стану та перспектив процесу адаптації законодавства. Можна стверджувати, що законодавство України та ЄС, особливо в економічній сфері, є досить узгодженими, що має сприяти менш болісному і затратному поглибленню та розвитку співробітництва з ЄС у мінливому форматі адаптації. Точкою відліку співпраці в новому форматі має стати вступ в силу нової Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Разом з тим, як стверджують європейські експерти, в рамках майбутньої Угоди Україні необхідно буде імплементувати близько 60 % законодавства ЄС [292, с. 5], а загальний обсяг цього правового масиву оцінювався дослідним центром Open Europe в 170 тис. сторінок, з яких 100 тис. – були створені в останні 10 років. Згідно з їх підрахунками, при збереженні такої тенденції до 2020 р. цей обсяг може досягти ні багато, ні мало, а більше 350 тис. сторінок тексту [293].

Що стосується переваг Угоди, то можна говорити про те, що:

1. Інкорпорація норм законодавства ЄС в економічній сфері у законодавство України дозволить наблизити наше регуляторне середовище до ЄС, що сприятиме інтеграції України в європейський економічний і правовий простір, зокрема, і до їх внутрішнього ринку.

За умови досягнення відповідності українського законодавства *acquis* ЄС можна буде вести мову про можливість розширення ринків збуту української продукції і торгівлі послугами за рахунок держав-членів ЄС. Це також може дозволити привести умови ведення бізнесу в Україні до стандартів ЄС, що в свою чергу сприятиме залученню іноземних інвестицій в економіку України.

Зокрема, інкорпорація *acquis* ЄС відповідно до положень Угоди для українських суб'єктів господарювання повинна створити:

- нові можливості для експорту ряду товарних позицій в ЄС завдяки зниженню тарифних і, що особливо важливо, нетарифних бар'єрів для виходу на ринок ЄС, який сьогодні є одним із двох найбільших торговельних партнерів України. Так, ст. 29–33 проекту Угоди передбачають зниження скасування ввізних мит, регулюють питання застосування вивізних мит, експортних субсидій і заходів еквівалентних дій, зборів та інших платежів, також сторони Угоди відповідно до статті 34 надають національний режим товарам іншої сторони;

- умови поліпшення доступу на ринки третіх країн завдяки гармонізації українських технічних регламентів і стандартів з відповідними нормативними актами ЄС (згідно норм Глав 3 та 4 Розділу IV проекту Угоди), що означатиме перехід на міжнародні стандарти, а також завдяки входженню в згадане вище регуляторне поле, сумісне з правилами, погодженими в рамках угод між ЄС і третіми країнами;

- кращий внутрішній бізнес-клімат, оскільки зближення з нормами і практиками ЄС допоможе сформувати прозорі правила, які повинні бути знайомі іноземним інвесторам, що зробить умови на внутрішньому ринку привабливішими для них і буде стимулювати приплив іноземних інвестицій у країну і зниження вартості капіталу;

- умови для можливого зростання витрат на дотримання «соціальних» стандартів, зокрема – вимог безпеки праці, екологічних стандартів, підтримка певного рівня соціального забезпечення і т.д. (Глава 21 Розділу V проекту Угоди).

Інкорпорація права ЄС у цих та інших напрямках, що передбачаються Угодою, може створити цілісну систему правового регулювання економіки і більш сприятливі умови роботи на зовнішніх ринках, в т.ч. та ЄС, однак тільки в разі успішної реалізації його положень.

2. Виконання Україною зобов'язань, які закріплені в Угоді, може створити основи для реалізації можливого майбутнього членства в ЄС.

Україна як європейська країна відповідно до статутних договорів ЄС має право на отримання членства у випадку, якщо сторони будуть до цього готові. Відповідні положення про підтримку європейського вибору нашої країни закріплені в Угоді.

Відповідно до політики ЄС зараз можна виділити два типи угод про асоціацію: 1) асоціація з європейськими країнами, яка розглядається переважно в контексті їх підготовки до вступу в ЄС і 2) асоціація з неєвропейськими країнами, яка розглядається, в основному, в контексті політики ЄС,

спрямованої на розвиток торговельних відносин з цими країнами. Таким чином, Угода про асоціацію є особливою угодою в системі договорів Європейського Союзу, яка полягає у відповідності зі ст. 217 Договору про функціонування ЄС і, яка, у разі його укладення з європейською країною в розумінні статті 49 Договору про функціонування Європейського Союзу, може трактуватися (і трактується окремими фахівцями в Україні) такою, що готує Україну до вступу в ЄС. Проте слід мати на увазі, що в теж час, пропонована до підписання Угода, такого зобов'язання не містить.

3. Положення Угоди щодо умов створення ЗВТ ґрунтуються на умовах, що впливають з членства Сторін у Світовій організації торгівлі (далі – СОТ), що значно спрощує можливість реалізації цілого ряду його вимог.

Досягнення економічної інтеграції у вигляді ЗВТ між країнами-членами СОТ зазвичай базується на правах та обов'язках, що впливають з їхнього членства в цій організації. Відповідно до Угоди (ст. 39), створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС не перешкоджає збереженню або створенню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю з іншими країнами. Твердження щодо неможливості членства України в інших інтеграційних об'єднаннях є значною мірою більш політичними, ніж правовими чи економічними, і в більшості випадків засновані на незнанні положень ГАТТ. Ст. 25 Угоди про асоціацію чітко визначає, що Сторони поступово будуть створювати зону вільної торгівлі відповідно до положень цієї Угоди та статті XXIV ГАТТ-1994 р. Основними вимогами статті XXIV ГАТТ до інтеграційних об'єднань є наступні дві. Перша, – метою митного союзу чи зони вільної торгівлі повинне бути сприяння торгівлі між їх складовими територіями, а не створення бар'єрів між іншими членами СОТ і даними територіями. Друга, – мита та інші заходи регулювання торгівлі стосовно даної території після утворення митного союзу або зони вільної торгівлі не повинні бути вище і не повинні бути більш обмежувальними, ніж до цього.

Такі зобов'язання взяті на себе Сторонами Угоди при їх вступі до СОТ і тому побудова Угоди на фундаменті цих вимог не є новелою для них, що тільки спрощує можливість реалізації його положень.

4. Виконання зобов'язань з усунення технічних бар'єрів у торгівлі створює можливість для завершення системної гармонізації сфери технічного регулювання .

За змістом Глави 3 (Технічні бар'єри в торгівлі) і Глави 4 (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу IV Угоди про асоціацію, Сторони фактично закріпили рестарт діяльності з гармонізації національних технічних регламентів, стандартів, санітарних і фітосанітарних норм та заходів до відповідних європейських норм. ЄС, як Стороні Угоди надається право визначати ступінь проведеної гармонізації. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що роботи по гармонізації у згаданих сферах почалися з 2001 року і на сьогоднішній день є певні результати. Так, у сфері технічного регулювання в Україні прийнято 42 технічних регламенти, розроблених на основі європейських директив нового підходу, з них вже впроваджено 29. Тим часом,

Додаток III до Угоди встановлює список з 27 документів для адаптації з визначенням строків для її здійснення, але практично всі ці документи є вже гармонізованими. У сфері санітарних та фітосанітарних заходів, встановлюються детальні процедури верифікації та сертифікації; імпорتنих перевірок; умов імпорту та захисних заходів при торгівлі товарами, які мають відношення до здоров'я тварин і рослин, харчової безпеки і т.п.

Таким чином, реалізація запланованих заходів дає можливість у досить короткі терміни завершити системну гармонізацію законодавства у сфері технічного регулювання, яка є стрижневим для всіх галузей економіки.

5. Угода про асоціацію надає Україні статус країни, що розвивається, який передбачає преференції щодо застосування захисних заходів.

Мається на увазі, що певною поступкою з боку ЄС у сфері застосування захисних заходів можна вважати надання Україні для цілей статті 9 Угоди про захисні заходи СОТ статусу країни, що розвивається, за умови виконання вимог, наведених у цій статті. Захисні заходи не застосовуються проти товарів, що походять з країни-члена СОТ, яка розвивається, до тих пір, поки частка її імпорту даного товару в країні-члені СОТ, що імпортує такий товар, не перевищуватиме 3% і за умови, що країни-члени СОТ, що розвиваються, з часткою імпорту менше 3% кожна, разом матимуть не більше 9% від загального імпорту даного товару. Країна-член СОТ, яка розвивається, має право продовжити термін застосування захисних заходів на термін, не більше ніж на два роки, що перевищує максимальний термін – вісім років, тобто Україна, при правильному підході до вирішення даного питання, має можливість користуватися подібними преференціями до 10 років.

6. Імплементация Угоди про асоціацію відкриває доступ до європейського економічного правосуддя.

Так, після імплементации Угоди про асоціацію Україна як держава, українські суб'єкти господарювання та фізичні особи відповідно до ст. 471 Угоди отримують можливість безпосередньо звертатися до судових інстанцій ЄС з метою захисту власних інтересів, використовуючи для цього багатий судовий інструментарій та судову практику ЄС. Також суди України отримують можливість застосовувати норми права ЄС, що, як вважають деякі фахівці, дозволить більш ефективно відстоювати інтереси держави і українських суб'єктів господарювання на міжнародній арені.

Власне про позитивні моменти укладення Угоди дуже багато говорять і пишуть, так що до названого вище можна додати ще цілий ряд чергових переваг. Що ж до ризиків і невідповідностей положень Угоди законодавству України, то про це практично не йдеться. А шкода, тому що:

1. Ряд вимог Угоди про асоціацію обмежує економічний суверенітет України.

Згідно цілей, які задекларовані в ст. 1 проекту Угоди та вимог цілого ряду її статей (зокрема ст.ст. 114, 124, 138, 147, 148, 353, 358, 363, 368, 378, 387, 390, 394, 397, 405, 417, 424, 428, 459, 474 тощо) і практично всіх додатків до неї, Україна зобов'язалася здійснювати адаптацію свого законодавства як до

чинного, так і майбутньому праву ЄС (ст. 463). Таким чином, йдеться про впровадження регламентів і директив ЄС, а також інших актів європейського права, в т.ч. повідомлень і роз'яснень Європейської Комісії, міжнародних договорів, адміністративних практик, національних стратегій та ін. Тобто, де-факто Україна повинна виконувати рішення наддержавних органів ЄС, де-юре навіть не маючи можливості участі в їх роботі і будь-якого впливу на зміст цих документів, що суперечить змісту ст. 75, 106, 113 Конституції, якими не передбачається передача встановлених ними повноважень органів законодавчої та виконавчої влади або їх частини іншим органам.

Частини 3 і 4 ст. 486 щодо тимчасового застосування окремих частин Угоди до її ратифікації обумовлюють, що такі частини Угоди будуть визначатися ЄС у відповідності зі своїми внутрішніми процедурами та чинним законодавством. Тимчасове застосування можливо тільки після повідомлення Євросоюзу про завершення процедур, необхідних для цього, із зазначенням частин Угоди, які будуть застосовуватися тимчасово, а також після здачі Україною на зберігання документа про ратифікацію Угоди. Відповідно до ст. 322 проекту, якщо виникає питання про тлумачення положень закону ЄС у зв'язку з виконанням його положень з нормативно-правової апроксимації, органи вирішення спорів між Сторонами Угоди не можуть вирішувати це питання, а звертаються до Суду Європейського Союзу, рішення якого є остаточним і обов'язковим.

І ще цілий ряд зауважень, коротке перерахування яких свого часу зайняло 20 сторінок тексту [294].

2. Деякі положення Угоди про асоціацію не відповідають Конституції України.

Серед пріоритетів співпраці у кримінальних справах ч. 3 ст. 24 проекту Угоди називає участь у Римському статуті Міжнародного кримінального суду. Тим часом, реалізація цієї умови вимагає внесення змін до Конституції (ст.ст. 5, 25, 63, 64, 75 та ін), оскільки Конституційний Суд своїм Рішенням ще від 11.07.2001 р. визнав цей Статут таким, що не відповідає Конституції України [295]. Крім того, відповідно до вимог ч. 2 ст. 9 Конституції, укладення міжнародних договорів, які суперечать її положенням, можливе лише після внесення до неї відповідних змін. Таким чином, ч. 3 ст. 24 проекту або повинна бути вилучена з Угоди, або до її підписання повинні бути внесені відповідні зміни до Конституції.

Під таким же кутом зору має бути розглянуто зміст Глави 1 «Організаційна структура» Розділу VII проекту Угоди. Так, згідно з ч. 2 ст. 460 «на рівні міністрів регулярний політичний діалог ... відбувається в рамках Ради асоціації», який відповідно до ст. 461 «здійснює контроль та моніторинг застосування та виконання цієї Угоди та періодично переглядає дію цієї Угоди у світлі його цілей». Рада асоціації повинна складатися з членів Уряду України, з одного боку, та членів Ради Європейського Союзу та членів Європейської Комісії, з іншого боку (ч. 1 ст. 462). Рада асоціації має повноваження приймати рішення в рамках сфери дії Угоди у випадках, передбачених у ньому. Рішення



Ради асоціації є обов'язковими для Сторін (ч. 1 ст. 463). Для надання допомоги Раді асоціації у виконанні ним своїх обов'язків необхідно створити Комітет асоціації, який складається з представників обох сторін, головним чином на рівні вищих посадових осіб (ст. 464). Рада асоціації може делегувати Комітету асоціації будь-яке зі своїх повноважень, у тому числі повноваження приймати обов'язкові для виконання рішення (ст. 465).

Згідно з ч. 2 ст. 462 Рада асоціації встановлює власні правила, а в своєму регламенті «Рада асоціації визначає обов'язки та порядок функціонування Комітету асоціації» (ч. 1 ст. 465). Таким чином, поки регламент Ради асоціації не прийнятий, не можна визначити загальну компетенцію, як Ради асоціації, так і Комітету асоціації. Тим часом, маючи на увазі, що згідно з ч. 3 ст. 463 Рада асоціації може вносити поправки в Додатки до Угоди, враховуючи розвиток права ЄС (зокрема – співпраця у сфері енергетики, оподаткування, транспорту і зв'язку, законодавства про заснування та діяльності компаній, корпоративного управління, бухгалтерський облік та аудит, громадське здоров'я, освіту і ряд ін.), можна не без підстав вважати, що такий обсяг компетенції Ради асоціації та Комітету асоціації суперечить статтям 85 і 92 Конституції, згідно з якими питання законодавчих основ і гарантій підприємництва, організації та експлуатації транспорту і зв'язку, системи оподаткування, соціального захисту, охорони здоров'я, освіти та ін. визначаються виключно законами України (ст. 92), тобто, відповідно до статті 85 Конституції є компетенцією Верховної Ради України. І так далі.

3. Поєднання в Угоді про асоціацію одночасно напрямків політичної та економічної інтеграції створює для України серйозні ризики. Доступ українських товарів на внутрішній ринок ЄС буде достатньо умовним. Фактично зона вільної торгівлі буде працювати в односторонньому напрямку – ринок України стане відкритим завдяки скасуванню і зниженню митних зборів і платежів .

Наприклад, декларуючи скасування мит на ввезення всіх сільськогосподарських товарів, насправді ЄС жорстко квотує експорт абсолютно всіх продуктів, які Україна хотіла і могла б продавати на ринках Європи. На ключовий український товар – пшеницю – квота становить 1 млн. тонн на рік, тоді як країна виробляє близько 50 млн тонн. На курятину квота становить 20 тис. тонн, але Україна повинна закупити 10 тис. тонн курячого м'яса з Європи, при цьому сама країна виробляє 1 млн тонн на рік. Квота по сирах становить – 1,5 тис. тонн – це близько 5% українського виробництва. Та й використовувати ці квоти Україна зможе тільки після того, як стандартизує свою продукцію відповідно до вимог ЄС.

Квоти щодо постачання сільгосппродукції на 2014 р. становлять: яловичина – 12 тис. тонн на рік, свинина – 40 тис. тонн, м'ясо птиці – 36 тис. тонн, мед – 5 тис. тонн, цукор – 30 тис. тонн, пшениця м'яка – 950 тис. тонн, ячмінь – 250 тис. тонн, кукурудза – 400 тис. тонн тощо. Ця нікчемна кількість продукції при експортних можливостях нашого сільського господарства. Поза цих квот митні тарифи залишаються на рівні 65–94 Євро за тонну, що не сприяє

зростанню експорту за даними товарними групами. А Україна тим часом буде змушена застосовувати переважно нульову ставку ввізного мита. Тобто, до нас хлинуть дешеві, дотовані товари з ЄС [296].

Визначальною умовою для доступу українських товарів на внутрішній ринок ЄС є не стільки скасування і зниження митних зборів, скільки гармонізація законодавства в сферах технічного регулювання, санітарних і фітосанітарних заходів та утримання тварин, досягнення відповідності технічним регламентам ЄС, системам стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності, ринкового нагляду.

Мета і зміст політичної асоціації чітко визначені в ст. 4 проекту Угоди, реалізація яких передбачає певне делегування державою частини свого зовнішнього суверенітету наднаціональним інститутам, що фактично означає перехід від самостійної зовнішньої політики держави до політики узгодження позиції держави з ЄС. Особливості політичної асоціації вимагають від української сторони чіткого розуміння, що без відповідної економічної основи Україна не зможе виступати як рівноправна сторона договору. Саме тому моделі політичної та економічної асоціації, передбачені в проекті Угоди, сформовані без прямої взаємозалежності. Як справедливо зазначено в преамбулі проекту Угоди, сторони враховують, що ця Угода не визначає і залишає відкритим майбутній розвиток відносин Україна – ЄС.

Тим часом, такий різний швидкісний рух по цих двох напрямках призведе Україну скоріше до політичної асоціації з ЄС, яка ґрунтується на логіці інтеграції, що припускає спільне здійснення державами своїх суверенних повноважень, ніж створить в плановані терміни зону вільної торгівлі. Власне політична асоціація є капканом для економіки України.

4. Вимоги Угоди щодо зближення правового регулювання економіки фактично є умовами поглинання правом ЄС правових інститутів правової системи України.

Розділ V Угоди про асоціацію «Економічне і секторальне співробітництво» містить положення щодо цілей, завдань, напрямів та форм співпраці між Україною та ЄС у 28 галузях економіки. Йдеться про зобов'язання щодо впровадження більш 300 регламентів і директив ЄС, а також інших його правових актів у терміни від 2 до 7 років, при цьому близько двох третин цих документів мають бути імплементовані протягом 2-5 років.

Розділ IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею», крім 15 глав містить 67 додатків, доповнень і декларацій, які більш докладно визначають параметри лібералізації двосторонньої торгівлі. Всього положення цієї частини Угоди містять зобов'язання щодо імплементатії та впровадження близько 150 регламентів і директив ЄС, а також міжнародних договорів та ін. І це – не рахуючи загальних положень з ефективного застосування вже ратифікованих Україною міжнародних угод і матеріальних норм.

Зобов'язання з імплементатії такого обсягу законодавчого матеріалу в такі стислі терміни не відповідає терміну «зближення», а є, по суті, поглинання правом ЄС правових інститутів правової системи України.

5. З підписанням Угоди про асоціацію у сторін Угоди до моменту ратифікації цього документа виникає обов'язок утримуватися від дій, які позбавили б договір його об'єкта і мети. У даному конкретному випадку ця вимога стосується України і не зачіпає інтересів держав-членів ЄС.

Згідно зі ст. 18 Віденської конвенції ООН «Про право міжнародних договорів» – сторона міжнародного договору зобов'язана утримуватися від дій, які позбавили б договір його об'єкта і мети у разі, якщо: вона підписала договір або обмінялася документами, які становлять договір, з умовою ратифікації, прийняття чи затвердження до тих пір, поки вона не виразить ясно свого наміру не стати учасником цього договору. А ст. 25 доповнює: «1. Договір або частина договору застосовується тимчасово до набрання чинності, якщо: а) це передбачається самим договором; або б) країни, що брали участь у переговорах, домовилися про це яким-небудь іншим чином» [297].

Оскільки більша частина вимог Угоди про асоціацію є нормами права ЄС, то вони не є обтяжливими для учасників цієї Угоди з боку Європейського Союзу. Тим часом, з набранням чинності Угоди, Україна, згідно з ч. 2 ст. 39 цього документа, буде змушена утримуватися від участі в угодах, що встановлюють митні союзи або зони вільної торгівлі, а також домовленостях про прикордонну торгівлю і, в разі необхідності – від інших основних напрямків, що стосуються її відповідної торговельної політики з третіми країнами, у зв'язку з необхідністю проведення консультацій між сторонами з цих питань в рамках Комітету з питань торгівлі. Такий Комітет буде сформований тільки після вступу в силу Угоди про асоціацію. Для цього необхідно завершити процедуру ратифікації документа. В Україні це здійснюється шляхом прийняття Верховною Радою закону про ратифікацію угоди. В ЄС ратифікація здійснюється на двох рівнях – союзному і національному. Від імені самого Союзу рішення про ратифікацію приймається одностайно Радою ЄС (складається з представників урядів усіх держав-членів ЄС) за умови отримання попередньої згоди Європейського парламенту. Крім того, угода має бути ратифікована кожною з держав-членів ЄС відповідно до вимог його конституційного права.

Процедура ратифікації може зайняти кілька років. Так, наприклад, Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС і його державами-членами була підписана в 1994 р., але набуло чинності тільки в 1998 р., і це за умови, що учасників процедури ратифікації з боку ЄС було в два рази менше, ніж в даний час. До того ж, тимчасове застосування будь-якої частини Угоди до її ратифікації ЄС стане можливим тільки після визначення таких частин Угоди Євросоюзом і здійснення ратифікації Угоди Верховною Радою України.

6. Необхідність залучення значних ресурсів, в т.ч. фінансових, для забезпечення імплементації нових актів законодавства.

Адаптація національного права до права ЄС є досить складним і багатоступеневим процесом, що включає в себе: планування і програмування робіт з адаптації, організацію та координацію роботи центральних органів виконавчої влади у сфері адаптації, контроль правотворчого процесу з метою

адаптації національного права до права ЄС, її моніторинг; кадрове, інформаційне та фінансове забезпечення тощо.

Одним з головних умов здійснення адаптації є фінансування. На жаль, в Україні відсутні офіційні дані про кошти, витрачених раніше на адаптацію законодавства, хоча цей процес триває майже двадцять років. Проте значний обсяг робіт передбачає їх досить високу вартість, основна частина якої в майбутньому припаде на державний бюджет України і бюджети суб'єктів господарювання, які будуть зобов'язані у своїй діяльності дотримуватися стандарти ЄС.

Можливим варіантом зменшення фінансового навантаження на Україну може стати залучення можливостей програм органів ЄС, фондів, метою діяльності яких є сприяння східноєвропейським країнам на шляху адаптації національного законодавства до законодавства ЄС за різними напрямками.

Як показує досвід інших країн, які проходили процес адаптації законодавства ЄС, фінансування цього процесу здійснювалося як за рахунок державного бюджету, так і допомоги ЄС. Витрати прямували на розробку законопроектів, створення адміністративного та судового механізмів застосування права ЄС, навчання персоналу, здійснення переказів, технічне та інформаційне забезпечення процесу гармонізації.

Наприклад, адаптація законодавства Угорщини, Словаччини, Чехії, Польщі (країни так званої «Вишеградської четвірки») до законодавства ЄС та його імплементація зажадали значних коштів, витрачених як за рахунок бюджетів зазначених держав, суб'єктів господарювання цих країн, так і за рахунок різних інститутів ЄС та іноземних інвесторів.

Аналіз доступної інформації дозволив визначити ймовірну суму витрат на адаптацію законодавства цих країн Східної Європи до законодавства ЄС, яка склала майже 2300 Євро на душу населення. Проведені Інститутом економіко-правових досліджень НАН України попередні розрахунки показали, що потенційні витрати для України на адаптацію виробничих процесів, її законодавства до законодавства ЄС та його імплементацію можуть скласти 156,3 млрд Євро [298].

У реальності ця цифра може бути і більшою, якщо мати на увазі, наприклад, що ціна адаптації тільки екологічного законодавства та виконання екологічних стандартів ЄС для Болгарії склала 1668 Євро на душу населення і подібні витрати для України можуть вилитися в суму до 100 млрд Євро [299], а витрати європейських підприємств на виконання законодавчих та регуляторних вимог ЄС та національних законодавчих і регуляторних систем за їх розрахунками складає 540 млрд Євро щорічно (до 4% ВВП) [300]. За даними опитування, недавно проведеного компанією YouGov, 46% британських підприємців вважають, що дотримуватися стандартів ЄС обходиться дорожче, ніж відмовитися від них взагалі [301].

### *4.3. Торговельна політика Європейського Союзу*

Одним із напрямків розвитку ЄС ще від початку його створення була спільна торговельна політика. Разом із тим, визначення цього терміну ані первинне, ані вторинне право ЄС не дає. Відсутність офіційної дефініції спільної торговельної політики породжує різноманітні її інтерпретації різними інституціями Союзу. Так, Європейська Комісія застосовує інструментальний підхід і зараховує до спільної торговельної політики всі засоби, що регулюють закордонну торгівлю з іншими країнами.

На думку деяких дослідників права ЄС, спільна торговельна політика «виражена в торгових угодах співтовариств з третіми країнами, в участі співтовариств у багатосторонніх угодах, їхній співпраці з міжнародними організаціями і в проведенні своїх власних, автономних заходів, зокрема, у встановленні спільних правил щодо експорту та імпорту, спільного митного тарифу, єдиних субвенцій, а також захисних та антидемпінгових заходів» [302].

Існує також широке розуміння спільної торговельної політики, відповідно до якого в це поняття входять «заходи в сфері ціноутворення у зовнішній торгівлі, передусім, субсидії та податкові пільги, які покликані стимулювати товарний експорт та імпорт», при цьому «спільна торговельна політика охоплює арсенал торгово-політичних заходів, покликаних впливати на торгівлю з третіми країнами в інтересах ЄЕС» [303].

У теперішній час Спільна торговельна політика ЄС забезпечується застосуванням відповідних інструментів, а саме: 1) зовнішні мита і митні тарифи, 2) загальна система надання переваг (встановлення системи преференцій), 3) заходи захисту – антидемпінгові та антисубсидійні, компенсаційні, 4) регулювання торговельних бар'єрів, що являє собою правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності у ЄС. Перші два інструмента можна віднести до тарифних методів регулювання, тоді як інші два – до нетарифних.

З 1957 р. розпочалась робота над створенням Митного Союзу. В ст. 9 Римського Договору визначено необхідність усунення мита та інших подібних зборів у торгівлі між країнами-членами. Ця стаття також створила підставу для впровадження спільного митного тарифу для країн-членів у стосунках з іншими країнами.

Застосування мита і митних тарифів базується на принципі впровадження **єдиного (спільного) митного тарифу** (далі – СМТ). СМТ встановлюється ЄС, а не державами-членами і, таким чином, складає частину бюджету Співтовариства. Це означає, що СМТ не слід плутати з платежами, що існують на національному рівні як частина внутрішніх систем оподаткування.

Основним нормативним документом, що регулює питання встановлення єдиного митного тарифу є Регламент Ради № 2658/87 від 23.07.1987 р. щодо тарифної і статистичної номенклатури і Спільного Митного Тарифу [304].

Вперше єдиний тариф було запроваджено ще у 1968 р. Митні ставки впродовж наступних років були зменшені, однак тільки на промислові товари.

Це зниження не стосувалось вразливих товарів, до котрих належать текстиль, сталь, продукти сільського господарства та виробни хімічної промисловості.

СМТ є спільним для всіх країн-членів ЄС, які не мають права на одностороннє встановлення додаткових тарифів та мита, еквівалентних митним платежам на товари, імпортовані з третіх країн. Головна ідея встановлення єдиного митного тарифу полягає в оптимізації обкладання митом товарів з третіх країн.

СМТ є важливою умовою існування митного союзу. В договорі про заснування ЄЕС ст.ст. 18–29 (за колишньою нумерацією) міститься вимога про прийняття єдиного митного тарифу країнами Співтовариства з метою врегулювання відносин торгового характеру з третіми країнами. Фундаментом формування єдиного митного тарифу ЄС стали чотири митні тарифи Німеччини, Італії, Франції та країн Бенілюксу. Основними елементами, які враховувалися при формуванні та встановленні спільного митного тарифу стали: 1) товарна номенклатура; 2) митна вартість товарів; 3) визначення країни походження товарів.

У вересні 1987 р. Європейським співтовариством було ратифіковано Міжнародну конвенцію про гармонізовану систему опису та кодування товарів (ГС) [305]. Внаслідок цього прискорився перехід до гармонізованої, уніфікованої системи класифікації товарів, в результаті чого всі товари отримали однакову класифікацію в тарифах держав-учасниць конвенції. Нова номенклатура була сформована Радою з питань митного співробітництва.

Регламентом ЄС № 2658/87 було введено поняття комбінованої номенклатури, яка включила до себе: 1) номенклатуру гармонізованої системи; 2) спеціальні товарні підпозиції, які були встановлені для певної категорії товарів в ЄС; 3) доповнення та попередні положення. Комбінована номенклатура використовується як Європейським Союзом, так і його торговими партнерами, й повністю відповідає тарифним і статистичним вимогам. Як вказується в самому Регламенті, комбінована номенклатура була створена, для підвищення ефективності збирання й обміну даними про зовнішню торгівлю Співтовариства.

Водночас поряд із введенням Комбінованої номенклатури було створено інформаційну базу даних TARIC (інтегрований митний тариф Співтовариства), який діє з 01.01.1988 р. Тариф будується на комбінованій номенклатурі та складається приблизно з 10 тис. товарних позицій, які складають базову номенклатуру товарів для єдиного митного тарифу, та на статистиці зовнішньої і внутрішньої торгівлі Співтовариства. Інтегрований тариф Європейських Співтовариств містить повнішу інформацію й забезпечує державам-членам можливість створювати національні статистичні підгрупи товарів, а самому ЄС дозволяє вживати певних заходів у сфері торгівлі й статистики, які не можуть бути здійснені в рамках комбінованої номенклатури.

Відповідно до тарифу, кожна товарна позиція відповідає певному восьмизначному коду. Існує додаткове кодування, яке використовується щодо товарних підпозицій, існування яких спричинено застосуванням певних

специфічних тарифних заходів Співтовариства. В щорічних публікаціях, які друкуються офіційними виданнями Європейського Союзу, визначається розмір інтегрованого тарифу. З 1994 р. почала працювати електронна версія TARIC2, тому інформація щодо поточних його змін є доступною для країн-членів у електронному вигляді.

Вирішальну роль при застосуванні єдиного митного тарифу у відносинах з іншими країнами мають міжнародні угоди, насамперед ГАТТ, а також різні тарифні пільги на певні види та категорії товарів з різними державами.

Розвиток митних тарифів Європейського Співтовариства характеризується двома напрямками: з одного боку, щоразу збільшується кількість товарів, що підлягають митному оподаткуванню, а з іншого – по відношенню до кожного виду товару впроваджено кілька мит різної величини. З точки зору митної політики Спільноти простий митний тариф, котрий передбачає єдину митну ставку щодо всіх товарів, незалежно від країни походження товару, не дає достатнього поля для маневру.

Значна частина імпорту ЄС підлягає спільній митній тарифікації. Кількість найменувань товарів сягає тисяч. При таких кількостях неважко побачити пряму залежність між структурою імпорту, видами імпортованих товарів, що підлягають обкладанню митом, і структурою економіки країн-членів Спільноти. Більш визначений митний тариф є більш ефективним інструментом спільної торгівельної політики. Так, застосування на практиці змін у митних тарифах з протекційною метою спричиняло збільшення охорони окремих галузей економіки. Одночасно розвиток міжнародної торгівлі є важливим чинником уніфікації тарифних норм.

На практиці ЄС застосовує конвенційні та автономні митні ставки. Перші застосовуються по відношенню до імпортованих товарів з країн, що належать до СОТ, а також країн, що користуються преференціями. Автономні ставки застосовуються тоді, коли нема конвенційних ставок або коли автономні ставки менші від конвенційних.

На певні групи товарів ЄС застосовує дуже низькі або нульові митні ставки. Таке мито накладається на стратегічні товари і таке зниження має на меті або розвиток в майбутньому власної економіки, або виражає потребу в даному товарі. Такими товарами є: будматеріали, медичне обладнання, меблі, вироби зі сталі, папір та ін. Також іноді третім країнам надають пільгові квоти на ввезення за меншими ставками митного оподаткування тих товарів, яких ЄС тимчасово бракує.

Особливостями встановлення митних тарифів слід відзначити ті товари, що ввозяться із третьої країни, яка межує із ЄС. Так, наприклад, Регламент Ради 918/83 від 28.03.1983 р. встановлює систему Співтовариства щодо звільнення від митних зборів [306]. У цьому Регламенті вказується, що звільнення від сплати імпортного мита надається на насіння, добрива та інші речі, що призначені для обробки ґрунту та догляду за рослинами, та які призначені для обробки земельних ділянок, що розташовані на митній території Співтовариства в безпосередній близькості із третьою країною. Це положення

має силу у випадку, якщо земельні ділянки обробляються селянами, підприємство яких розташоване у відповідній третій країні у безпосередній близькості із митною територією Співтовариства. Також зазначається, що звільнення від сплати експортного мита надається на посівний матеріал, що повинен використовуватись в третій країні на таких земельних ділянках у безпосередній близькості з митною територією Співтовариства, які в якості власних або орендованих ділянок обробляються фермерами, підприємство яких знаходиться на митній території Співтовариства у безпосередній близькості з відповідною третьою країною. При цьому компетентні органи держав-членів вживають всі необхідні заходи для того, щоб товари, що на підставі їхнього застосування одержувачем без сплати імпортного мита були оформлені для вільного перевезення, не могли бути використані для інших цілей без сплати імпортного мита, якщо зміна використання відбувається не за тих умов, що встановлюються в цьому розпорядженні.

Також при визначенні необхідності встановлення певного мита або взагалі звільнення від нього, ЄС керується характером призначення товару та його обсягами. Наприклад, Регламент (ЄЕС) № 3060/78 Ради від 19.12.1978 р. [307] (із змінами внесеними Регламентом (ЄЕС) № 3313/81 [308]) встановлює умови та процедури надання звільнення від сплати імпортного мита на товари, що містяться в невеликих вантажах некомерційного характеру з третіх країн.

Окрім врегулювання мита та митних тарифів, спільна торгівельна політика ЄС використовує такий інструмент як охоронні засоби щодо виконання певних умов – заходи захисту, що буде розглянуто у наступному розділі.

Відповідно до досягнутих домовленостей ст. 27–30 Угоди кожна Сторона зменшить або скасує мито на товари відповідно до встановлених графіків, причому для України перехідний період триватиме до 10 років, тоді як зміна тарифного розкладу ЄС відбудеться одразу після набуття чинності Угодою.

Для найбільш чутливих з точки зору міжнародної торгівлі України та ЄС товарів були запроваджені так звані тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита в межах квоти та ненульову поза межами квоти. Україна передбачила застосування тарифних квот для м'яса свинини, м'яса птиці та цукру. Перелік тарифних квот ЄС налічує 36 позицій, переважно щодо товарів сільського господарства і харчової промисловості.

Через п'ять років після набрання чинності цією Угодою Сторони можуть провести консультації для розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита. Жодна Сторона не може збільшити існуюче мито або схвалити нове мито на товар походження з іншої Сторони Угоди. Однак кожна зі Сторін може підвищити мито до рівня, що зафіксовано в її графіку, після скорочення в односторонньому порядку, а також зберігати або збільшити ввізне мито, яке дозволено згідно з рішенням Органу вирішення спорів СОТ.

Аналіз положень Угоди свідчить, що Сторони домовились про значну лібералізацію ставок ввізного мита на товари, понад 90% остаточних ставок



дорівнюють нулю. Водночас для найбільш чутливих товарних позицій передбачене або збереження ненульової ставки ввізного мита, або запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в середині квоти та ненульовою ставкою за межами квоти.

Для українських виробників найсуттєвішим буде зниження тарифних обмежень ЄС у легковій промисловості, хімічній промисловості, машинобудування, харчовій промисловості, що сприятиме покращенню доступу українських виробників на цей ринок. Введення тарифних квот, яка дозволяють нульовий експорт в ЄС в рамках квоти, створює можливості для українського бізнесу для завоювання ринку.

Водночас Україна поступово відкриє свій ринок для товарів, що вироблені в ЄС. Найпомітнішим буде скорочення ввізних мит у легкій промисловості, зокрема у виробництві одягу, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції, харчовій промисловості, виробництві меблів. Україна збереже ненульові, хоча низькі ставки ввізного мита на окремі товари машинобудування. Вплив лібералізації торгівлі за рахунок зниження ввізних мит буде асиметричним, оскільки швидкість зниження мит з боку ЄС є вищою.

Угода містить особливі норми, що стосуються вивізного (експортного) мита (ст. 31). Згідно цієї статті Сторони зобов'язались не запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки та інші еквівалентні заходи, що накладаються на вивезення товарів. Експортні мита, що діють в Україні, повинні поступово анулюватись відповідно до узгодженого графіку протягом 10 років, починаючи з дати набуття чинності Угоди. Зокрема, для живої худоби, шкіряної сировини, насіння деяких видів олійних культур та брухту легованих чорних металів, брухту кольорових металів та напівфабрикатів з їх застосуванням – протягом десяти років, для брухту чорних металів – протягом восьми років.

Водночас Україна може застосовувати захисні заходи щодо вивізного мита впродовж 15 років з дати набрання чинності Угодою у випадку, якщо впродовж будь-якого одного року після набуття Угодою чинності, сумарний обсяг експорту з України до ЄС по кожному визначеному коду Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності перевищує визначений граничний обсяг.

Слід відмітити, що вказана норма п. 14 ст. 44 Угоди не відповідає національним економічним інтересам та не створює гарантій того, що після 15-го року проти України не буде вчинено жодних економічних правопорушень. Зокрема, ч. 1 ст. 17 Конституції України наголошує на тому, що захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу.

Захисні заходи мають форму додаткового збору, граничний розмір якого узгоджений в рамках Угоди. Умови прозорості застосування захисних заходів (додаткового збору) передбачають, що Україна якнайшвидше повідомлятиме ЄС про намір застосувати заходи, надаватиме відповідну інформацію, а також

запросить ЄС на консультації стосовно застосування заходів, причому ніякі заходи не застосовуватимуться протягом 30 днів з дня запрошення на консультації. Україна зобов'язалась гарантувати достовірність, адекватність та загальнодоступність інформації, що використовується як доказ для застосування заходів.

Зміст розглянутих домовленостей щодо вивізного мита дозволяє стверджувати, що поступове скасування експортного мита стимулюватиме експорт товарів, водночас підвищуючи внутрішню їх ціну. Як очікується, скасування експортних мит може мати негативні наслідки для металургії, меншою мірою для виробництва олії з насіння олійних культур та шкіряного виробництва. Крім того, скасування вивізних мит знизить доходи державного бюджету, які, ймовірно, будуть частково компенсовані зростанням експорту.

До товарів, що експортуються в ЄС застосовується Єдиний митний тариф. Однак, ставки Єдиного митного тарифу (далі – ЄМТ) можуть змінюватися. Ст. 26 Договору про заснування Європейського Співтовариства Раді ЄС надано повноваження змінювати ставки єдиних митних тарифів. Ставки єдиних митних тарифів затверджуються Радою одноголосним рішенням на пропозицію Комісії.

Існують тимчасові вилучення з єдиного митного тарифу: ст. 28 Договору про ЄС дозволяє скасування або відстрочення сплати митних зборів ЄМТ за товари. Ця сума не може перевищувати 20% ставки, що застосовується на строк, що не перевищує шести місяців. Рішення про надання такого вилучення має прийматися Радою кваліфікованою більшістю голосів. Рада може прийняти рішення про застосування такого вилучення за двох умов. Перша – властива преференційним торговим домовленостям, які укладаються з третіми країнами і наслідком яких є зменшення ставок ЄМТ, на відміну від тих, що зазвичай застосовуються. Друга умова полягає в тому, що Рада в деяких випадках вважає: торговці Європейського Союзу матимуть користь від таких зменшень тоді, коли певного товару немає в Європейському Союзі, але його наявність є необхідною для Європейських промисловців для використання у виробничих процесах.

Відповідно до ст. 27 МК України ЄС преференції надаються за умовами, що визначені у відповідних угодах ЄС із третіми країнами або в разі одностороннього (автономного) прийняття пільг – відповідно до процедур, які передбачені інститутами Співтовариства.

Стаття 187 Договору закладає правові основи тарифних преференцій стосовно заморських територій, які є залежними від держав-членів. Діючи на підставі одноголосно прийнятого рішення й на базі досвіду, здобутого в рамках асоціації країн і територій зі Співтовариством, Рада приймає і встановлює правила й процедури асоціації країн та територій зі Співтовариством.

В ст. 310 Договору містяться базисні для тарифних преференцій положення, що впливають із угод про асоціацію. Рада може укласти з однією чи більше державами або міжнародними організаціями угоди про створення асоціацій, які передбачають взаємні права та обов'язки, спільні дії та особливі

процедури. Взагалі в ст. 133, 300, 310 передбачено застосування спільних автономних та конвенціональних нетарифних засобів регулювання торгівлі ЄС із третіми країнами.

Тарифні преференції представляють собою пільгові ставки митних зборів, що застосовуються по відношенню до імпорту товарів із окремих країн, груп країн або територій. Можуть бути автономними (тобто прийнятими в односторонньому порядку) та конвенційними (заснованими на міжнародних угодах). Для того, щоб надання тарифних преференцій не входило у протиріччя із принципом найбільшого сприяння, необхідно, щоб виконувалося ряд умов. Основна серед них стосується правил походження товарів: для того, щоб товар, який імпортується з певної країни, зміг скористатися тарифною преференцією, цей товар має бути вироблений на території цієї країни.

Підставою застосування ЄС конвенційних преференцій на сьогоднішній день є міжнародні угоди, які укладені із близько сотнею країн світу. Автономні преференції ЄС надаються 176 країнам та територіям.

Загальна система преференцій (далі – ЗСП) дозволяє товарам та деякій сільськогосподарській продукції, що виробляються та експортуються країнами, які розвиваються, мати доступ на ринок Співтовариства із повним або частковим звільненням від митних зборів. Відтак, система загальних преференцій виступає як інструмент торгівельної політики ЄС. Водночас, цей інструмент є тимчасовим, тобто у випадку, коли країні вже надання таких преференційних умов не є обґрунтованим, їхнє застосування припиняється.

ЄС поглинений на одну п'яту експортом з країн, що розвиваються. 40% імпорту надходить з країн, що розвиваються. Також ЄС є найбільшим світовим імпортером сільськогосподарської продукції з країн, що розвиваються, більшим, ніж США, Канада та Японія разом.

Загальна система преференцій спочатку була розроблена в рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку. Згодом в 1971 р. її було запроваджено в спільну торгівельну політику ЄС шляхом імплементації. Взагалі, пільгові умови розроблені з метою сприяння ліквідації бідності, стійкому розвитку та раціональному управлінню в країнах, що розвиваються, із дотриманням правил, встановлених СОТ.

У рішенні Суду ЄС у справі № 45/86 від 26.03.1987 р. було підтверджено роль ЗСП як інструменту спільної торгівельної політики. Реалізація ЗСП виражається в наданні пільгових ставок митних зборів або звільнення від митних зборів взагалі під час ввозу в ЄС промислових та деяких сільськогосподарських товарів, що завозяться з країн-експортерів, які включені до системи преференцій.

Пріоритетами цієї схеми є: підтримка розвитку країн-бенефіціарів в широкому сенсі, включаючи соціальні та екологічні аспекти; відповідність преференційних заходів ЄС Генеральній угоді з тарифів та торгівлі; стимулювання інтеграції країн, що розвиваються, в світову економіку та вступ до СОТ.

Для обмеження преференціального доступу товарів ЄС застосовує такі механізми, як тарифні квоти, сутність яких полягає в тому, що пільговий режим імпорту товару діє тільки до досягнення певного кількісної або вартісної межі, після чого товар імпортується на загальних, не преференційних умовах.

До тарифних преференцій не відносяться автономні тарифні виключення. Тарифним виключенням називається тимчасове цільове зниження імпорتنих або експортних зборів, яке застосовується в автономних цілях ЄС.

Схема тарифних преференцій впроваджується на цикл тривалістю у десять років із оновленнями кожні три роки. Дія чинної схеми (01.01.2009 р. – 31.12.2011 р.) була продовжена до кінця 2013 р. 31.10.2012 р. Європейський Союз опублікував оновлену систему тарифних преференцій для економік, що розвиваються (Регламент № 978/2012 [309]). Сили вона набуде з 01.01.2014 р., даючи таким чином уповноваженим економічним операторам час для адаптації, до цього ж часу діятиме попередня схема. Система розроблялася з метою обмежити допомогу на користь лише тих країн, які дійсно цього потребують, стимулювати ефективну діяльність уряду і дотримання концепції сталого розвитку, а також зробити систему більш прозорою та стабільною.

Основним документом у сфері тарифних преференцій у теперішній час є Регламент № 980/2005 [310]. Згідно нього, товари, що не відносяться до категорії стратегічних, імпортується з країн-бенефіціарів без стягнення митних зборів. Товари, що відносяться до сектору текстилю та одягу, отримують 20% знижок від Єдиного митного тарифу. Для інших стратегічних товарів ставка імпортного мита знижується на 3,5% від вартості товарів. Регламент надає країнам-бенефіціарам можливість користуватися заохочувальними умовами, які виражаються в додатковому зниженні мита на 5%. Підставами для користування таких додаткових пільг є: 1) зусилля країн-бенефіціарів щодо охорони трудових прав; 2) дії країн-бенефіціарів щодо охорони оточуючого середовища (зокрема, охорони тропічних лісів).

Регламент містить захисну умову, яка дозволяє Комісії відмінити пільгові тарифні преференції та відновити дію ставок Єдиного митного тарифу у випадку, якщо продукт, що походить з країни-бенефіціару, імпортується в ЄС на таких умовах та/або в таких обсягах, при яких виникає серйозна шкода або загроза такої шкоди виробникам аналогічних продуктів всередині ЄС.

Підстави та умови, викладені в Регламенті № 2501/2001, постійно вдосконалюються, переглядаються та реформуються. Відповідно до домовленостей, яких було досягнуто під час декількох раундів торгівельних переговорів в рамках ГАТТ та СОТ, ЄС послідовно знижує ставки імпорتنих зборів. Значний ряд товарів отримує в ЄС тарифні преференції.

Повідомлення від 07.07.2004 р. від Комісії Раді, Європейському Парламенту, Європейському Економічному та Соціальному Комітету Регіонів «Країни, що розвиваються, міжнародна торгівля та стійкий розвиток: призначення загальної системи преференцій ЄС на десятирічний період, з 2006 до 2015 р.» [311] містить основоположні принципи для ЗСП на період 2006-

2015 рр., що базуються на досвіді попередніх систем. Ця система виступає на захисті наступних положень:

*Збереження пільгових тарифних ставок.* Існує декілька способів збереження та навіть зменшення пільгових тарифних ставок. Серед інших комісія пропонує розширення дії ЗСП на деякі товари, які не підпадають під дію попередньої системи, обсяг яких складає майже 1/10 загального переліку товарів, що підлягають оподаткуванню.

*Орієнтація ЗСП на країни, які найбільше її потребують.* Комісія виступила із пропозицією орієнтувати ЗСП на країни, які більше за інших потребують її введення, наприклад, на найменш розвинені країни та найменш захищені серед інших країн, що розвиваються (держави, що не мають виходу до моря, країни з невеликими економічним потенціалом та низьким рівнем прибутку), щоб допомогти їм в розвитку міжнародних торговельних відносин.

ЗСП має включати в себе механізм поступового відзиву тієї країни зі спеціальної ЗСП, схеми «Все, окрім зброї», яка надає можливість безмитного та неквотуємого імпорту всіх товарів (окрім зброї та боєприпасів) з 50 найбільш бідніших країн.

*Більш проста ЗСП із більш легким доступом.* Необхідно оптимізувати процес спрощення, який вже розпочався в рамках нинішньої ЗСП. Комісія запропонувала скоротити кількість існуючих систем оподаткування з п'яти до трьох: загальна система, спеціальна система для найменш розвинених країн та нова спеціальна система (ЗСП+) для оптимізації стійкого розвитку та ефективного управління.

*Прозорість градації та її орієнтація на першочергових (найбільш важливих) бенефіціарів.* Комісія внесла пропозицію зробити градацію (відзив з ЗСП) більш прозорою шляхом видалення з ЗСП найбільш конкурентоздатних груп товарів, що виробляються в деяких країнах-бенефіціарах.

Це означає, що такі бенефіціари більше не потребують ЗСП для збільшення обсягів експорту даних товарів в ЄС. Менш потужні бенефіціари не будуть підпадати під дію градації та, таким чином, зможуть скористатися перевагами ЗСП в більшій мірі.

Нинішні критерії градації – доля імпорту в рамках системи преференцій, індекс розвитку та індекс спеціалізації на експорті – будуть замінені одним критерієм: доля ринка ЄС, що виражається як доля імпорту в рамках системи преференцій.

*Розробка нової мотивації для сприяння стійкому розвитку та управлінню,* яка полягає в заміні окремих спеціальних категорій – «наркотики», «суспільство» та «оточуюче середовище» – однією новою: ЗСП+. Ця система надасть спеціальну мотивацію для країн, які підписали основні міжнародні угоди відносно соціальних прав, захисту зовнішнього середовища, управління та боротьби проти виробництва та протизаконного ввезення наркотиків.

Перед тим, як визначити перелік країн, які будуть користуватися перевагами ЗСП+, Комісія має розглянути результати аналізу, що здійснюється міжнародними організаціями щодо кожної міжнародної угоди. Така схема буде

включати в себе статтю про припинення дії пільг ЗСП+, яка миттєво активізується, якщо яка будь-яка з країн не виконає своїх зобов'язань в рамках угод.

*Вдосконалення правил відносно походження товарів*, що можливо шляхом зміни їхньої форми (спрощення правил), сутності (корегування критеріїв відносно країни походження товарів та правил кумуляції) та процедур (формальностей та методів контролю).

Нові правила відносно походження товарів повинні бути гнучкими та сприяти розвитку. Однією із цілей при розробці нових правил повинно бути спрощення процедури визначення походження товарів для оптимального використання переваг системи преференцій.

Вдосконалення системи можна здійснити, наприклад, шляхом регіональної кумуляції, що буде сприяти регіональній співпраці між країнами-бенефіціарами. Комісія надає особливе значення регіональній інтеграції південних країн, як способу включення південних країн в міжнародну торгівлю.

*Відновлення інструментів тимчасового видалення, захисних заходів та заходів з попередження фальсифікацій.* Комісія виступила із пропозицією здійснити повторну розробку системи тимчасового видалення з ЗСП та захисних заходів із врахуванням нової градації, що сфокусована на найбільш конкурентоздатних країнах-бенефіціарах. Не дивлячись на те, що такі заходи будуть застосовуватися у виключних випадках, вони мають стати більш надійними, а для цього необхідно їх спростити та зробити спосіб їхнього застосування більш гнучким, зокрема, у випадках нечесної торгівлі. Важливим також є те, що Комісія та країни-члени ЄС, відповідальні за застосування ЗСП, повинні застосовувати ці правила у всіх випадках виявлення фальсифікацій. В зв'язку із тим, що країни-бенефіціари також мають зобов'язання з управління ЗСП, Комісія закликала їх розробити систему управління для забезпечення дійсності сертифікатів походження.

Спираючись на запропоновані Комісією у вказаному Повідомленні шляхи покращення та вдосконалення системи загальних преференцій, було розроблено та Регламентом Ради № 980/2005 від 27.06.2005 р. про застосування схеми загальних тарифних преференцій було запроваджено вищезгадану загальну систему преференцій на період з 2006 до 2008 р. (дія якої було продовжено до кінця 2013 р.).

В цілому, роль ЗСП значно підвищилася в порівнянні з періодом початку 80-х років. Характерно, що Азія є абсолютним лідером за обсягом товарів, які користуються пільгами в ЄС. Вже в 1992 р. доля товарів з азіатських країн складала 70% від всього обсягу преференційного імпорту в ЄС. Велика доля преференційного імпорту припадає й на Китай – близько 25% товарів, що імпортуються в рамках ЗСП.

Таким чином, одним із пріоритетних напрямків торгівельної політики ЄС, є подальший розвиток торгівлі, розширення ринку, інтеграція до нього країн, що розвиваються, та малорозвинених країн шляхом їхньої підтримки та

допомоги, але разом із тим, ЄС чітко встановлює вимоги до таких країн, їхніх товарів, та, зокрема, до здійснення економічних та соціальних реформ ними.

Торгівельний захист включає в себе антидемпінгові, антисубсидійні заходи та заходи захисту проти торгівельних бар'єрів. Повноваженнями в сфері торгівельного захисту розподілені традиційним чином, який притаманний спільній торгівельній політиці: до системи органів, що уповноважені вирішувати питання про застосування цих заходів відносяться Рада, Комісія та Консультативний комітет. Правові акти, що приймаються уповноваженими органами можуть бути оскаржені в Суді першої інстанції чи в Суді ЄС.

Комісія відіграє ключову роль при вирішенні питань щодо застосування захисних заходів. За проведення розслідувань, виявлення фактів демпінгу та несправедливого субсидування, визначення шкоди та забезпечення захисту інтересів ЄС. До компетенції Комісії відноситься: ініціювання введення захисного мита, завершення розслідування без прийняття захисних заходів, реєстрація імпорту, підготовка пропозицій щодо розвитку законодавства в сфері зовнішнього торгівельного захисту.

Всі рішення Комісії приймаються тільки після узгодження конкретних питань в Консультативному комітеті. Таких комітетів для вирішення питання про необхідність застосування захисних заходів створюється декілька (для кожного захисного заходу окремий комітет). Комітет складається із представників кожної Держави-члена та представника Комісії, який на засіданнях Комітету є головуєчим. Консультативний комітет розглядає звернення в порядку, визначеному Регламентами чи за ініціативи кожної Держави-члена або Комісії. Передбачається можливість проведення консультацій шляхом листування. До відання Комітету входить вирішення питань щодо: наявності фактів демпінгу, субсидування, наявності іноземних торгівельних бар'єрів, методів обчислення та розрахунку демпінгової маржі, експортної ціни, нормальної вартості, ставки субсидування, наявності та рівень шкоди, наявності причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом та нанесеною шкодою, визначення застосовуваних захисних заходів.

Рада приймає рішення щодо введення захисних заходів за пропозицією Комісії. Прийняття такого рішення відбувається на основі простої більшості. Важливо, що пропозиція Комісії має бути узгоджена із рішенням Комітету, оскільки у випадку наявності розбіжностей між ними, Рада має повне право відхилити пропозицію Комісії кваліфікованою більшістю протягом місяця після винесення рішення Комісії про застосування захисних заходів. На практиці більшість рішень Комісії мають підтримку з боку Ради.

Стягнення захисного мита та зборів та проведення інших практичних заходів, що передбачаються рішеннями інститутів ЄС, входить до повноважень митних органів держав-членів.

В Розділі III Митного кодексу ЄС [312] наголошено на важливості проведення митного контролю щодо товарів, привезених на митну територію ЄС. Окремою Главою II врегульовано порядок пред'явлення товарів для

митного контролю, а Главою III цього ж розділу регулюється порядок декларування товарів.

Митний контроль відбувається за безпосередньої участі митних служб. Саме вони контролюють відповідність товарів, які перетинають кордон, міжнародним стандартам та стандартам ЄС. Розміщенню товарів під одну з митних процедур (митний режим) передують декларування (ст.ст. 43–45; 59–75). Форма декларування визначається митними органами, однак, вони можуть дозволити як митну декларацію використовувати будь-який торговий або офіційний документ, який містить звітну інформацію про товар (ст. 44). Товари, які надійшли на митну територію Співтовариства, з часу їх надходження підлягають митному нагляду. Вони також можуть підлягати контролю з боку митних органів відповідно до чинних положень (ст. 37). Товари, які прибувають до митного посту, або іншого місця, визначеного митними органами, повинні бути пред'явлені особою, яка доставляє товари на митну територію ЄС або яка несе відповідальність за доставку таких товарів (ст. 40).

Здійснення митного контролю з боку митних служб залежить від походження товару і можливе лише у випадку перетину товаром, особою або транспортним засобом зовнішнього кордону ЄС. На внутрішніх кордонах Європейського союзу митний контроль не здійснюється.

Більш детально здійснення митного контролю врегульоване Імплементативним кодексом № 2454/93 від 02.07.1993 р., в якому дається вичерпний перелік товарів, які підлягають митному контролю та порядок здійснення такого контролю.

Законодавство ЄС забороняє кумуляцію антидемпінгових та антисубсидійних заходів.

Антидемпінгові заходи мають на меті компенсувати торговий дисбаланс, що може бути викликаний діями компаній третіх країн на ринку ЄС. До Уругвайського раунду на території ЄС антидемпінгові та антисубсидійні заходи не розрізнялися і регулювалися Регламентом ЄС № 2423/88 про заходи захисту від демпінгового та субсидованого товару з країн, що не є членами Європейського Економічного Співтовариства [313]. На Уругвайському раунді в рамках створеної Світової організації торгівлі було прийнято Угоду про застосування Статті VI Генеральної Угоди з тарифів та торгівлі від 15.04.1994 р. [314].

Стаття VI Генеральної Угоди з тарифів та торгівлі надає право договірним сторонам застосовувати антидемпінгові заходи, тобто імпорт за ціною нижчою за нормальну ціну, якщо такий імпорт завдає шкоду національній промисловості на території імпортуючої договірної сторони. Угода про антидемпінг конкретизує та розширює дію цієї статті. Вона дозволяє країнам працювати в спосіб, який порушує принципи ГАТТ шляхом застосування антидемпінгових заходів, які, зазвичай, означають встановлення антидемпінгового мита на певний продукт з певної експортуючої країни для того, щоб привести його ціну у відповідність з нормальною ціною та виключити нанесення шкоди національній промисловості у країні імпорту.



Головною метою СОТ є спрощення торгівлі шляхом створення передбачуваності в доступі товарів на міжнародні ринки. Двома ключовими компонентами, які підтримують це прагнення, є тарифні зобов'язання (тобто зобов'язання держав не піднімати тарифи вище певного рівня) та зобов'язання про режим найбільшого сприяння, який вимагає від держав не дискримінувати при імпорті товари певних країн. Угода про антидемпінг визначає виключення з цих основних принципів, дозволяючи країнам встановлювати антидемпінгові мита проти певних країн при дотриманні певних умов. В широкому розумінні, демпінгом є продаж іноземними експортерами їхніх товарів на світовому ринку за цінами нижчими, ніж на внутрішньому ринку їхньої держави (таку ціну називають «нормальною ціною»), або за цінами, нижчими за собівартість. Державам дозволяється запроваджувати антидемпінгові мита, еквівалентні демпінговій маржі, якщо встановлено, шляхом розслідування, що демпінговий імпорт викликає чи може викликати матеріальну шкоду національним виробникам такого ж продукту. Антидемпінгові мита встановлюються на імпорт певних товарів з певної країни, їхньою метою є доведення ціни товарів до «нормальної ціни» для компенсації шкоди, нанесеної демпінгом національній промисловості країни імпорту.

Угода про антидемпінг встановлює основні принципи в галузі застосування антидемпінгових заходів та загальні правила ініціювання справ, обчислення демпінгової маржі, шкоди, захисту прав та врегулювання суперечок. Антидемпінгові заходи повинні тривати не більше п'яти років з дати їх встановлення, доки розслідування не покаже, що закінчення застосування заходів викличе продовження нанесення шкоди. Угода застосовується виключно до товарів і не розповсюджується на сільськогосподарську продукцію.

Зокрема, Угода встановлює чіткі правила щодо методу визначення демпінгу; критеріїв, які необхідно взяти до уваги при визначенні, що демпінговий імпорт завдає шкоди національній промисловості; визначення шкоди; встановлення процедур, яких слід дотримуватися при ініціюванні та проведенні антидемпінгових розслідувань; та встановлення і тривалість антидемпінгових заходів.

Щодо методології визначення того, що продукт експортується за демпінговою ціною, Угода містить чіткі положення щодо критеріїв обчислення витрат при порівнянні експортної ціни з нормальною ціною та правил для забезпечення того, що між цими двома цінами проведено справедливе порівняння із взяттям до уваги відмінностей, що існують у різних країнах при формуванні цін та витрат. Угода посилює вимоги до імпортуючої країни щодо встановлення прозорих взаємовідносин між демпінговим імпортом та шкодою для національної промисловості. Вивчення впливу демпінгового імпорту на промисловість повинно включати оцінку всіх відповідних економічних факторів у країні імпорту.

Угодою встановлено прозорі правила ініціювання справ про антидемпінг та правил розслідування таких справ. Встановлено правила для надання

свідчень усіма заінтересованими сторонами. Положеннями Угоди вимагається негайне припинення антидемпінгового розслідування у разі, коли відповідні органи визначають, що демпінгова маржа є мінімальною (тобто менше 2 відсотків) або коли обсяги демпінгового імпорту є незначними (тобто коли обсяги демпінгового імпорту з окремої країни є меншими за 3 відсотка імпорту цього продукту до країни імпорту).

Угода запроваджує три методи обчислення нормальної ціни продукту. Головний з них заснований на ціні продукту на внутрішньому ринку країни-експортера. Коли його застосування неможливе, існують два альтернативних варіанти – ціна цього продукту, яку запитує експортер в третіх країнах, або ціна, обчислена шляхом додавання собівартості експортера, інших витрат та звичайного прибутку.

Після Уругвайського раунду в ЄС Регламентами Ради № 384/96, № 905/98 та № 2026/97 було введено в дію нові правові норми в області антидемпінгових та антисубсидійних мит. Шляхом прийняття цих Регламентів ЄС імплементував міжнародні норми, що були прийняті в рамках ГАТТ: Угоду про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі та Угоду щодо субсидій і компенсаційних заходів (які ще називаються Антидемпінговим кодексом ГАТТ та Кодексом з субсидій). Таким чином, після Уругвайського раунду в ЄС відбулося розмежування антидемпінгових та антисубсидійних заходів, основна відмінність між якими полягає у різному способі обрахунку мита. Що ж стосується вирішення питань визначення шкоди та процедурні питання, то вони регулюються однаково.

В Регламенті № 384/96 [315] зазначається, що з географічної точки зору цей Регламент спрямований на всі країни, що не є членами ЄС. Однак, при цьому, наголошується, що ЄС може встановлювати особливі правила обчислення антидемпінгового мита для країн з неринковою економікою. Отже, методи, які застосовуються при обчисленні нормальної вартості товару для визначення наявності демпінгу, залежать від того статусу, який має країна-експортер: країна з ринковою чи неринковою економікою. Дія Регламенту розповсюджується на всі товари, окрім сільськогосподарської продукції.

Регламентом встановлено, що для застосування антидемпінгового мита повинно виконуватися дві умови: 1) наявність демпінгу; 2) підтвердження факту шкоди для внутрішнього ринку ЄС від застосування такого демпінгу.

Стаття перша Регламенту встановлює принципи застосування антидемпінгових заходів. Визначено, що антидемпінгові заходи можуть бути застосовані до будь-якого демпінгового товару, вільна циркуляція якого на території ЄС наносить шкоду. Товар вважається демпінговим, якщо його ціна, за якою він експортований до ЄС, є нижчою, аніж ціна аналогічного товару при звичайних умовах торгівлі в країні-експортері.

Статтею VI ГАТТ визначено: слід вважати, що товар потрапляє на ринок імпортуючої країни за вартістю, меншою, ніж його нормальна вартість, якщо ціна товару, який експортується з однієї країни в іншу:

(а) нижча за порівняну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в експортуючій країні, або

(b) за відсутності такої внутрішньої ціни нижча за: (i) найвищу порівняну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі, або (ii) вартість виробництва товару в країні походження, до якої додані помірні додаткові витрати на продаж та прибуток.

При цьому, в обох випадках необхідно робити належну поправку на розбіжності в умовах продажу, розбіжності в оподаткуванні та інші розбіжності, які впливають на порівнюваність цін.

Рішенням Суду ЄС у справі № 157/87 [316] було встановлено, що правове визначення демпінгу в ЄС базується на ознаці цінової дискримінації на двох різних ринках, а не на ознаці заниження експортної ціни нижче собівартості товару. Таким чином, демпінг визначається як різниця між ціною, яка встановлена на товар, що експортується до ЄС, та тією ціною, яка встановлена для цього ж або ідентичного товару в «нормальних» умовах (тобто на внутрішньому ринку країни-експортера).

Країною-експортером вважається країна вироблення товару. Іноді до країн-експортерів можуть віднести і країну-посередника в торгівлі, за винятком випадків, коли товари були просто завантажені чи перевантажені в цій країні, чи, якщо товар не є виробленим в цій країні, чи, якщо не можна сконструювати експортну ціну в цій країні. Проте, Регламент № 384/96 наголошує на небажаності такого підходу.

Регламентом визначено, що для цілей цього Регламенту поняття «аналогічний товар» означає товар, який є ідентичним, тобто подібним у всіх характеристиках до товару, що розглядається, або у разі відсутності такого товару, ним виступає товар, який хоча і не є подібним у всьому, однак має характеристики, що близько подібні до товару, що розглядається.

Стаття 2 Регламенту встановлює порядок визначення демпінгу. Стаття складається з трьох частин: частина А встановлює порядок визначення нормальної ціни, частина В – порядок визначення експортної ціни, частина С – порядок та правила порівняння нормальної та експортної ціни, частина D – визначення демпінгової маржі.

Отже, для визначення наявності демпінгу необхідно мати наступні дані: 1) нормальна вартість товару; 2) вартість товару, який експортується до ЄС; 3) різницю між цими даними. Саме останні дані є підставою для твердження, що до товару застосовується демпінг – наявна «демпінгова маржа».

Регламентом встановлено, що нормальна вартість товарів з країн з ринковою економікою розраховується наступним чином: встановлюється відповідно до ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за аналогічний товар при нормальних умовах торгівельних операцій між незалежними країнами в країні-імпортері.

Регламентом передбачається застосування і іншого способу при обчисленні нормальної вартості товару у разі, коли в країні-експортері такий

товар не продається чи за інших умов неможливо її обчислити стандартним способом. Тоді до уваги береться ціна експорту аналогічного товару до третьої країни.

У випадках, якщо експортної ціни не існує або якщо зацікавленим органам влади видається, що експортна ціна є ненадійною через угоду про асоціацію або компенсаційну угоду між експортером та імпортером чи третьою стороною, експортна ціна може бути виведена на підставі ціни, за якою імпортні товари вперше перепродаються незалежному покупцеві, або якщо товари не перепродаються незалежному покупцеві, або не перепродаються в тому стані, в якому вони були імпортовані – на таких обґрунтованих підставах, які уповноважені органи можуть вирішити.

Нормальна вартість для товарів з країн з неринковою економікою використовується при регулюванні імпорту із таких країн: Албанія, Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, КНДР, Киргизстан, Молдова, Монголія, Таджикистан, Туркменія, Узбекистан<sup>1</sup>. Для цих країн нормальна вартість товару визначається як вартість аналогічних товарів з країн з ринковою економікою. Такий підхід використовується з метою усунення всіх неринкових факторів, що впливають на формування ціни в країнах із неринковою економікою. При цьому факти певної свободи та «ринковості», тобто торгівлі за принципами ринкової економіки, окремих виробників з таких країн до уваги ЄС не приймаються, які і обставини переходу економіки країни від стану «неринкової» до «ринкової».

При визначенні нормальної вартості товару з країни з неринковою економікою в першу чергу встановлюється така країна з ринковою економікою, з якою буде порівнюватися вартість аналогічного товару. Вибір такої країни може оспорюватися в Суді ЄС. В порядку виключення як аналогічний може визначитися ринок ЄС.

В процесі вибору аналогічної ринкової країни враховуються такі фактори: 1) чи є ринок такої країни конкурентним; 2) чи є схожими обсяг та метод виробництва аналогічного продукту. В цьому випадку, за рішенням Суду по справам 304/86 та 185/87 [317] «аналогічний продукт» включає або продукт, ідентичний за всіма показниками продукту, що є предметом розслідування, або при відсутності такого продукту, інший продукт, що має максимально схожі характеристики.

Після затвердження аналогічної країни необхідно визначити, що буде основою для обчислення нормальної вартості: внутрішня ціна аналогічного продукту, експортна ціна аналогічного продукту чи «сконструйована» ціна (тобто визначена як сукупні витрати). Внутрішня ціна може бути вибрана в разі, коли обсяг продаж аналогічного продукту на внутрішньому ринку аналогічної країни дорівнює не менше, ніж 5% експорту продукту, що

---

<sup>1</sup> 21.12.2006 р. Рада міністрів ЄС ухвалила рішення про надання Україні статусу країни з ринковою економікою. Цей статус гарантує, що можливі антидемпінгові розслідування проти українських експортерів в ЄС ведуться із застосуванням нормальної вартості експорту на основі ціни, що сплачена або підлягає сплаті в Україні, а не в третій країні, як це відбувається для країн з неринковою економікою.

досліджується, з країни з неринковою економікою до ЄС. В іншому випадку має бути обрана або експортна ціна або сконструйована. Експортна ціна визначається на основі ціни експорту продукту в третій країні, включаючи ЄС. Сконструйована ціна визначається на основі інформації, отриманої шляхом співпраці із підприємствами аналогічної ринкової країни.

Рішенням Суду ЄС було встановлено, що ніякі поправки на конкурентні переваги в неринковій країні-експортері не здійснюються. Така ситуація простежується при вирішенні справ № 294/86 та № 77/87 [318]. Однак, при цьому Судом ЄС завважується на необхідності взяття до уваги природних конкурентних переваг виробників неринкових країн [319].

Окрім правил розрахунку нормальної вартості для країн з ринковою та неринковою економікою, також в ЄС застосовуються окремі особливі правила для розрахунку товарів з Казахстану, України, В'єтнаму та КНДР. Для цих країн нормальна вартість для товарів визначається як для країн з ринковою економікою тільки у випадку, якщо буде підтверджено та доведено, що при виробництві розглядуваних товарів переважають ринкові умови. При цьому надавати докази цього мають самі виробники, тобто експортери товару, протягом трьох місяців від початку розслідування. Якщо ринкові умови виробництва визнані доведеними, то таке рішення зберігається до закінчення розслідування. Якщо ж інститути ЄС не визнають умови виробництва ринковими, то розрахунок нормальної вартості виробництва товару відбувається на тих же умовах, що і для країн з неринковою економікою.

Відносно України рішення про застосування такого підходу при розрахунках нормальної вартості було прийнято Регламентом Ради ЄС № 2238/2000 [320], яким запроваджено індивідуальний підхід у антидемпінгових розслідуваннях стосовно України. Тобто, якщо українські експортери можуть довести, що працюють в умовах, де переважають ринкові економічні відносини, до них будуть застосовуватися ті самі правила, що і до компаній країн з ринковою економікою, в іншому випадку застосовуватимуть неринковий режим. Факт надання компанії статусу ринкової економіки в тій чи іншій антидемпінговій процедурі автоматично не означає, що цій компанії буде надано такий самий статус в інших антидемпінгових розслідуваннях стосовно того ж самого товару, чи в антидемпінгових процедурах, які стосуються інших товарів.

Після визначення нормальної вартості слід встановити розмір експортної ціни. Експортною ціною вважається ціна, що є фактично сплаченою чи яка підлягає сплаті при продажі продукту з країни-експортера до ЄС.

Відповідно до Митного кодексу ЄС, ціною, яку фактично сплатили або яка підлягає сплаті за товар, вважається повна сума оплати, яку здійснив (чи яка підлягає сплаті) покупець на користь продавця за імпортований товар, причому включає в себе всі платежі, що є умовою продажу імпортованих товарів, що здійснив покупець, як продавцеві безпосередньо, так і третій стороні. Платіж може здійснюватись: а) у вигляді переводу грошей, б) у формі акредитива, в) шляхом передачі цінних паперів у прямій або непрямій формі.

Проте тут слід зазначити, що деякі види діяльності, включаючи маркетингову, що здійснюються покупцем за власний рахунок, за ст. 29 п. 2b не вважаються непрямими платежами продавцю, навіть коли така діяльність приносить прибуток чи здійснюється за угодою з ним. Митна вартість імпортованого товару не включає в себе вартість зазначених заходів.

Для підтвердження демпінгу необхідно аби експортна ціна товару була нижче за його нормальну вартість. Рішенням Суду ЄС визначено, що інститути ЄС мають достатньо свободи при визначенні експортної ціни товару, але в будь-якому разі вони мають вказувати на той метод, який застосовувався при її розрахунку. В деяких випадках навіть комерційна пропозиція може використовуватися як основа для визначення експортної ціни. Експортною ціною вважається ціна, за якою товар вивозиться з країни-експортера, але не та ціна, за якою цей товар ввозиться на ринок ЄС.

Якщо експортної ціни не існує або вона не може бути використана внаслідок взаємного зв'язку виробника та імпортера, то застосовується сконструйована ціна. Сконструйована ціна обчислюється на основі ціни, за якою імпортний товар перший раз перепродається незалежному покупцеві.

Наступним етапом у визначенні наявності демпінгу є порівняння нормальної вартості та експортної ціни. Регламентом № 384/96 наголошується на необхідності застосовувати справедливе порівняння на основі однакових обсягів торгівлі, часових інтервалів, а також з урахуванням особливостей цін, що порівнюються. По відношенню до ряду цін можливе застосування поправок. Наприклад, приймаються до уваги знижки та поступки при продажі товару, різниця у вартості транспортування та пакування товару, різниця в умовах кредитування продажу, поправки на різноманітні валютні курси та інші фактори.

В результаті віднімання від нормальної вартості товару його експортної ціни отримують демпінгову різницю, що має назву демпінгова маржа. Діючий Регламент, відповідно до норм Антидемпінгового кодексу ГАТТ, встановлює нові правила порівняння експортної ціни та нормальної вартості товару. За загальним правилом таке порівняння відбувається шляхом співвідношення середньозваженої експортної ціни та середньозваженої нормальної вартості або шляхом співвідношення цих показників для кожної окремої торгівельної операції. Разом із тим, у випадку, коли існує суттєва відмінність в показниках експортних цін, що отримані від різних покупців, із різних регіонів або в різні періоди часу, та коли застосування загального правила не відображає реальний розмір демпінгу, Регламент дозволяє порівнювати середньозважену нормальну вартість із експортною ціною окремо взятих торгівельних операцій. ЄС зазвичай використовує саме останній метод, оскільки це відповідає його попередній практиці, застосовуваній до прийняття Регламенту № 384/96.

Вкрай важливим є визначення поняття товаровиробник. Оскільки на сьогодні постала проблема, яка полягає в тому, що більшість товаровиробників ЄС мають окремі свої частини, а саме займаються безпосереднім виробництвом, за межами ЄС. Так, наприклад, одним із складних розслідувань

було застосування антидемпінгових заходів до імпортованого в ЄС шкіряного взуття. В жовтні 2006 р. ЄС наклав обов'язок сплатити 16%, 5% та 10% на певні види такого взуття. Виявилось, що хоч багато компаній все ще виробляють шкіряне взуття в ЄС, суттєва кількість компаній мають зовнішнє виробництво взуття в третіх країнах. Відповідно до рішення, прийнятого за вказаним випадком, вийшла ситуація, коли ті Європейські компанії, які виготовляють взуття за межами ЄС, підпали під дію антидемпінгових заходів.

Отже, Регламентом визначено, що товаровиробник ЄС – це виробники аналогічних товарів в ЄС в цілому, або ті з них, чиє сукупне виробництво складає більшу частину всього обсягу виробництва таких товарів в ЄС. До товаровиробників не відносяться виробники, що пов'язані з експортерами або імпортерами, а також виробники, які самі імпортують демпінговий товар.

Скарга товаровиробника повинна включати в себе докази демпінгу, шкоди та причинно-наслідковий зв'язок між ними. Слід відзначити, що рішення про порушення розслідування може бути прийняте і без отримання письмової скарги, а лише внаслідок передавання державою-членом ЄС Комісії достатніх доказів демпінгу, шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між ними.

Регламентом встановлено, що після консультації Комісії із Консультаційним комітетом у разі, коли виявлено достатньо доказів для обґрунтування порушення процедури, Комісія порушує її протягом 45 днів від дати подання скарги та публікує повідомлення про це. Також Комісія сповіщає відомих їй експортерів, імпортерів та асоціації, що представляють експортерів та імпортерів про порушення процедури розслідування і надає їм повний текст письмової скарги.

Якщо попередній проведений розгляд виявив, що демпінг дійсно має місце, наносить шкоди промисловості ЄС та що інтереси ЄС потребують прийняття захисних заходів, Комісія після консультацій з державами-членами вводить попереднє антидемпінгове мито. Таке мито не повинне перевищувати розмір демпінгової маржі, але може бути нижче за нього, якщо його розмір є достатнім для усунення шкоди.

Попереднє мито може бути введене в період від 60 днів до 9 місяців від дня початку антидемпінгової процедури. На практиці воно зазвичай вводиться в кінці дев'ятимісячного періоду. Попереднє мито діє протягом шести місяців із можливими продовженням терміну ще на три місяці.

Якщо попереднє мито введене, то випуск відповідного товару на територію ЄС у вільний обіг дозволяється тільки при наданні імпортером гарантій сплати попереднього мита. Необхідність надання гарантій обумовлюється жорстким митним контролем на зовнішньому кордоні ЄС. Митний кодекс визначає митний борг як одну із важливих сфер в компетенції ЄС у митному регулюванні.

Під «митним боргом» розуміється зобов'язання, по якому особа має виплатити імпортні збори (митний борг на ввіз) чи експортні збори (митний борг на вивіз), що застосовується до певних товарів по діючим положенням Спільноти. Ст. 20 Митного кодексу ЄС встановлює, що збори для сплати

митного боргу, ґрунтуються на Митному тарифі Європейських Спільнот. Якщо митні органи вимагають гарантій сплати митного боргу, таке гарантування має забезпечуватися особою, яка є або може стати відповідальною за цей борг (ст.ст. 189–200 Митного кодексу ЄС).

Попереднє мито застосовується в період, коли йде процедура розслідування. Взагалі Регламент відводить на розслідування в рамках антидемпінгової процедури один рік з моменту опублікування рішення про початок процедури в Офіційному віснику ЄС. Максимальний термін продовження розслідування не може перевищувати 15 місяців. Важливим елементом такого розслідування є антидемпінговий запитальник, який надсилають відомим експортерам, імпортерам та іноземним виробникам або країнам експорту. В цих запитальниках роблять запит щодо загальної інформації про компанії, а також конкретніших даних стосовно операційної статистики функціонування компаній, таких як оборот, обсяг та вартість товару. Строк, який надають для відповіді, становить 30 днів. Цей термін може бути продовжений ще на 30 днів, якщо сторона належно обґрунтувала таке продовження термінів наявністю особливих обставин. Сторони антидемпінгового розслідування не зобов'язані відповідати на антидемпінговий запитальник або співпрацювати із Комісією. Однак, в такому випадку Комісія має право прийняти будь-які рішення на підставі найкращої наявної інформації, що є в її розпорядженні, в тім числі і на підставі інформації, поданої у скарзі, яка не завжди є точною. У зв'язку з цим розмір антидемпінгового мита може бути вищим, ніж очікує відповідач.

Після подання заповнених запитальників до Комісії, проводяться верифікаційні візити до всіх сторін, які співпрацюють, – імпортерів та виробників ЄС, а також експортерів з метою перевірки відповідей на запитальники. Ця процедура необхідна для забезпечення розслідування достовірними даними.

Внаслідок отриманих даних, їх аналізу, Комісія подає звіт Раді із відповідними пропозиціями про введення остаточного антидемпінгового мита. Така пропозиція повинна бути подана не пізніше одного місяця до спливу строку дії попереднього мита.

Антидемпінгове мито зазвичай виражається у відсотковому співвідношенні до вартості товару, що імпортується – адвалорне мито. Проте, можуть застосовуватися і фіксовані ставки мита на одиницю товару – специфічне мито. Також існує плаваюче мито, тобто мито, яке покриває різницю між експортною ціною та мінімальною ціною, що розрахована Комісією в процесі розслідування з урахуванням маржі шкоди.

Остаточне антидемпінгове мито зазвичай вступає в силу на наступний день після його опублікування у відповідному регламенті та діє протягом п'яти років. Після закінчення визначеного строку воно автоматично перестає застосовуватися, якщо тільки Комісія не відкриє нове розслідування на запит товаровиробників ЄС.



Базою для правильного нарахування й стягнення мита та інших обов'язкових платежів є митна вартість товару. Митна вартість товару може визначатися різними способами, ст.ст. 30 та 31 Митного кодексу ЄС визначаються й інші методи визначення митної вартості товару, до яких належать:

- 1) метод визначення митної вартості за ціною угоди щодо ідентичних товарів, що продали на експорт;
- 2) метод визначення митної вартості товару за ціною угоди щодо подібних товарів;
- 3) метод визначення митної вартості на основі ціни одиниці товару;
- 4) метод визначення митної вартості товару на основі додавання вартості;
- 5) резервний метод.

Стаття 8 Регламенту встановлює, що розслідування можуть бути припинені без введення антидемпінгового мита при отриманні добровільного зобов'язання експортера. Зобов'язання представляє собою домовленість, що укладається між Комісією та іноземними товаровиробниками (експортери, що не є виробниками, не можуть приймати на себе такі зобов'язання), відповідно до яких останні погоджуються підняти свої ціни до рівня, який дозволяє усунути шкоду або демпінг, або припинити експорт за демпінговими цінами. Добровільні зобов'язання діють протягом п'яти років.

Стаття 11 Регламенту встановлює строк дії, перегляд та компенсаційні виплати. Визначено, що антидемпінгові заходи мають застосовуватися до тієї миті, доки не відбудеться повна контрафакція нанесеної шкоди.

Регламентом передбачено і виплату компенсацій експортеру у певних випадках. Компенсаційні виплати експортеру здійснюються тоді, коли доведено що демпінгу товару не відбувалося, але на експортера вже накладено попереднє антидемпінгове мито.

Будь-який демпінговий захід може бути оскаржений в Суді першої інстанції. До його юрисдикції входить розгляд, слухання та прийняття рішень у справах щодо скасування сплати антидемпінгового або компенсаційного мита. Також важливо відмітити, що виробники ЄС можуть оскаржити відмову Комісії розпочати антидемпінгове розслідування чи припинити його без вжиття необхідних заходів. Оскарження рішень Суду першої інстанції можливе у формі апеляції в Суді ЄС.

Захист зовнішньої торгівельної діяльності та національного товаровиробника здійснюється відповідно до норм Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», а також ст. 28–31 Закону України «Про ЗЕД».

Згідно норм національного законодавства, захисні заходи можуть застосовуватися в разі: демпінгу та субсидування товарів, що імпортуються на

територію України, здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією, а також в разі зростання імпорту.

Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» визначає механізм захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань та регулює засади і порядок порушення та проведення антидемпінгових розслідувань і застосування антидемпінгових заходів.

Відповідно до положень вказаного Закону, демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Антидемпінгові заходи – попередні або остаточні заходи, що застосовуються відповідно до цього Закону під час або за результатами антидемпінгового розслідування.

Антидемпінгове мито (попереднє або остаточне) – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, який є об'єктом застосування антидемпінгових заходів (попередніх або остаточних).

Проведення процедури розслідування, подання скарги, строки розглядання скарги та строки розслідування, визначення нормальної вартості, сконструйованої ціни та демпінгової маржі, підстави та умови застосування попереднього та остаточного антидемпінгового мита, порядок його визначення є врегульованими аналогічно до норм Регламенту 384/96 про захист від демпінгового імпорту з країн, що не є членами Європейського Союзу, з тією різницею, що країною імпорту виступає Україна.

Станом на 01.09.2013 р. діють наступні антидемпінгові мита ЄС щодо товарів походженням з України.

	<i>Назва товару</i>	<i>Розмір мита</i>	<i>Підстава застосування</i>	<i>Строки</i>
	Труби безшовні, труби з чорних металів	ВАТ «Дніпропетровський трубний завод» – 12,3% від митної вартості,  ЗАТ «Нікопольський завод сталевих труб, усі інші компанії – 25,7% від митної вартості  «Інтерпайп Ніко Тьюб», «Інтерпайп Нижньодніпровського трубопрокатного заводу» – 13,8% від митної вартості	Регламент Європейської Ради № 585/2012 від 26.06.2012 р. про застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту ряду безшовних труб і труб з чорних металів з України та Росії відповідно до закінчення терміну перегляду згідно ст. 11 (2) Регламенту ЄС № 1225/2009 та припинення провадження щодо імпорту ряду безшовних труб та труб з чорних металів з Хорватії.  Регламент Європейської Ради № 795/2012 від 28.08.2012 р. про внесення змін до Регламенту № 585/2012 про застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту ряду безшовних труб і труб з чорних металів з України та Росії відповідно до часткового тимчасового перегляду згідно ст. 11 (3) Регламенту ЄС № 1225/2009.	2017 р.
	Джгути, канати, троси з чорних металів	51,8% від митної вартості	Регламент Європейської Ради № 102/2012 від 27.01.2012 р. про застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту канатів та тросів з чорних металів з Китайської	2017 р.

			Народної Республіки та України як таких що поширюються на імпорт канатів та тросів з чорних металів з Марокко, Молдови та Республіки Корея, незалежно від того, чи вони задекларовані як такі, що походять з цих країн чи ні, згідно закінчення перегляду відповідно до ст. 11 (2) Регламенту № 1225/2009 та припинення провадження щодо імпорту канатів та тросів з чорних металів з Південної Африки згідно ст. 11(2) Регламенту № 1225/2009.	
	Труби зварні	ВАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод» та «Новомосковський трубний завод» – 10,7% від митної вартості  для решти українських підприємств – 44,1% від митної вартості	Регламент Європейської Ради № 1256/2008 від 16.12.2008 р. про застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту ряду зварних труб та труб з нержавіючої сталі з Республіки Білорусь, Китайської Народної Республіки та Російської Федерації відповідно до провадження згідно ст. 5 Регламенту № 384/96, з Таїланду згідно закінчення перегляду відповідно до ст. 11 (2) зазначеного Регламенту, та з України згідно з закінченням перегляду відповідно до ст. 11(2) та тимчасового перегляду відповідно до ст. 11 (3) Регламенту.	Грудень 2013 р.

Пояснити невелику кількість ситуацій введення антидемпінгових мит з боку ЄС можна тим, що в ЄС існують певні особливості тарифного (високі ставки єдиного митного тарифу ЄС) та нетарифного (додаткові санітарні вимоги, вимоги щодо якості і т.п.) регулювання, які створюють на сьогодні суттєві перешкоди щодо імпорту товарів з України.

Експортне субсидування виокремилася в окремий напрямок регулювання в праві ЄС після Уругвайського раунду, на якому було прийнято Угоду з субсидій та компенсаційних заходів, яка ще має назву Кодекс щодо субсидій ГАТТ. В ЄС норми, які регулюють досліджувану сферу, містяться в Регламенті № 2026/97 про захист від субсидованого імпорту з третіх країн [321]. Цей Регламент фактично відтворює положення Кодексу щодо субсидій ГАТТ. Таким чином, цим Регламентом було імплементовано норми Кодексу до права ЄС, і саме він створює правову базу для застосування заходів для боротьби із субсидуванням.

Угода про субсидії і компенсаційні заходи [322] встановлює, що субсидією є: (а)(1) фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом (у цій угоді іменується як «уряд»), тобто коли: (i) уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов'язань (наприклад гарантій за позиками); (ii) уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити); (iii) уряд надає товари та послуги, крім загальної інфраструктури, або закуповує товари чи послуги; (iv) уряд здійснює платежі до механізму фінансування, або доручає, або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, означених вище у параграфах (i) та (iii), які б за звичайних умов виконувалися урядом, причому практика їх застосування такою установою фактично не відрізняється від

практики, яку здебільшого вів би уряд; або (а)(2) підтримка доходів чи цін у будь-якій формі у розумінні ст. XVI ГАТТ 1994; а також (b) вигода, що надається таким чином.

При цьому, звільнення експортованого товару від мит або податків, якими обкладається аналогічний товар, коли він призначений для внутрішнього споживання, або зменшення таких мит чи податків у обсягах, що не перевищують нарахованої суми, не вважаються субсидією.

Слід вказати, що визначення субсидій в Регламенті № 2026/97, яке надається в ст. 2 Регламенту, є повністю ідентичним до наведеного вище, яке закріплено в Угоді про субсидії та компенсаційні заходи ГАТТ. Аналіз цієї статті дає підстави розрізняти дві форми субсидій. Перша форма – здійснення фінансового внеску з метою надання пільг суб'єкту господарсько-правових відносин держави експорту. Цей фінансовий внесок може полягати як у здійсненні державним органом або, за його дорученням, недержавною організацією прямого переведення грошових коштів чи забезпечення суб'єктів господарсько-правових відносин майном, так і у відмові державного органу від стягнення податків з доходів, що підлягають оподаткуванню. Друга-форма субсидій – здійснення державним органом у будь-якій формі підтримки цін з метою надання пільг суб'єкту господарсько-правових відносин держави експорту.

Взагалі, відповідно до норм Регламенту, субсидування – це несправедлива з точки зору світової торгівельної практики державна підтримка виробництва, експорту та транспортування товарів, що випускаються у вільний обіг на території ЄС та, яке має наслідком нанесення шкоди Співтовариству.

Стаття 1 Регламенту встановлює принципи, відповідно до яких відбувається регулювання застосування антисубсидійних заходів. Встановлено, що компенсаційне мито покладається з метою усунення субсидії, надання якої прямо чи опосередковано для виробництва, переробки, транспортування чи експорту будь-якого товару, який випускається у вільний обіг на території ЄС, наносить шкоди ЄС. Субсидії можуть надавати державні органи (під якими треба розуміти будь-який орган законодавчої чи виконавчої влади) держави-походження, держави-експортера або держави-посередника.

Як вже зазначалося, положення Регламенту № 2026/97 тотожні Регламенту № 384/96 у частині щодо правил визначення шкоди, визначення товаровиробників, призначення процедури розслідування, прийняття рішень інститутами ЄС, процедури подання та розгляду скарг, правила та порядку застосування тимчасових захисних заходів, тощо. Відмінність між Регламентами обумовлена різним предметом врегулювання: в Регламенті № 384/96 ним виступає демпінг, в Регламенті № 2026/97 – субсидії. Відтак, основна різниця – у визначенні субсидій, субсидій, що компенсуються, та правил їх обчислення.

Аналогічно антидемпінговому законодавству ЄС, Регламент № 2026/97 передбачає захист від субсидованого імпорту у формі митних зборів. Мито, що стягується з субсидованих товарів при їхньому випуску у вільний обіг в ЄС,

називаються компенсаційним. Процедура прийняття рішення про введення компенсаційного мита є аналогічною до процедури прийняття рішення про введення антидемпінгових заходів, та передбачає введення як тимчасових, так і остаточних заходів. Компенсаційне мито, які і антидемпінгове, може бути адвалорним та специфічним.

Важливим принципом застосування антисубсидійних заходів є те, що ставки компенсаційного мита не повинні перевищувати розміру субсидій, отриманих виробниками субсидованих товарів.

Для ідентифікації субсидії, яка підлягає компенсаційним заходам, необхідно довести виконання таких умов: 1) була застосована державна допомога або цінова підтримка; 2) субсидія має специфічний характер; 3) не існує підстав виключення застосування заходів проти субсидій; 4) субсидія приносить переваги для її отримувача.

Фінансова допомога з боку держави вважається наявною, якщо виробнику (експортеру) товару була надана фінансова допомога державними органами країни-експортера або країни походження товару. Регламентом визначено повний перелік тих дій, що розглядаються як фінансова допомога з боку держави: 1) прямий перевід фондів (реальний або потенційний); 2) звільнення від сплати державних податків та зборів; 3) надання товарів та послуг виробнику (експортеру) на пільгових умовах; 4) проведення вище зазначених дій приватним фондом (підприємством), який уповноважений та фінансується державою; 5) цінова підтримка та підтримка прибутковості. При цьому, субсидія, яка надається товаровиробнику (експортеру) має обов'язково надавати йому переваги. Невиконання цієї умови виключає можливість застосування компенсаційних захисних заходів. Визначення, чи надає субсидія переваги товаровиробнику відбувається зазвичай під час оцінки розміру субсидії.

Статті 5–7 Регламенту містять положення, на основі яких відбувається обчислення субсидій, розрахунок вигоди, яку отримав реципієнт від отриманої субсидії, та загальний порядок розрахунків. Розмір субсидії, що компенсується, обчислюється на основі розміру тієї вигоди, яку отримує одержувач субсидії. Розмір субсидії розраховується на одиницю продукції товару, що експортується до ЄС. Деякі складові можуть бути виключені із розміру субсидії, такі як наприклад, експортні збори, що спрямовані на компенсацію отриманої експортером переваги. Методи, які обирає Комісія для обчислення розміру субсидії, залежать від типу субсидування – гранти, кредити, гарантії кредиторів, державні поставки товарів та послуг, тощо. Часовим обмеженням для розрахунку розміру субсидії є останній фінансовий рік підприємства, що отримує субсидію.

Всі положення, що регулюють питання консультацій, призначення процедури розслідування, прийняття рішення про накладення тимчасового та остаточного компенсаційного мита, терміни застосування таких заходів, – є аналогічними до антидемпінгових заходів.

Відповідно до даних Повідомлення від Комісії – Глобальна Європа – Європейські інструменти захисту торгівлі в глобальній економіці, що змінюється [323], яке ще має назву Зеленої Книги для публічних обговорень, в сучасний період ЄС ініціює значно більше антидемпінгових розслідувань, ніж антисубсидійних. Насамперед це пов'язано із тим, що компанії не зацікавлені в ініціюванні антисубсидійних процедур, оскільки побоюються притиснень з боку зацікавлених урядів. Відповідно до такого висновку, який був зроблений на основі спостережень та аналізу, Комісія підіймає питання про те, чи повинен ЄС вжити якихось заходів задля того, щоб підвищити кількість застосування саме антисубсидійних заходів.

Також в Зеленій книзі наголошується на тому, що застосування антисубсидійних інструментів не є досконалим у випадку, коли розглядається як відповідач країна-експортер, в якій відбувається перехідний період становлення ринкової економіки. Внаслідок цього висновку підіймається питання про необхідність особливого підходу до таких експортерів та таких ситуацій. Також передбачається необхідність застосування деяких особливих правил для тих експортерів, що є новими на ринку та доля яких є ще дуже малою в торгівельному обороті. На основі цього робиться припущення про доцільність диференціації умов при розслідуванні антисубсидійних та антидемпінгових справ. Окрім того, підіймається питання щодо форми, розрахунку та тривалості заходів. Оскільки багато депозитаріїв спірного товару вказували на те, що ЄС повинен мати більший вибір можливих заходів, ніж встановлені стандартні. Це надало б більшу гнучкість в роботі зі складними випадками субсидування товарів, які представляють собою важливу споживчу продукцію. Щодо тривалості заходів, то вже надходили пропозиції, які полягають в тому, що тривалість заходів могла б бути менше та визначатися в залежності від виду товару, ситуації на ринку або характеристик промисловості.

Таким чином, ті питання, що підіймаються в Зеленій Книзі, є свідченням того, що ЄС прагне до встановлення більш гнучких засобів захисту торгівлі, робить спроби щодо введення нових підходів до застосування антисубсидійних заходів, постійно розвивається у напрямку забезпечення товару від його субсидування третіми країнами, але при цьому зважає на ті особливості, які притаманні країнам із перехідною економікою.

Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» визначає механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, регулює засади і порядок порушення та проведення антисубсидійних розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів.

Відповідно до ст. 1 вказаного Закону, субсидія – фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання подібного товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги

(прибутки). Субсидія може бути легітимною та нелегітимною. При цьому, субсидований імпорту – ввезення на митну територію країни імпорту товару (товарів), що користується пільгами від субсидії, яка надається для виробництва, переробки, транспортування або експорту такого товару.

Заходами проти субсидій визначені компенсаційні заходи, які застосовуються відповідно до вказаного Закону під час або за результатами антисубсидійного розслідування. Таким компенсаційним заходом виступає компенсаційне мито. Країною експорту в даному випадку вважається країна походження товару, що імпортується в Україну. Країною експорту може вважатися також країна-посередник (митний союз або економічне угруповання), за винятком випадків, коли зазначений товар перевозиться транзитом через цю країну, в ній не виробляється або в цій країні немає порівнянної ціни для цього товару.

Всі основні питання щодо процедур розслідування, визначення субсидій, національного товаровиробника, накладення компенсаційного мита, визначення мінімальної ціни, підстави припинення антисубсидійного розслідування, тощо є аналогічними до тих, що встановлені в Регламенті ЄС № 2026/97 та в Угоді про субсидії та компенсаційні заходи ГАТТ.

Згідно ст. 32 Угоди про асоціацію з ЄС жодна сторона в торгівлі з іншою стороною не застосовуватиме експортні субсидії або заходів, які мають еквівалентну дію щодо сільськогосподарських товарів. Також за певними винятками скасовуються (зокрема – відповідно до статті XI ГАТТ 1994) кількісні обмеження щодо імпорту.

У п. 1 ст. 267 Угоди передбачається, що для виконання зобов'язань, наведених у ст. 262–266 цієї Угоди «Україна протягом трьох років з дати набрання чинності цією Угодою має, зокрема, прийняти національне законодавство про державну допомогу, та створити незалежний у своїй діяльності орган, який матиме повноваження, необхідні для застосування у повному обсязі ст. 262 цієї Угоди. Цей орган, серед іншого, матиме повноваження дозволяти схеми державної допомоги та індивідуальні випадки надання допомоги відповідно до критеріїв, визначених у статтях 262 та 264 цієї Угоди, а також вимагати повернення державної допомоги, яка була надана незаконно. Будь-яка нова допомога, яка надається в Україні, має відповідати положенням ст. 262 та 264 цієї Угоди через один рік після створення такого органу».

Слід зауважити, що створення такого органу обумовить додаткові значні витрати з державного бюджету на його утримання та забезпечення його діяльності.

Необхідно відмітити положення ст. 34 проекту Угоди про асоціацію з ЄС, у якій зафіксовано правило про надання Стороною національного режиму товарам іншої Сторони відповідно до статті III ГАТТ-1994, зокрема примітки ст. 34 щодо тлумачення містить положення, що суттєво знижуватимуть, а надалі – здатні практично унеможливити застосування Україною будь-яких економічних і господарсько-правових заходів, спрямованих на захист і

підтримку національного товаровиробника, оскільки у випадку взяття на себе Україною обов'язку виконання цього правила будь-які з подібних заходів підтримки розглядатимуться як дискримінація стосовно інших Сторін.

Відповідно до ч. 1 ст. 17 Конституції України захист суверенітету й забезпечення її економічної безпеки України є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу; аналогічні положення містить і Закон України «Про основи національної безпеки України», що розвиває конституційні норми та визначає серед основних напрямів державної політики в економічній сфері (ст. 8) такі заходи, як захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним товаровиробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу. З урахуванням наведеного, не матиме жодного змістовного сенсу й положення, відповідно, однієї з наступних статей – ст. 36 «Загальні винятки», де вказується на те, що «Нічого у цій Угоді не повинно тлумачитися як таке, що перешкоджає вжиттю або застосуванню будь-якою Стороною заходів згідно зі ст. XX та XXI ГАТТ-1994 та їх примітками щодо тлумачення, які включено до цієї Угоди та є її невід'ємною частиною».

Треті країни можуть створювати для товаровиробників ЄС торгівельні бар'єри, які наносять шкоду або мають інші несприятливі наслідки для експортерів та виробників ЄС. Питання захисту товаровиробників та експортерів ЄС від торгівельних бар'єрів врегульовується Регламентом № 3286/94 [324], який встановлює правила та процедури в рамках загальної торгівельної політики щодо забезпечення прав ЄС як учасника світової торгівлі, особливо тих прав, які базуються на нормах СОТ.

Стаття 2 Регламенту надає визначення застосовуваним поняттям. Так, поняття «іноземні торгівельні бар'єри» відноситься до будь-яких заходів регулювання торгівлі, що є належними та дозволеними в третіх країнах, але які є забороненими міжнародним торгівельним правом, що дозволяє зацікавленим сторонам добиватися усунення ефекту цих заходів. Міжнародне право, яке діє в цій області, включає в себе норми СОТ, а також двосторонні угоди ЄС з третіми країнами або групами країн.

Під шкодою Регламентом розуміється будь-яку матеріальну шкоду, яка спричинена або може бути спричинена виробникам ЄС на внутрішньому ринку ЄС в результаті дії торгівельних бар'єрів. Несприятливими наслідками вважається будь-яка шкода, яка спричинена або може бути спричинена підприємствам ЄС на ринку будь-якої третьої країни та яка може суттєво відобразитися на економіці ЄС чи його регіонів.

Товаровиробники ЄС – це всі діючі в ЄС товаровиробники (або постачальники) товарів та послуг – об'єктів дії торгівельних бар'єрів, або ті з них, сукупний обсяг виробництва яких представляє собою основну масу виробництва цих товарів (послуг) в ЄС. Під підприємствами ЄС Регламентом розуміються компанії, які створені відповідно до законодавства держав-членів та які мають зареєстрований офіс, центральне правління або основне місце



ділової активності на території ЄС, безпосередньо пов'язані із виробництвом товарів або наданням послуг, по відношенню до яких діють торговельні бар'єри.

Що стосується послуг, які підпадають під дію Регламенту, то в п. 8 ст. 2 вказується, що «послуги» в цілях цього Регламенту – це ті послуги, які можуть бути обумовлені міжнародними угодами, що укладаються відповідно до норм ст. 133 Договору про заснування ЄС.

Скарги на підставі Регламенту можуть бути подані: 1) від імені виробників ЄС, які потерпають від шкоди, що наноситься внаслідок застосування торговельних бар'єрів, які мають наслідки на ринку ЄС; 2) від імені одного або декількох підприємств ЄС, які відчують несприятливі наслідки на ринках третіх країн в результаті дії торговельних бар'єрів; 3) від імені держави-члена, яка наполягає на ліквідації торговельного бар'єру. Скарги повинні містити достатні докази існування торговельного бар'єра та шкоди або несприятливих наслідків, які існують або потенційно можливі в результаті дії торговельного бар'єру. При перевірці наявності шкоди або несприятливих наслідків Комісія повинна розглянути ряд факторів, таких як обсяг імпорту або експорту тих товарів (послуг), що розглядаються, ціни конкурентів, динаміку росту експорту товарів (послуг), тощо.

Для розгляду скарг Регламент № 3286/94 в ст. 7 передбачає створення Консультаційного комітету, який складається з представників держав-членів під головуванням представника Комісії. Якщо приймається рішення, що скарга є обґрунтованою, Комісія ініціює розслідування із публікацією відповідного повідомлення в Офіційному віснику ЄС.

Якщо в результаті розслідування не підтверджується необхідність прийняття заходів для захисту інтересів ЄС, процедура припиняється. Процедура також може бути призупинена у випадку, коли країна, яка створила торговельний бар'єр, в результаті розслідування приймає самостійні заходи задля усунення несприятливих наслідків або шкоди по відношенню до особи, яка подала скаргу.

У випадку, якщо результати проведеного розслідування свідчать про необхідність прийняття заходів для захисту економічних інтересів ЄС та прав ЄС на міжнародній торговельній арені, Комісія обирає одну або декілька дій у відповідь, які передбачені Регламентом: 1) призупинення або відзив будь-якої концесії, яка надається розглядуваній країні або її підприємствам; 2) підвищення існуючих митних зборів або введення інших зборів у відношенні до імпорту із розглядуваної країни, які мають назву репресивне мито; 3) введення кількісних обмежень або будь-яких інших рівнозначних заходів.

Проте, якщо міжнародні зобов'язання ЄС у відношенні до третіх країн зобов'язують ЄС проводити попередні консультації або процедури регулювання спорів, то вище вказані дії у відповідь можуть бути введені лише після таких консультацій або процедур.

Після того, як Комісія прийняла рішення про відповідні дії, воно передається на розгляд до Ради ЄС, яка повинна затвердити або відхилити пропозиції Комісії не пізніше, ніж через 30 днів. Ст. 14 Регламенту встановлює

право Ради на запит держави-члена кваліфікованою більшістю переглянути рішення Комісії.

Важливість захисту торгівлі від торгівельних бар'єрів підкреслюється і в Повідомленні від Комісії до Ради, Європейського Парламенту, Європейського Економічного та Соціального комітету та Комітету регіонів від 04.10.2006 р., яке має назву «Глобальна Європа: Конкуренція у світі» [325]. В Повідомленні зазначається, що ЄС в світлі глобалізації та інтеграції повинен посилювати свою конкурентноздатність шляхом використання прозорих та ефективних правил.

Насамперед, Європейська конкурентноздатність базується на відношеннях внутрішньої політики. По-друге, європейська конкурентноздатність базується на відкритості іноземних ринків, що відповідає справедливим правилам. Відкриття ринків Китаю, Індії та Бразилії вже показало, які вигоди воно може нести. Проте, для того, щоб отримати максимальну вигоду від відкритості ринків, нові торгівельні бар'єри мають бути стримані попередніми заходами, а не тільки митними зборами. Задля цього спільна торгівельна політика має акцентувати свою увагу, зокрема, на нетарифних бар'єрах, оскільки на відміну від митних бар'єрів, нетарифні бар'єри, такі як торгівельно-обмежувальні правила та процедури, є менш видимими, але більш складними та вразливими, оскільки мають прямі зіткнення та вплив на місцевому рівні.

В плані дій по досягненню посилення конкурентноздатності ЄС на зовнішніх ринках та відповідності умовам глобалізації серед інших наголошується на доцільності укладення Угод про зони вільної торгівлі. Для того, щоб укласти таку угоду із певною країною, відносно останньої проводиться аналіз потенціалу ринку, що обчислюється в обсягах торгівлі та економічному рості, рівня протекціонізму експорту з ЄС (митні тарифи, нетарифні бар'єри), тощо. Визначено, що серед важливих стратегічних партнерів особливу увагу слід приділяти Китаю. Україна визначена як одна із важливих основних країн у процесі взаємного відкриття ринків в зв'язку із веденням переговорів про її вступ до ЄС. Стратегією доступу до Ринку, яка була розроблена ще у 1996 р. та поновила свою дію у 2007 р., встановлено необхідність фокусування роботи ЄС на конкретних країнах та секторах, а також на відкритті їхніх ринків для третіх країн. При цьому інструменти торгівельного захисту є частиною мультilaterалізму (принцип багатосторонніх торгівельних відносин), який забезпечує, що інструменти партнерів ЄС є обґрунтовані, прозорі та відповідають міжнародним правилам.

Нормами Закону України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» регулюються засади і порядок порушення та проведення спеціальних розслідувань фактів зростання імпорту в Україну незалежно від країни походження та експорту товару, що заподіює значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику, за результатами яких можуть застосовуватися спеціальні заходи. Під зростаючим імпортом розуміється здійснення імпорту в обсягах та/або за умов, що

заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. Значною шкодою є погіршення виробничого, торговельного або фінансового становища національного товаровиробника, що призводить до значного загального спаду в національному виробництві певного товару.

Заходами України у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань є:

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю;
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю;
- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму;
- запровадження спеціального мита;
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;
- встановлення квот (контингентів);
- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів;
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;
- інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України.

Застосування захисних заходів в залежності від того, яка саме країна чи група країн вчиняють дискримінаційні/недружні дії по відношенню до України в сфері торгівлі, та в залежності від того, членом якого союзу чи угруповання виступає така країна чи група країн, а також із врахуванням чи входить Україна до такого союзу чи групи, відбувається на умовах та з дотриманням тих правил і процедур, що визначені в такому союзі чи групі.

Повноваженнями в сфері прийняття рішення про порушення антидемпінгового, антисубсидійного розслідування та розслідування фактів зростаючого імпорту, а також проведення таких розслідувань та прийняття рішень про накладення попереднього і остаточного антидемпінгового, компенсаційного мита чи застосування інших захисних заходів, наділені Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство доходів і зборів щомісяця та Міжвідомча Комісія з міжнародної торгівлі.

Рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження відповідних заходів у порядку, встановленому законами України.

Застосування режимів вільної торгівлі, преференцій, спеціальних пільгових режимів (прикордонної (прибережної) торгівлі, спеціальних (вільних) економічних зон та інших, передбачених законами України), а також податкових, митних та інших пільг, що діють при імпорті в Україну товарів, щодо яких застосовуються антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи, зупиняється на строк до закінчення застосування зазначених заходів.

Для сприяння ефективного захисту інтересів національного товаровиробника розроблено Методичні посібники щодо підготовки заяви стосовно порушення спеціального/антисубсидійного/антидемпінгового розслідування, метою яких є допомога зацікавленим особам у поданні та правильному оформленні такої заяви.

Окремі особливості у регулювання використання заходів проти торгівельних бар'єрів буде привнесено нормами Угоди про асоціацію з ЄС. Відповідно до положень Глави 2 Угоди «Засоби захисту торгівлі» Розділу IV сторони залишили в силі режим найбільшого сприяння у торгівлі відповідно до статті XIX ГАТТ-1994 Угоди СОТ про захисні заходи. ЄС також залишив для себе в силі відповідні права та зобов'язання, що випливають зі ст. 5 Угоди СОТ про сільське господарство, за винятком торгівлі сільськогосподарськими товарами, що охоплюватимуться преференційним режимом відповідно до положень Угоди. Також закріплено положення, відповідно до якого сторони, застосовуючи захисні заходи, намагатимуться завдати якнайменше шкоди двосторонній торгівлі.

Окремо врегульовано питання застосування Україною захисних заходів щодо пасажирських автомобілів. Так, Україна може після проведення розслідування компетентними органами та повідомлення ЄС застосовувати захисні заходи у вигляді вищого мита (до 10%, але не вище мита, встановленого в рамках режиму найбільшого сприяння) до пасажирських автомобілів походженням з ЄС, якщо імпорт цих автомобілів перевищив граничні значення за двома параметрами. Ці параметри – загальна кількість ввезених пасажирських автомобілів з ЄС протягом року та частка ринку, яку займають пасажирські автомобілі, імпортовані з ЄС, від зареєстрованих в Україні нових автомобілів порівняно з попереднім роком. Відповідні граничні значення становлять для кількості ввезених з ЄС автомобілів – 45000 одиниць, для частки на ринку – 20% протягом перших двох років після набуття чинності Угоди, 21% у третьому році, 22% в четвертому і так до 25%.

Викликає сумнівів відповідність інтересам національного товаровиробника положення п. 9 ст. 44 Угоди, у якій наголошується, що відповідні фактори, пов'язані зі шкодою визначеною у ст. 4(2)(а) Угоди про захисні заходи, повинні бути відстежені впродовж не менш ніж трьох послідовних 12-ти місячних періодів, тобто не менше трьох років у цілому. У вказаній редакції дана норма Угоди не дозволить Україні висувати будь-які вимоги щодо усунення правопорушень щодо легкових автомобілів не раніше ніж через 3 роки з моменту їх виявлення.

Здійснення торгівельної діяльності завжди пов'язане із ризиками. Ризик – це можлива небезпека втрат, це можливі небезпечні події, які можуть відбутися і в результаті яких виникають збитки, майнова втрата в учасників міжнародної торгівельної діяльності. За ризик при здійсненні міжнародних торгівельних операцій можуть відповідати як продавець, так і покупець, залежно від того, на яких умовах укладено контракт. Правилами тлумачення комерційних термінів (Інкотермс) встановлено, що ризики переходять від продавця до покупця.

Однією із форм передання ризиків є страхування ризику. Страхування можливе щодо кредитного, фінансового та валютного ризику. В спільній торгівельній діяльності застосовується страхування кредитного ризику, зокрема, в даному випадку страхування експортного кредиту. Страхування експортного кредиту – це страхування від ризику несплати іноземними фірмами за експортними боргами.

Система державної підтримки гарантування та кредитування експорту є важливим чинником стимулювання експортної діяльності та діє у багатьох країнах світу за безпосередньої участі та підтримки держави.

Страхування експортних кредитів здійснюється у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн, гарантії платіжних зобов'язань банку-агента (передусім, виділення державних гарантій за позиками відповідного банку, а також відшкодування його видатків у зв'язку з наданням ним авансових гарантій за контрактами експортерів). При цьому страхування зазвичай має покривати не лише традиційні комерційні, але й політичні ризики та поширюватися на широке коло товарів і країн.

Страхування експортних кредитів відіграє ключову роль у міжнародній торгівлі та, разом із тим, відіграє важливу роль в торгівлі з країнами, що розвиваються, і таким чином пришвидшує їх інтеграцію у світову економіку. Страхування експортних кредитів визначено основним інструментом торгової політики ЄС [326].

Принципами страхування експортних кредитів є:

- 1) страхування кредиту повинно передувати появі конкретного ризику;
- 2) не може бути застрахований уже відправлений товар (головним є факт підписання контракту, де встановлюються комерційні і кредитні умови);
- 3) страхування кредиту повинно або передувати встановленню умов відчуження товару і його фактичного відчуження, або супроводжувати його.

Вид, процедура та порядок страхування залежать від того, яким чином здійснюється експорт: морським транспортом, автомобільним чи авіаційним.

Діяльність щодо страхування експортних кредитів здійснюється експортно-кредитними агенціями (далі ЕКА) – структурами, що займаються страхуванням ризиків експортерів. Вони можуть існувати не лише у формі спеціалізованих державних агентств, але й у вигляді банків – державних, приватно-державних або приватних страхових компаній. За експертними оцінками міжнародного досвіду, у середньому діяльність ЕКА забезпечує додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА забезпечує в середньому приблизно 302 дол. США додаткового експорту.

На сьогодні відповідні агентства з розвитку експорту функціонують в більш ніж 70 країнах світу, у тому числі майже в усіх країнах Східної Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Словенія, Хорватія), а також Прибалтики (Литва, Естонія).

Варто відзначити, що Україна, на відміну від усіх головних торговельних конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної і Східної Європи) не має власної

системи гарантування та кредитування експорту і не може стимулювати експорт високотехнологічної продукції.

Страховання експорту приносить високий прибуток до Державного бюджету країни-страхувальника. Наприклад, середньорічні обсяги гарантування та страхування експорту, які здійснюються COFACE (французька компанія страхування експорту) становлять близько 10 млрд Євро (що приблизно дорівнює 5% загальних обсягів (у грошовому еквіваленті) французького експорту). При цьому у Державному бюджеті Франції на поточний рік не встановлено ліміту щодо сум таких гарантій, а питання щодо введення таких лімітів може розглядатися за результатами діяльності COFACE, якщо вони будуть негативними. Одночасно, прибуток отриманий COFACE від експортно-гарантійних операцій за рахунок коштів бюджету, спрямовується на рахунки COFACE (у 2011 р. доходи COFACE становили орієнтовно 2,9 млрд Євро, а виплати по страховим випадкам становили близько 2 млн Євро).

Питання страхування експорту з ЄС від можливих ризиків врегульовуються Директивою Ради № 98/29/ЕС від 07.05.1998 р., метою якої є гармонізація головних норм, що регулюють експортне кредитне страхування трансакцій, які забезпечують середньострокове та довгострокове покриття.

Окрім вказаної Директиви, в рамках ЄС було прийнято ряд рішень та повідомлень, відповідно до яких змінювалося визначення страхового ризику, встановлювалися настанови щодо офіційно підтриманих експортних кредитів, більш детально визначена система страхування.

В загальній позиції щодо експортного кредитного страхування ЄС заявляє про намір знизити між фірмами спотворення умов конкуренції, що обумовлене розбіжностями між офіційними системами середньострокового та довгострокового кредитного страхування, а також ці спотворення та встановити більш чітку ясність в цій сфері.

Відповідно до норм Директиви № 98/29/ЕС, кожна держава-член ЄС має свою власну публічну систему кредитного страхування. При цьому в кожній країні така система значно відрізняється в питаннях щодо гарантій, виняткових норм та політики покриття, що в свою чергу, створює суттєве спотворення конкуренції між фірмами Спільноти.

Директива № 98/29/ЕС застосовується для покриття трансакцій, пов'язаних з експортом товарів та/або послуг, які походять з держави-члена, у тих межах, наскільки ця підтримка надається безпосередньо або опосередковано за рахунок, або при підтримці, одного або кількох держав-членів, охоплюючи сукупний період ризику у два роки або більше, тобто період погашення, включаючи період виробництва.

Кожна Держава-член ЄС повинна забезпечити, щоб функціонуюча на її території установа, яка здійснює покриття напряму чи опосередковано у формі експортного кредитного страхування, гарантій та/або рефінансування за рахунок Держави-члена або із підтримкою Держави-члена, яка представляє уряд, або яка контролюється та/або діє згідно повноважень уряду, який надає покриття, надалі «страхувальники», покривала трансакції, пов'язані з експортом

товарів та/або послуг відповідно до положень, встановлених у додатку, якщо вони походять з країн, які не є членами Співтовариства, та фінансуються кредитом покупця або кредитом постачальника, чи сплачується готівкою.

Додатки до Директиви містять спільні принципи для експортного страхування кредиту, які є базисними для діяльності страхувальників та у відповідності до яких вони повинні діяти. Ці принципи визначають головні елементи покриття (Розділ I), встановлюють порядки та процедуру страхових внесків (Розділ II), встановлюють політику покриття щодо окремих країн (Розділ III). Також Додаток містить норми щодо процедур повідомлення між країнами з питань страхування експорту (процедури нотифікації) задля запровадження більшої чіткості, прозорості та ясності (Розділ IV).

Спільні принципи, пов'язані із елементами покриття, торкаються загальних принципів та понять у сфері покриття, окреслюють сферу застосування покриття, встановлюють випадки втрат та визначають випадки, що виключають відповідальність, а також містять положення щодо відшкодування вимог.

Спільні принципи, що викладені в Додатку II, регулюють порядок та процедуру визначення страхового внеску. Основний принцип в страхуванні експорту – страховий внесок, який призначається страхувальниками кредитів, повинен співпадати з ризиком, який страхується.

Таким чином, спільні принципи страхування експортного кредиту можуть застосуватися дуже гнучко. Це проявляється в тому, що вони можуть бути застосовані із деякими виключеннями із встановлених правил, за умови: 1) якщо вони, змінюючись, забезпечують встановлений рівень якості гарантій; 2) якщо вони повністю відображені в страхових внесках; 3) якщо про них повідомлені інші кредитні страхувальники та Комісія.

Статтею 15 Закону України «Про ЗЕД» визначено основні засади страхування зовнішньоекономічних операцій. Окремого нормативного акту, який детально регламентує порядок та принципи страхування зовнішньоекономічної діяльності, визначає страхувальника, його права та обов'язки, в Україні немає.

#### ***4.4. Порівняльний аналіз основних правил конкуренції в Україні та Європейському Союзі***

Необхідно зазначити, що адаптація конкурентного права України до права ЄС почалася з роботи Антимонопольного комітету України над проектом Закону України «Про захист економічної конкуренції» у 1996 р. Розробниками був вивчений більш ніж сторічний досвід застосування антитрестівського законодавства і п'ятдесятирічний досвід Німеччини. Крім того, при підготовці законопроекту було використано законодавство ЄС у сфері захисту конкуренції та практика його застосування [327, с. 12–19].

З набранням чинності Закону України «Про захист економічної конкуренції» (далі – Закон про конкуренцію) матеріальні та процесуальні норми конкурентного законодавства були істотно наближені до правил конкуренції ЄС [328].

Основоположним у застосуванні конкурентного законодавства є визначення поняття «ринок», його основних параметрів – територіальних, товарних і часових меж.

У конкурентному праві поняття «ринок» використовується з метою встановлення конкуренції між конкретними товарами і меж, які окреслюють ці конкретні групи товарів та їх продавців. Так, Європейська комісія (далі – Комісія) зазначає, що визначення ринку – це інструмент для встановлення конкуренції між фірмами. Воно служить формуванню системи, в межах якої Комісія застосовує конкурентну політику. Основна мета визначення ринку полягає у встановленні тих реальних конкурентів відповідних підприємств, які здатні обмежувати поведінку цих підприємств та не давати їм діяти незалежно від ефективного конкурентного тиску. Саме тому визначення ринку робить можливим розрахунок часток на ринку, які несуть важливу інформацію про ринкову владу для цілей оцінки ступеня домінування або для цілей застосування ст. 82.

Важливість визначення відповідного ринку була підтверджена у ряді рішень, прийнятих Судом першої інстанції (CFI) або Європейським судом (ECJ) незалежно від типу справ (за ст. 81 і ст. 82 або справи про злиття). Зокрема, в одному зі своїх останніх рішень Європейський суд зазначив: «Визначення відповідного ринку є надзвичайно важливим для оцінки домінуючого становища компанії SLW та наслідків розглянутого злиття, оскільки можливості конкуренції можуть розглядатися тільки по відношенню до тих характеристик відповідних товарів, завдяки яким ці товари особливо здатні задовольнити нееластичний попит і тільки в незначній мірі є взаємозамінними з іншими товарами» [329, с. 479–484].

В одному зі своїх річних звітів Комісія підкреслила, що «прецедентна практика Європейського суду ... підтвердила фундаментальну важливість концепції відповідного ринку. Крім цього, дискусія щодо необхідності застосування цієї концепції пов'язана з більш загальним питанням щодо значення, яке слід надавати аналізу структури ринків у розгляді справ, пов'язаних з конкуренцією» [330, с. 479–480].

У конкурентному законодавстві України основні поняття ринку і монополії регулюються нормами ст. 1 і ст. 12 Закону про конкуренцію, а також Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [331].

Згідно зі ст. 1 Закону про конкуренцію ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару або взаємозамінних товарів, на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція. Товарний ринок є частиною відтворювального процесу і охоплює сферу обігу товарів (робіт,



послуг), в результаті якого в певний час і в певних територіальних межах останні від виробника або продавця переходять до покупця.

У практиці конкурентних відомств зарубіжних країн також першочергова увага приділяється двом аспектам відповідного ринку: товарним кордонам ринку і географічним кордонам. Відповідно до Правил розгляду горизонтальних злиттів США 1992 р. (1992 US Horizontal Merger Guidelines): «Ринок визначається як товар або група товарів і певна географічна територія, на якій цей продукт виробляється або реалізується».

У п. 4 Повідомлення Європейської Комісії щодо визначення відповідного ринку для цілей конкурентного законодавства Співтовариства (далі – Повідомлення) зазначається таке: «Як товарний, так і географічний аспекти визначення відповідного ринку часто мають вирішальне значення для оцінки конкурентної справи» [332, с. 479].

У п. 13 Повідомлення Комісії визначені три типи конкурентного впливу на суб'єктів господарювання, які необхідно враховувати при визначенні товарних меж ринку: заміна попиту, заміна пропозиції та потенційна конкуренція. При цьому необхідно підкреслити те, що економічні наслідки цих трьох типів конкурентного впливу заслуговують особливої уваги. У Повідомленні підкреслюється: «...що стосується визначення відповідного ринку, заміна попиту є першим і найефективнішим чинником, який дисциплінує постачальників певного товару, зокрема їх цінові рішення» [333, с. 479].

Заміна попиту в цілому вважається найпершим і ефективним конкурентним аспектом, який обмежує господарську діяльність постачальників. Товари або послуги знаходяться на одному ринку, якщо вони вважаються взаємозамінними. Таким чином, визначення заміни попиту вважається найпершим і головним у визначенні відповідного товарного ринку.

Відповідно до Повідомлення Комісії (п. 15–16): «Оцінка заміни попиту передбачає визначення ряду товарів, які споживач вважає взаємозамінними». Крім цього, там же вказується: «... виходячи з типу товарів, які відповідні підприємства реалізують, а також території, на якій вони їх реалізують, у визначення ринку включаються (або виключаються з нього) певні товари та території залежно від того, чи може конкуренція з боку цих товарів та територій достатньою мірою впливати на формування цін на товари цих підприємств або обмежувати його у короткостроковій перспективі» [334, с. 479].

Товарні межі ринку визначаються антимонопольними органами шляхом формування групи взаємозамінних товарів (товарних груп), в межах якої споживач за звичайних умов може легко перейти від споживання одного товару до споживання іншого.

Наступною проблемою дослідження ринку в антимонопольно-конкурентному законодавстві є визначення території з конкретною сферою купівлі-продажу товару. Візьмемо для прикладу продаж нових автомобілів. У справі *United Brands v. Commission* Європейський суд вказав, що відповідна

практика має розглядатися «в прив'язці до чітко визначеного географічного ринку, на якому реалізується товар і існують досить однорідні умови для оцінки результатів дії економічної влади відповідного підприємства» [335, с. 479].

У пункті 28 Повідомлення Європейської Комісії підхід до визначення географічного ринку встановлюється таким чином: «... попереднє визначення меж географічного ринку буде доцільним на підставі таких загальних показників, як розподіл часток ринку між задіяними сторонами та їх конкурентами, а також попередній аналіз ціноутворення та цінової різниці на національному рівні та рівні ЄС. Це попереднє визначення використовується в основному в якості робочої гіпотези, за допомогою якої Комісія направляє своє розслідування таким чином, щоб, врешті-решт, точно визначити географічний ринок».

Наприклад, відповідно до ч. 2 ст. 14 Закону Угорщини «Про конкуренцію» термін «географічна територія» означає територію, за межами якої: а) споживач не має можливості купувати товар або може придбати його тільки на менш сприятливих умовах; або б) продавець товарів не має можливості продавати товари або може їх продавати тільки на менш сприятливих умовах».

Отже, необхідно враховувати, що товари або товарні групи конкурують між собою не взагалі, а в межах конкретних територіальних кордонів. У конкурентному законодавстві України територіальні (географічні) межі ринку – це територія, зі сферою взаємовідносин купівлі-продажу товару (групи товарів), в межах якої за звичайних умов споживач може легко задовольнити свій попит на певний товар і яка може бути, як правило, територією держави, області, району, міста і т.д. або їх частинами [336].

Територіальні (географічні) межі ринку певного товару чи товарної групи визначаються шляхом встановлення мінімальної території, за межами якої, з точки зору споживача, придбання товарів (товарної групи), що належать до групи взаємозамінних товарів (товарної групи), є неможливим або недоцільним. При цьому, зокрема, повинні враховуватися такі критерії: фізичні і технічні характеристики товару (товарної групи); технологічні зв'язки між виробниками і споживачами; можливості щодо технічного, гарантійного, абонентського обслуговування; співвідношення цін, зокрема, рівень співвідношення цін на певні товари (товарні групи) в межах цього ринку, прийнятний для виробників чи споживачів; можливості з переміщення попиту на товар (товарну групу) між територіями, які входять в один географічний ринок, зокрема, можливості збереження рівня якості і споживчих властивостей товару (товарної групи) при транспортуванні; рівень транспортних витрат, включаючи особливості транспортування товару (товарної групи).

Товарні та територіальні межі діють одночасно з тимчасовими кордонами ринку, які визначаються як проміжок часу (як правило – рік), протягом якого відповідна сукупність товарно-грошових відносин між продавцями

(постачальниками, виробниками) і споживачами утворює ринок товару із сталою структурою.

При визначенні конкретного товару або товарної групи необхідно враховувати фактор «безперервного ланцюга заміни», під яким розуміється ситуація, коли один товар є замінним з іншим, інший товар – замінний з третім товаром і т.д. Європейська комісія зазначає, що «в певних випадках існування ланцюга заміни може призвести до такого визначення відповідного ринку, що товари або території у різних кінцях цього ринку не будуть прямо взаємозамінними. Прикладом може бути визначення географічних меж ринку для товару, що вимагає значних транспортних витрат. У таких випадках транспортні витрати обмежують поставки із заводу певною територією навколо нього. В принципі, така територія може бути відповідним географічним ринком. Однак якщо такі території різних заводів значною мірою перетинаються, ймовірно, що ціна товару буде обмежуватися дією ланцюга заміни, що призведе до визначення ширшого географічного ринку.

Проте практично завжди існує можливість «розриву» у ланцюзі заміни. Внаслідок цього може зникнути зв'язок між «ланками», що призведе до більш вузького визначення відповідного ринку. Тому при визначенні потенційного ланцюга заміни слід бути дуже уважним. «Враховуючи існуючий ризик неналежного розширення меж відповідного ринку, висновки щодо ланцюга заміни повинні бути належним чином обґрунтовані». З цієї причини необхідно мати переконливі докази існування ланцюга заміни. «З практичної точки зору, концепція ланцюга заміни повинна підтверджуватися реальними доказами, наприклад, пов'язаними з ціною незалежністю на протилежних кінцях ланцюга заміни, і тільки за їх наявності можна буде розширити кордони відповідного ринку у конкретній справі».

У деяких випадках Комісія враховувала наявність ланцюга заміни і встановлювала ширші межі ринку. «Як висновок, у Франції існує єдиний ринок реалізації палива на автошляхах. Навіть якщо допустити, що міські зони створюють природні кордони між автодорогами, зв'язки між цими автошляхами означатимуть, що можна визначити три можливих відповідних ринки, на кожному з яких існує ланцюг заміни, що призводить до чіткого визначення єдиного ринку ... » [337, с. 481].

Велике значення для визначення частки суб'єкта господарювання на ринку має визначення потенційної конкуренції. Потенційними конкурентами вважаються суб'єкти господарювання, які мають матеріально-технічну базу, кадри, технології і т.д., але з різних причин не реалізують ці можливості, або ж нові суб'єкти господарювання, які можуть зайти на ринок.

Так, наприклад, постановою Судової палати у господарських справах Верховного суду України у справі проти приватного підприємства «Ринок Південний» за результатами розгляду касаційної скарги Антимонопольному комітету України було відмовлено на тій підставі, що при визначенні монопольного становища підприємства не правильно була застосована

Методика визначення монопольного становища, в тому числі не визначено потенційних конкурентів, які можуть надавати аналогічні послуги [338].

У літературі і різних рекомендаціях Європейської комісії пояснюється, що різниця між заміною пропозиції та потенційною конкуренцією полягає у часових межах та вартості входу на ринок. У більшості випадків заміна пропозиції становить пряму і безпосередню загрозу конкурентного тиску на ринку через швидкі і відносно дешеві можливості входу на ринок, і отже, повинна оцінюватися в рамках визначення ринку.

На відміну від цього, для успішного входу на ринок в контексті інших форм потенційної конкуренції (тобто тих, які не є заміною пропозиції) необхідно більше часу і більш серйозні інвестиції (все це, звичайно, залежить від особливостей кожної конкурентної галузі). Тому в конкурентних справах необхідно звертати увагу на процес в межах якого слід аналізувати потенційну конкуренцію – процесу визначення ринку чи процесу аналізу наявності домінуючого положення у того чи іншого учасника ринку, тобто на більш пізньому етапі цієї процедури.

Європейська Комісія у своїй практиці часто звертається до потенційних постачальників, щоб з'ясувати можливості для заміни пропозиції або потенційної конкуренції. При дослідженні таких можливостей необхідно брати до уваги не тільки фінансові і тимчасові обмеження, а також бар'єри для входу на ринок (наприклад, регуляторні умови, права інтелектуальної власності тощо).

Якщо проаналізувати практику конкурентного відомства Угорщини, можна сказати, що в більшості випадків потенційна конкуренція розглядається скоріше в контексті визначення домінуючого становища сторін, ніж на етапі визначення ринку.

Основні положення про конкуренцію викладені у ст. 81 і ст. 82 Договору про утворення Європейського Співтовариства (далі – Договору), які регулюють угоди між суб'єктами підприємництва та зловживання домінуючим становищем.

Основним способом правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку, є встановлення заборон на вчинення дій певного роду. Так, ст. 13 Закону про конкуренцію передбачено перелік заборон на дії (бездіяльність) суб'єктів господарювання, які є зловживанням монопольним (домінуючим) становищем.

Необхідно зазначити, що ст. 13 за своєю структурою і змістом аналогічна ст. 82 Договору. Її перша частина передбачає, що будь-які зловживання з боку одного чи кількох підприємств своїм домінуючим становищем на спільному ринку або на значній його частині забороняються як несумісні зі спільним ринком, оскільки це може негативно відбитися на торгівлю між членами Співтовариства.

Частина 2 ст. 82 Договору визначає, що сутність подібних зловживань може полягати, зокрема, у: а) прямому чи опосередкованому нав'язуванні несправедливих цін купівлі або продажу й інших несправедливих умов

торгівлі; б) обмеженні виробництва, ринків і технічного розвитку на шкоду потреб споживача; в) застосуванні нерівноцінних умов при укладанні рівнозначних угод з іншими торговельними партнерами, що ставить їх у невігідні умови в конкуренції; г) діях, які укладання контрактів ставлять у залежність від прийняття іншими партнерами додаткових зобов'язань, що за своїм характером або відповідно до торговельної практики не мають відношення до предмету таких контрактів. За своєю сутністю ч. 1 ст. 13 Закону про конкуренцію є генеральною заборонаю на всі можливі випадки зловживання монопольним (домінуючим) становищем суб'єктами господарювання. Вона містить загальну норму, що забороняє господарюючому суб'єкту (групі осіб), що займає монопольне (домінуюче) становище, здійснювати дії або бездіяльність, що призведуть або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції або ущемлення інтересів споживачів, які були б неможливими за умови існування значної конкуренції на ринку.

З одного боку, законодавцем було визначено два альтернативних наслідки, та за наявності хоча б одного з двох об'єктів виникає склад правопорушення: по-перше, це недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, по-друге, ущемлення інтересів споживачів.

З іншого боку, сформована загальна заборона на зловживання монопольним становищем, наявність якої пояснюється, насамперед, тим, що неможливо в конкурентному законодавстві передбачити всі конкретні види порушень, які можуть виникнути на практиці.

Відповідно до ч. 1 ст. 6 Закону про конкуренцію антиконкурентними узгодженими діями (картелями) визнаються узгоджені дії, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. Ця частина є загальною (генеральною) заборонаю на всі узгоджені дії, що мали або можуть мати негативний вплив на конкуренцію [339].

Стаття 6 Закону про конкуренцію за своєю структурою і змістом з деякими відмінностями відповідає ст. 81 Договору. Відповідно до її пункту 1 забороняються у зв'язку з несумісністю із спільним ринком всі рішення і договори між суб'єктами підприємницької діяльності, рішення асоціацій підприємців, які можуть впливати на торгівлю між державами-членами і обмежувати або усувати конкуренцію в межах спільного ринку.

Дана частина п. 1 ст. 81 Договору є також загальною заборонаю на всі рішення і договори, які можуть впливати на торгівлю і обмежувати або усувати конкуренцію на ринку.

Друга частина п. 1 ст. 81 Договору як і в українському антимонопольно-конкурентному законодавстві передбачає спеціальні (приватні) види заборон на рішення або договори, які:

1. прямо або опосередковано фіксують закупівельні ціни чи ціни продажу та будь-які інші умови торгівлі;
2. обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток або капіталовкладення;

3. розподіляють ринки або джерела постачання;
4. визнають різні умови до рівнозначних угод з іншими торговельними партнерами, що створює нерівні умови в конкуренції.

Крім того, забороняється укладання договорів залежно від прийняття іншими сторонами додаткових зобов'язань, які за своєю природою або відповідно до торговельної практики не мають відношення до предмету цих угод.

Ідеологія ст. 6 Закону про конкуренцію будується на тому, що суспільство може втратити породжувані конкуренцією переваги, якщо дозволить конкурентам діяти узгоджено і об'єднувати свою ринкову владу. Угоди з фіксації цін, усунення з ринку конкурентів, скорочення виробництва завдають прямої шкоди конкуренції та ринку. Разом з тим угода про розподіл ринків чи джерел постачання за обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців або споживачів не є кінцевою метою суб'єктів господарювання. Більш того, угоди про спільне виробництво, наукові дослідження або маркетинг можуть не тільки підвищити ефективність, а й посилити конкуренцію. Тому оцінка будь-яких узгоджених дій безпосередньо залежить від того, якої шкоди вони завдають ринковій економіці, а також від оцінки інших більш конкретних пов'язаних наслідків.

Оскільки узгоджені дії визнаються антиконкурентними за умови, що вони можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, тобто за умови можливого настання цих наслідків, для визначення цих дій у антимонопольно-конкурентному законодавстві не має значення, чи настало недопущення, усунення чи обмеження конкуренції фактично.

Частина 2 ст. 6 Закону про конкуренцію визначено конкретний перелік заборонених видів антиконкурентних узгоджених дій між суб'єктами господарювання, які стосуються: встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів; обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними; розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками; спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів; усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у не вигідне становище в конкуренції; укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншим чесним традиціям в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод; суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин.

Законодавство України значно відрізняється від правил конкуренції Європейського Союзу в питанні вирішення проблеми доказування антиконкурентних узгоджених дій (змови) при паралельній поведінці. За

законодавством ЄС, навіть дуже вагомі аргументи на користь того, що паралельне поведінка є наслідком узгодженої поведінки, не є доказом їх змови.

Вперше проблема паралельної поведінки («усвідомленого паралелізму») виникла на початку ХХ ст. у США. Спочатку суди заперечували усвідомлений паралелізм. Однак у справі «American Tobacco» суд виніс ухвалу про те, що тютюнова промисловість винна в організації змови, спираючись на факти паралелізму в ціноутворенні. У рішенні суду зазначалося, що для «організації протизаконної змови немає необхідності в підписанні формальної угоди. В основі порушення закону часто лежать висновки, зроблені на підставі дій обвинувачених».

Професор Вільям Ніколс (William Nickolls) охарактеризував це рішення як «важливий законодавчий етап у процесі впровадження соціального контролю над олігополіями», оскільки воно дало можливість «зробити висновки про існування таємної змови на підставі точного збігу поведінки його ймовірних учасників» [340, с. 184].

Однак аналіз деяких пізніших справ встановив, що самих тільки фактів паралельного ціноутворення недостатньо для виявлення протизаконної змови. У 1954 р. у рішенні по справі «Theatre Enterprises» Верховний суд визначив: «Основне питання полягає в тому, на чому ґрунтується поведінка відповідачів по відношенню до позивача: на незалежному рішенні або спеціальній угоді, мовчазній або формальній? Звичайно, бізнесова поведінка сама по собі є допустимим непрямым доказом, на підставі якого слідчий може прийти до висновку про існування змови ... Але наш суд ніколи не вважав, що наявність доказів паралельної господарської поведінки доводить факт існування змови, або, іншими словами, що подібна поведінка сама по собі є порушенням Закону Шермана. Непрямі докази свідомої паралельної поведінки можуть бути передумовами для формування традиційного ставлення органів суду до змови, однак сам по собі «свідомий паралелізм» ще не є доказом наявності змови, яка заборонена відповідно до Закону Шермана [341, с. 184–185].

Поступово підхід американських і європейських судів до проблем ціноутворення за наявності паралельної поведінки та відсутності явної змови схилився до того, що таке ціноутворення є цілком логічним і законним.

Класична схема розгляду антиконкурентних узгоджених дій (картельних угод), яка була спочатку введена ст. 6 Закону про конкуренцію, передбачає встановлення факту узгоджених дій за допомогою прямих доказів.

Однак з розвитком технічних можливостей обміну інформацією, інтернаціоналізацію ринків це стає все складніше. Крім того, антимонопольні органи України не наділені необхідними повноваженнями щодо здійснення обшуків, вилучення доказів, накладенню арештів на документи та ін інформацію.

Певним засобом виявлення і доказування картельних змов могла б служити співпраця з тими учасниками картелю, які мають намір вийти з нього. Однак у нас в Україні проблема обумовлена тим, що співпраця учасників картелю, які мають намір його залишити, з державними органами передбачає

високий рівень довіри до держави, зокрема, високий рівень впевненості в тому, що держава забезпечить захист учасника, який з ним співпрацює, від інших членів картелю. Якщо рівень такої впевненості є недостатнім, антикартельна співпраця державних органів з суб'єктами господарювання не відбудеться навіть за наявності норм про звільнення від відповідальності, які є аналогічними нормам ч. 5 ст. 6 Закону про конкуренцію.

Тому досить гостро в перші роки застосування цього Закону стояло питання доведення наявності узгодженої конкурентної поведінки суб'єктами господарювання через виявлення непрямих доказів, шляхом економічного аналізу.

Законом України від 31.05.2005 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення правового захисту економічної конкуренції» ст. 6 було доповнено новою ч. 3, згідно з якою антиконкурентними узгодженими діями вважається також вчинення суб'єктами господарювання схожих дій (бездіяльності) на ринку товару, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції у разі, якщо аналіз ситуації на ринку товару спростовує наявність об'єктивних причин для вчинення таких дій (бездіяльності) [342].

Нова ч. 3 ст. 6 Закону України про конкуренцію прямо передбачає можливість використання органами Комітету при доведенні антиконкурентних узгоджених дій непрямих доказів у вигляді економічного аналізу ситуації на ринку.

Встановлення законом презумпції узгодженості схожих між собою дій (бездіяльності) суб'єктів господарювання, якщо відсутні об'єктивні причини їх здійснення, дозволяє оцінювати антиконкурентність (протиправність) дій окремих суб'єктів господарювання за їх зовнішніми проявами, застосовуючи для цього метод непрямих доказів і метод доведення від зворотного під час розслідування антиконкурентних узгоджених дій та захисту рішень органів Антимонопольного комітету в суді.

Ефективність реалізації заборон на певні види дій (бездіяльності) суб'єктів господарювання, які можуть призвести до обмеження конкуренції, повинна забезпечуватися відповідальністю за порушення конкурентного законодавства.

Разом з тим система адміністративно-господарських санкцій за порушення конкурентного законодавства в Україні має ряд недоліків, які значно знижують її роль у захисті економічної конкуренції.

По-перше, необхідно наголосити на відсутності обґрунтованого методичного забезпечення щодо визначення розмірів штрафів. По-друге, незважаючи на наявність в Україні певної кількості справ за антиконкурентними узгодженими діями, не було жодного випадку, коли б застосовувалася ч. 4 ст. 6 Закону України про конкуренцію, відповідно до якої особа, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але раніше за інших учасників цих дій добровільно повідомила про це в Антимонопольний комітет України або його територіальне відділення та надала інформацію, яка має



суттєве значення для прийняття рішення у справі, звільняється від відповідальності.

Разом з тим у США близько половини розслідувань з картелів починається завдяки співпраці з порушниками. Щомісяця до антитрестовського департаменту Міністерства юстиції США надходить не менше двох звернень для отримання пом'якшення відповідальності [343].

Доказування здійснення антиконкурентних узгоджених дій (змов) суб'єктів господарювання є для конкурентних відомств дуже складним, а часом неможливим. Тому конкурентне законодавство більшості держав передбачає можливість звільнення від відповідальності суб'єктів господарювання-учасників картелю.

З метою реалізації положень ч. 5 ст. 6 Закону України про конкуренцію Комітет затвердив 25.06.2012 р. розпорядженням № 399-р. «Порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого п. 1 ст. 50 Закону України про конкуренцію (далі – Порядок звільнення від відповідальності) [344].

Розглянутий Порядок, як і сам закон, мають суттєві недоліки. Насамперед, вони обмежують коло учасників антиконкурентних узгоджених дій, які можуть повідомити інформацію у справі. Крім того, не може бути звільнений від відповідальності ініціатор картелю, навіть якщо у нього є бажання зізнатися в організації його діяльності. Порядок звільнення від відповідальності не містить конкретних розмірів зменшення штрафів в залежності від реального внеску у співпрацю з антимонопольними органами. Останнє, з одного боку, знижує довіру суб'єкта господарювання до антимонопольному органу, а з іншого – створює умови для корупції.

У Європейському Союзі для фірм, які співпрацюють з конкурентними відомствами у розслідуванні діяльності картелів, діє інша система звільнення від штрафів. Поточна програма звільнення від штрафів, яка діє в Комісії, базується на Повідомленні від 2002 р. про повне або часткове звільнення від штрафів за картельними справами, яке замінює «Повідомлення 1996 р. про ненакладення або зменшення штрафів за картельними справами» [345].

В обмін на вирішальний внесок у початок розслідування або встановлення факту порушення фірма може бути повністю звільнена від штрафів. Крім того, Європейська Комісія може знизити штраф для одного або більше підприємств, які співпрацювали з нею. Будь-яке зменшення штрафу має відповідати своєчасному реальному внеску підприємства в розслідування порушення, проведеного Європейською Комісією.

Європейська Комісія повністю звільняє підприємство від будь-якого штрафу, який накладається на це підприємство, у двох випадках. По-перше, якщо це підприємство першим надало докази, які, на думку Комісії, можуть дозволити їй прийняти рішення про проведення розслідування у зв'язку з наявністю ознак картелю, який має негативний вплив на Співтовариство. По-друге, якщо підприємство першим надало докази, які, на думку Комісії, можуть

дозволити їй встановити факт порушення ч. 3 ст. 81 Договору ЄС у зв'язку з ознаками існування картелю, який має негативний вплив на Співтовариство.

Повне звільнення від штрафів відповідно до пункту 1 надається за умови, якщо Комісія на момент отримання інформації від підприємства не мала достатньо інформації для того, щоб прийняти рішення про проведення розслідування у зв'язку з ознаками існування картелю. Повне звільнення від штрафів відповідно до п. 2 надається за умови, якщо Комісія на момент отримання інформації від підприємства не мала достатньо доказів для того, щоб встановити факт порушення ст. 81 Договору ЄС у зв'язку з ознаками існування картелю, якщо жодне з підприємств ще не отримало умовного звільнення від штрафів відповідно до пункту 1 у зв'язку з ознаками існування картелю.

Для звільнення від будь-якого штрафу повинні дотримуватися наступні додаткові умови, перш за все, фірма повністю, постійно і оперативно співпрацює з Комісією відповідно до адміністративної процедури Комісії і передає Комісії всі докази неявного порушення, які до неї надходять або до яких вона має доступ. Зокрема, вона повинна швидко відповідати на будь-які питання і запити Комісії, які можуть допомогти встановленню фактів, які її цікавлять. Крім того, підприємство припиняє брати участь у неявному порушенні не пізніше того моменту, коли воно передає докази, а також воно не вживало заходів для того, щоб змусити інших суб'єктів господарювання брати участь у антиконкурентних узгоджених діях.

Фірми, що не відповідають умовам повного звільнення від штрафів, можуть отримати часткове звільнення від будь-якого штрафу, який може бути на них накладений. При цьому вони повинні надати комісії докази неявного порушення, які були б важливим доповненням до вже зібраних доказів, а також припинити участь у неявному порушенні не пізніше моменту надання доказів.

У остаточному рішенні після завершення адміністративної процедури Комісія визначить, чи були докази, надані підприємством, важливим доповненням до вже зібраних на той час доказам, а також рівень зменшення штрафу, який повинен визначатися за такою шкалою: перше підприємство - зменшення на 30–50%; друге підприємство – зменшення на 20–30%; наступне підприємство – зменшення на величину, що не перевищує 20%. Максимальну вигоду від Програми звільнення від штрафів отримує перше підприємство, яке звернулося з проханням про таке звільнення і відповідає всім вимогам програми. Крім того, конкурентний орган може на власний розсуд запропонувати істотно менші санкції іншому і подальшим підприємствам, які бажають співпрацювати.

Ефективність програми звільнення від штрафів за антиконкурентні узгоджені дії в Україні підвищиться, якщо збільшити прозорість і визначеність умов, на яких надається звільнення від штрафів.

Чинне конкурентне законодавство України не містить логічно вибудованої системи критеріїв визначення розмірів штрафів, що накладаються на суб'єктів господарювання. Відсутність методики визначення розмірів штрафів при порушенні конкурентного законодавства створює проблему

забезпечення захисту прав відповідача у справі, не дозволяє судам повною мірою визначити об'єктивність прийнятих антимонопольними органами рішень про штрафи.

Разом з тим є досить позитивний досвід визначення розмірів штрафів у європейському конкурентному законодавстві. Положення, які стосуються накладення штрафів за порушення ст. 81 (антиконкурентні дії суб'єктів підприємницької діяльності) та ст. 82 (зловживання домінуючим становищем на ринку), присутні у різних законодавчих актах. У Договорі Європейського Співтовариства (ЄС) правову основу для накладення штрафів складає ст. 83, яка зобов'язує Раду розробити відповідні регламенти або директиви, що забезпечать дію принципів, закріплених у ст. 81 і 82 Договору ЄС, шляхом введення положень про штрафи та періодичні штрафні виплати.

Рада прийняла Регламент ЄС № 1/2003 про виконання правил конкуренції, передбачених ст. 81 і 82 Договору. Єдиним положенням про стягнення штрафів у Регламенті є ст. 23, яка обмежує максимальну величину штрафу у розмірі 10 % від загального обороту підприємства у попередньому фінансовому році. Аналогічна норма діє і в конкурентному законодавстві України.

Крім того, у Регламенті визначено, що розмір штрафу встановлюється залежно від двох факторів: серйозності і тривалості порушення. Положення Регламенту не є дуже детальними і можуть служити лише орієнтиром під час встановлення величини штрафу у конкретних випадках. Тому Комісія ЄС прийняла «Рекомендації про застосування методу встановлення штрафів» (далі – Рекомендації).

Рекомендації Комісії описують різні методи, які вона використовує при прийнятті рішень у справах і визначенні розмірів штрафів.

Відповідно до ст. 229 Договору та ст. 31 Регламенту Ради (ЄС) № 1/2003 суд має необмежені повноваження перевіряти правомірність фінансових санкцій, які прийняті комісією, і має право скасовувати такі санкції, зменшувати або збільшувати їх розмір. При цьому він керується критеріями, розробленими Комісією у Рекомендаціях.

Оскільки у ст. 23 (3) Регламенту № 1/2003 термін «серйозність» не визначено, Комісія і суди розробили кілька критеріїв, які встановлюють серйозність порушення. До них відноситься: природа порушення і його реальний вплив на ринок Співтовариства; розмір відповідного географічного ринку; кількість і важливість порушень; чи є підприємство лідером картелю або мало значний вплив на узгоджені дії; частка підприємства на ринку; прибуток і переваги, отримані внаслідок порушення; розмір і цінність товарів, на які вплинуло порушення; реальна економічна здатність приносити значну шкоду іншим операторам ринку; умисне або ненавмисне порушення; порушення вчинено вперше або вже мало місце.

Тривалість порушення – це період часу з моменту створення картелю, початку зловживання домінуючим становищем або початку узгоджених дій до завершення незаконної поведінки.

Відповідно до методу, зазначеного у Рекомендаціях, спочатку на основі таких характеристик, як серйозність і тривалість, визначається базовий розмір штрафу. Потім цей розмір коригується виходячи з наявності або відсутності пом'якшуючих або обтяжуючих обставин.

Комісія і суди розробили три категорії порушень відповідно до вищезазначених критеріїв. Вони включають незначні, серйозні і дуже серйозні порушення.

До незначних порушень відносяться обмеження торгівлі, зазвичай вертикального характеру, які мають незначний вплив на ринок Співтовариства. Ймовірні штрафи для них становлять від 1000 до 1 млн Євро.

До серйозних порушень часто відносять горизонтальні чи вертикальні обмеження того ж типу, що і в незначних порушеннях, але більш серйозні, з більш широким впливом на ринку і наслідками у значних частинах спільного ринку Співтовариства. Крім того, це можуть бути такі зловживання домінуючим становищем, як відмова в постачанні, дискримінація, відключення, знижки за вірність, які домінуючі фірми роблять для усунення з ринку конкурентів, і т. і. Ймовірні штрафи – від 1 до 20 млн Євро.

До дуже серйозних порушень зазвичай відносяться такі горизонтальні обмеження, як цінові картелі, розподіл ринку або інші дії, які загрожують нормальному функціонуванню єдиного ринку; явні зловживання домінуючим становищем з боку підприємств, які є монополістами. Можливі штрафи – від 20 млн Євро.

Оцінюючи серйозність порушень, Комісія бере до уваги природу порушення, його реальний вплив на ринок, якщо цей вплив можна виміряти, а також розмір відповідного географічного ринку. Фіксація цін, розподіл ринку та узгоджені дії проти конкурентів за своєю природою завжди вважалися в Європі дуже серйозними порушеннями, навіть якщо їх реальний вплив на ринок не можна виміряти.

На другому етапі Комісія враховує реальну економічну можливість підприємства заподіяти значну шкоду конкуренції. Після цього для кожної категорії буде встановлена реальна початкова сума в залежності від ступеня серйозності.

Реальна сума буде вказана в залежності від тривалості порушення. За тривалістю порушення також поділяються на три категорії: порушення невеликої тривалості (менше року) не призводять до збільшення суми; порушення середньої тривалості (від 1 до 5 років) призводять до збільшення суми, яка не перевищує 50%; порушення великої тривалості (більше 5 років) призводять до збільшення суми до 10 % за кожен рік і 5 % за кожні півроку від суми, нарахованої за серйозність. Сума, розрахована за серйозність, разом з додатковою сумою за тривалість порушення становить базову суму. На першому етапі серйозність порушення зазвичай визначається залежно від типу антиконкурентної поведінки і його впливу на ринок. Індивідуальну поведінку порушника, яка має значення для його участі в порушенні і його мотивації, розглядають на третьому етапі.

Результати цього розгляду можуть привести до збільшення базової суми. Оскільки обтяжуючі обставини в кожному випадку різні, у «Рекомендаціях» наведено лише короткий список прикладів: повторність вчинення порушення; відмова співпрацювати з Комісією або спроби перешкодити розслідуванню, яке вона проводить; роль лідера чи ініціатора порушення; необхідність у підвищенні штрафу для того, щоб він перевищив прибуток, незаконно отриманий в результаті порушення, коли є об'єктивна можливість оцінити цей прибуток.

Комісія бере до уваги не тільки обтяжуючі обставини, але й пом'якшувальні, що можуть призвести до зменшення базової суми. Це виняткова пасивна роль у порушенні; невиконання незаконних дій; припинення порушення відразу ж після втручання комісії та ін.

Враховуючи викладені вище проблеми застосування штрафних санкцій за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства в Україні та позитивний досвід Комісії, доцільно визначити в нормативних актах логічну послідовність впливу різних факторів на розмір штрафу.

Необхідно вважати основними критеріями для визначення розміру штрафу серйозність і тривалість порушення. Перше визначається видом порушення (зловживання монопольним становищем або антиконкурентні дії суб'єктів господарювання) і негативним впливом на конкуренцію і споживачів, а також розміром територіальних меж ринку. Друге – тривалістю порушення: з моменту початку антиконкурентних узгоджених дій або зловживання монопольним становищем до їх завершення. За тривалістю порушення можна розділити на три категорії: до 1 року – не призводить до збільшення штрафу; від 1 до 5 років – призводить до збільшення штрафу на 50%, більше 5 років – призводить до збільшення штрафу на 10% за кожен рік.

Відповідно до цих критеріїв доцільно розробити п'ять категорій порушень, в кожній з яких визначити ймовірні мінімальні і максимальні розміри штрафів. Дані категорії складатимуть базову суму штрафів. Збільшення або зменшення базового розміру штрафу здійснюється з урахуванням обтяжуючих та пом'якшуючих обставин. До перших може відноситися повторність вчинення порушення, невизнання факту порушення, відмова у сприянні розслідуванню, створення перешкод антимонопольним органам. До других, належить вчинення порушення вперше, визнання факту порушення, припинення порушення до прийняття рішення по справі, добровільне відшкодування збитків, сприяння в розслідуванні справи, фінансове становище відповідача.

Зазначені положення повинні доповнити п. 32 Правил розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції [346].

Крім того, доцільно доповнити ст. 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції» п. 8 такого змісту: «При визначенні розміру штрафу приймається до уваги серйозність і тривалість правопорушення».

#### ***4.5. Конкуренвні можливості України під час здійснення державних закупівель***

На сьогодні в умовах глобалізації ринки практично всіх країн стають більш відкритими для можливих учасників. Будь-яке обмеження доступу до них сприймається негативно. Однак, до тепер залишаються значні їх сегменти, які внаслідок своєї специфіки у значній мірі є закритими. Найбільш показовим серед них є ринок державних закупівель. Особливість відносин, що складаються у сфері здійснення держзакупівель, пояснюється наступним. По-перше, вони спрямовані на задоволення особливої категорії потреб – державних; по-друге, здійснюються за рахунок державних коштів, що вимагає забезпечення механізмів найбільш раціонального та ефективного їх витрачання; по-третє, держзакупівлі, як правило, використовуються для досягнення цілей у соціальній, політичній та економічних сферах.

Втім, враховуючи той факт, що обсяги держзакупівель, як правило, становлять в середньому 20% від ВВП у розвинених країнах та від 9% до 20% ВВП у країнах, що розвиваються [347], за ініціативи найбільш розвинених держав світу, які шукають додаткові ринки збуту для власних товарів, робіт та послуг, посилюється політика щодо лібералізації даного сегменту ринку.

На даний час Україна знаходиться у епіцентрі двох інтеграційних процесів у сфері державних закупівель. По-перше, під час приєднання до СОТ Україна взяла зобов'язання почати переговори з набуття членства в Угоді СОТ про державні закупівлі (далі – УДЗ), яка на відміну від головних обов'язкових Угод СОТ є багатосторонньою угодою, що застосовується тільки до тих членів СОТ, які прийняли рішення стати її членом [348]. Розпорядженням КМУ «Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ» започаткування переговорів з питань приєднання України до УДЗ було визначено в якості першочергового заходу пов'язаного із виконанням зобов'язань у СОТ [349]. І вже 30.08.2012 р. Міністерство економічного розвитку та торгівлі ініціювало переговори з приєднання до УДЗ. Отже, Україна має привести вітчизняне законодавство у відповідність до вимог УДЗ та підготувати свою пропозицію сфери охоплення Угодою.

По-друге, у лютому 2008 р., після набуття нашою країною членства в СОТ, ЄС і Україна розпочали переговори про поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (далі – ПВЗВТ) як ключовий елемент Угоди про асоціацію. 30.03.2012 р. глави делегацій ЄС та України парафували текст Угоди про асоціацію, у тому числі й окремі положення про створення ПВЗВТ. У цьому контексті 19.07.2012 р. головні переговорники щодо торговельних питань з обох сторін парафували частину Угоди стосовно створення ПВЗВТ. ЄС і Україна спільно зобов'язалися вжити подальших дій, необхідних для завершення укладення Угоди про асоціацію. Глава 8 Розділу IV та Додаток XXI Угоди про

асоціацію присвячена відносинам у сфері здійснення державних закупівель, що передбачають лібералізацію ринку держзакупівель та гармонізацію вітчизняного законодавства з основними вимогами Договорів ЄС та детальними положеннями Директив ЄС з держзакупівель. І хоча підписання Угоди про асоціацію на даний час призупинено, згідно нормативно-правових актів, зокрема Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС, виступає однією із основних засад зовнішньої політики нашої країни. Переговори з ЄС щодо підписання Угоди про асоціацію можуть бути відновленими. Отже, Україна у разі підписання Угоди про асоціацію буде зобов'язана імплементувати базові елементи Директив ЄС з державних закупівель до національного законодавства протягом встановленого у Додатку XXI до Угоди перехідного періоду. Включення державних закупівель до процесу інтеграції в рамках ЄС та СОТ обумовлюється тим, що вони складають істотний за об'ємом сектор економіки. Адже Україна має значний за обсягами ринок державних закупівель. Згідно статистичних даних загальна вартість закупівель у 2010 р. складала 172 млрд грн [350], у 2011 р. – 325 млрд грн [367], і у 2012 р. – аж 428 млрд грн [351].

Проблемам потенційного приєднання України до Угоди про асоціацію та приведення законодавства із здійснення держзакупівель у відповідність до норм ЄС присвячено праці таких вітчизняних авторів як О. Турченко [352], О. Шатковського [353], а також зарубіжних науковців, зокрема, О. Постнікової [354], С. Алянака [355] та ін.

Окремим питанням щодо можливих наслідків від приєднання до УДЗ присвячено роботи таких зарубіжних авторів, як С. Арроусмітт [356], Р. Андерсена [357], П. Ванга [358] та ін. Разом з тим, враховуючи наміри України приєднатися до УДЗ та підписати Угоду про асоціацію з ЄС, є необхідним дослідити, як проблеми, що існують у системі державних закупівель СОТ та ЄС, можуть вплинути на законодавство та функціонування системи держзакупівель саме в Україні, а також розробити пропозиції щодо способів захисту вітчизняних товаровиробників від потенційних негативних наслідків, що можуть виникнути після набуття членства у зазначених Угодах. Адже, у вітчизняній науковій літературі дане питання не було предметом дослідження.

Основним законом, що регулює відносини у сфері державних закупівель, є Закон України «Про здійснення державних закупівель» (далі – Закон про держзакупівлі). Він встановлює правові та економічні засади придбання товарів, робіт і послуг за державні кошти. Даний Закон спрямований на створення конкурентного середовища при здійсненні державних закупівель та ефективного і раціонального використання державних коштів. Важливою подією у сфері здійснення державних закупівель стало ВРУ 24.05.2012 р. Закону України «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності» (далі – Закон про державні закупівлі в окремих сферах господарської діяльності) [359], який встановлює порядок проведення

закупівель для суб'єктів, що є замовниками та провадять діяльність у сферах, визначених Законом України «Про природні монополії» [360].

Угода про асоціацію з ЄС та УДЗ:

1) спрямовані на максимальну лібералізацію ринку державних закупівель, в основі всіх правил лежать два основних принципи: недискримінації та найбільшого сприяння;

2) містять особливості у застосуванні: а) УДЗ охоплюються тільки ті закупівлі, які визначені у Додатку I кожної Сторони. У свою чергу цей Додаток включає в себе 5 окремих Додатків. Додаток 1 визначає організації, що підпорядковані центральним урядовим органам; Додаток 2 – організації, що підпорядковані місцевим урядовим органам; Додаток 3 містить всі інші організації, які здійснюють закупівлі згідно Угоди. У Додатку 4 закріплюється перелік послуг, у Додатку 5 – перелік будівельних послуг, закупівля яких здійснюється згідно УДЗ. Тобто, кожна країна, яка приєднується до УДЗ, повинна самостійно сформулювати свій перелік організацій, що здійснюватимуть закупівлі відповідно до вимог УДЗ, та товарів, робіт і послуг, які підпадатимуть під дію Угоди; б) Угода про асоціацію застосовується до закупівель як вони визначені у основних Директивах з держзакупівель: у Директиві №18 щодо закупівель у «класичному» державному секторі «Про координацію процедур з проведення тендерів на укладення контрактів на виконання робіт, постачання товарів і надання послуг» (далі – Директива 2004/18) [361] та у Директиві щодо закупівель у комунальному секторі – «Про координацію процедур закупівель суб'єктами, що здійснюють свої діяльність у водному, енергетичному, транспортному та поштовому секторах» (далі – Директива 2004/17) [362].

Крім того, Угоди застосовуються тільки до закупівель, що перевищують встановлені порогові показники. В УДЗ такі показники різняться залежно від виду закупівель і рівня урядових органів, які здійснюють закупівлю. Наприклад, для організацій, визначених у Додатку 1, загальний пороговий показник становить 130 тис. Спеціальних прав запозичень\* (далі – СПЗ) для товарів та послуг. Для організацій із Додатків 2 та 3 порогові показники складають 200 тис. СПЗ та 400 тис. СПЗ відповідно. Окремий пороговий показник, який більшістю Сторін встановлений на рівні 5 млн СПЗ, застосовується до всіх організацій у разі закупівлі робіт [363]. Директиви ЄС з державних закупівель також застосовуються тільки до тих закупівель, які є вищими за встановлені показники. У Додатку XXI-Р до Угоди про асоціацію визначені порогові показники, які будуть застосовуватися у відносинах між Україною та ЄС під час здійснення держзакупівель. У цьому контексті слід зазначити, що показники, які закріплені ЄС в УДЗ та в Угоді про асоціацію з Україною є майже ідентичними з незначною різницею.

---

\* Спеціальні права запозичення – міжнародний резервний актив, створений МВФ з метою доповнення існуючих міжнародних резервних активів, який являє собою «кошик» із чотирьох провідних валют (долар США, Євро, Японська єна та Фунт стерлінгів), склад яких переглядається кожні п'ять років. Вартість спеціальних прав запозичення визначається щоденно. Має тільки безготівкову форму у вигляді записів на банківських рахунках, банкноти не випускалися.



Щодо співвідношення зазначених угод та впливу євроінтеграційних прагнень України на участь нашої держави в УДЗ, слід зазначити наступне.

У разі підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна має зобов'язання впродовж встановленого в Угоді про асоціацію перехідного періоду реформувати законодавство з держзакупівель згідно вимог ЄС. Потенційними наслідками такої ситуації виступатиме фактична пріоритетність для України правил з держзакупівель ЄС, ніж УДЗ. Це пояснюється досвідом членства в УДЗ країн ЄС та ЄАВТ, які мають укладену з ЄС Угоду про європейську економічну зону, і приведене законодавство у відповідність до вимог ЄС.

ЄС у своїх Додатках зі сфери охоплення УДЗ закріпив основні визначення та правила з власних Директив, що регулюють відносини у сфері здійснення державних закупівель. Наприклад, у Додатку 1 щодо організацій, підпорядкованих центральним урядовим органам, ЄС наведено власне визначення державних підприємств, замовників, що має досить складну концепцію. Цим же шляхом пішли і країни-члени ЄАВТ. Отже, ЄС за участі в УДЗ закріпив пріоритетність власних правил під час здійснення державних закупівель.

Враховуючи той факт, що значна кількість питань щодо УДЗ, на практиці вирішується саме на підставі двосторонніх переговорів, а не основних правил, закріплених в Угоді, кожна країна-учасниця може встановлювати у власних Додатках зі сфери охоплення положення з національного законодавства. Наприклад, Канада у Додатку закріпила власне визначення державних закупівель, згідно якого до них не відносяться закупівлі між двома державними замовниками чи державними підприємствами. Така тенденція робить УДЗ обов'язковою лише на рівні базових принципів – недискримінації та найбільшого сприяння, залишаючи процедурні правила на розсуд країн-учасниць, що значно ускладнює доступ до ринків внаслідок відсутності уніфікованих міжнародних правил у сфері держзакупівель.

Оскільки основною метою як УДЗ, так і Угоди про асоціацію є лібералізація ринків державних закупівель, що передбачає передусім забезпечення вільного взаємного доступу до нього, є необхідним проаналізувати хто і кому і для якої продукції відкриває даний ринок.

1) *Ринок держзакупівель ЄС.* Європейський союз завжди заявляє, що ЄС забезпечує максимальний доступ іноземних постачальників до власного ринку держзакупівель. Як зазначає Європейська комісія та уряди деяких країн ЄС, зокрема, Франції, Німеччини та Італії, у той час як ринок держзакупівель ЄС є одним з найбільш відкритих у світі, США та Японія до сих пір встановлюють торговельні бар'єри для доступу іноземних товарів та послуг на власні ринки [364, с. 671]. Свою скаргу Європейська комісія обґрунтовує тим, що майже 85% європейського ринку держзакупівель в обсязі 352 млрд Євро є відкритим для іноземних постачальників, і лише 32% американського (178 млрд Євро) та 28% японського (27 млрд Євро) ринків держзакупівель є доступними для постачальників з інших країн [365]. Втім, не слід переоцінювати рівень відкритості ринку закупівель ЄС, адже статистичні дані та практика свідчать

про протилежне. За підрахунками Європейської комісії компанії, які здійснюють свою діяльність у сфері державних закупівель, представляють приблизно 25% ВВП ЄС та 31 млн робочих місць [366]. Отже, ЄС сприятиме захисту такого значного сегменту ринку.

Дійсно, як показує проведене зарубіжними авторами дослідження, коефіцієнт проникнення (penetration ratios) на ринок держзакупівель ЄС у 2009 р. склав 4,5, у той час як такий показник, наприклад, у Тайвані становив 11,9, у Південній Кореї – 11,2 [367, с. 7]. ЄС активно застосовує значну кількість як прямих, так і непрямих способів захисту власного ринку держзакупівель від іноземних постачальників.

Наприклад, на сьогодні у ЄС є досить розповсюдженим явищем проведення так званих «зелених державних закупівель» (далі – ЗДЗ), що виступатимуть в якості одного з основних бар'єрів для отримання українськими постачальниками доступу на ринок держзакупівель ЄС, адже в Україні такі закупівлі майже не здійснюються. Поняття ЗДЗ визначено в Повідомленні Європейської Комісії як «державні закупівлі для поліпшення стану довкілля» та «процес, в якому замовники прагнуть здійснити закупівлю товарів, виробів послуг з більш кращими екологічними характеристиками протягом усього їх життєвого циклу у порівнянні з продукцією аналогічного функціонального призначення». ЗДЗ є добровільним механізмом, тому кожна держава та державні органи влади можуть визначати, в якій мірі його застосовувати задля інтеграції екологічної політики та удосконалення системи інтегрованого екологічного управління [368]. Кожний рік державні замовники ЄС витрачають приблизно 2 трлн євро (19% від ВВП ЄС) на держзакупівлі. Більша частина зазначених коштів спрямовується у такі сектори, як транспорт, будівництво та продовольчі товари, які вважаються такими, що мають найбільший вплив на навколишнє середовище [369].

У 2010 р. у ЄС було схвалено стратегію «Європа-2020», яка визначає серед рушійних чинників економічного розвитку ефективне використання ресурсів. Саме державні закупівлі відіграють головну роль для досягнення зазначеної цілі. У цьому контексті Європейська комісія зазначила, що державні замовники мають сприяти здійсненню зелених закупівель для підтримки переходу до більш ресурсозберігаючої економіки [370, с. 9]. У 2011 р. Європейською комісією було представлено Зелену книгу з модернізації політики ЄС у сфері державних закупівель [371]. У ній зазначено, що для виконання Стратегії «Європа-2020» енергетичний критерій (щодо ефективності, поновлювальних джерел) повинен бути використаний у всіх державних закупівлях робіт або послуг). Крім того, Комісією визнано необхідність встановлення як обов'язкових вимог до товарів або послуг (наприклад, максимальні рівні для використання енергії, шкідливих речовин для навколишнього середовища), так і альтернативних (наприклад, 60% всіх закупівель мають бути екологічно чистими). Так, на даний момент у Директиві 2009/33/ЄС з підтримки чистого та енергоефективного дорожнього транспорту закріплено обов'язок державних замовників враховувати вплив на навколишнє

середовище при прийнятті рішення щодо присудження договору про закупівлю [372].

На сьогодні, більшість країн ЄС вже активно здійснюють ЗДЗ. Наприклад, у Данії та Швеції щорічний рівень таких закупівель становить близько 40% від загальних бюджетних витрат. Адже, положення Директив ЄС дозволяють: включати екологічні вимоги у технічній специфікації (Стаття 23 (b) Директиви 2004/18); застосовувати екологічні критерії для програм екологічного маркування (Стаття 23 (6)); встановлювати додаткові умови соціального та природоохоронного змісту (Стаття 26); вимагати від суб'єктів господарювання підтвердження дотримання своїх природоохоронних зобов'язань та покращених екологічних характеристик товарів, робіт та послуг (Стаття 27); вимагати від суб'єктів господарювання підтвердження результативності заходів з охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів (Статті 48 (2) / і 50). Крім того, судова практика Європейського суду підтримує необхідність впровадження та здійснення ЗДЗ, які у більшій мірі є дискримінаційними за своєю природою.

Показовою є справа Європейського суду *Concordia Bus Finland* [373]. Вона стосувалася присудження державного контракту у сфері роботи міської автобусної мережі. До пропозиції потенційних постачальників висувалися наступні критерії: ціна, якість і стан автобусного парку та ступінь відповідності вимогам з охорони навколишнього середовища. Місто Гельсінкі отримало вісім пропозицій, з яких контракт було присуджено постачальнику НКЛ. *Concordia Bus Finland*, як учасник закупівлі, що програв, оскаржив дане рішення, звинувативши місто Гельсінкі у дискримінації шляхом присудження додаткових балів НКЛ за те, що вони мають автобуси з рівнем викидів оксиду азоту та шуму, які є нижчим відповідних меж. Втім, така скарга була відхилена на підставі того, що м. Гельсінкі надало перевагу постачальнику з автобусами, що мають низький рівень забруднення. Національний суд визнав за необхідне проаналізувати, чи Директиви ЄС з держзакупівель дозволяють включення екологічних критеріїв під час процедури присудження контрактів.

Європейський Суд постановив, що замовники можуть брати до уваги різні критерії на стадії визначення переможця закупівельної процедури. Крім того, такі критерії не обов'язково повинні мати чисто економічну природу. Суд провів паралель з Договорами ЄС, вказуючи на ст. 11 Договору про функціонування ЄС, що вимагає інтеграцію екологічних вимог у визначення та здійснення політики та діяльності Співтовариства.

Подальша судова практика притримується вищезазначеної позиції. Наприклад, у справі «*PreussenElektra*» законодавство Німеччини встановлювало вимогу постачальникам електроенергії закуповувати тільки електроенергію, що вироблена з відновлювальних джерел, у межах їх області постачань. Європейський суд постановив, що не зважаючи на усунення від здійснення таких закупівель постачальників електроенергії з інших країн-членів ЄС, зазначена вимога не визнається такою, що суперечить правилам ЄС з підстав її спрямованості на захист навколишнього середовища, зокрема, зменшення

викидів парникових газів, а отже сприяє захисту здоров'я та життя людей, тварин та рослин [374].

Іншим обмеженням доступу на ринок держзакупівель ЄС є встановлення високих порогових показників. Законодавство України з державних закупівель, зокрема, Закон про держзакупівлі та Закон про державні закупівлі в окремих сферах господарської діяльності, також застосовується лише за умови, що вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує встановлені порогові показники. Втім, показники, які закріплені в Угоді про асоціацію і будуть застосовуватися у відносинах між Україною та ЄС під час здійснення держзакупівель, є значно вищими, за ті, які на даний момент закріплені у законодавстві України (див. табл.).

### Порогові показники згідно Угоди про асоціацію між Україною та ЄС

Вид закупівель	Згідно Угоди про асоціацію	Згідно Закону про держзакупівлі, та Закону про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності
Закупівля товарів та послуг	206 000 Євро (2 133 768 грн) <sup>2</sup>	9 650 Євро (100 000 грн) у будівництві – 28 900 Євро (300 000 грн)
Закупівля робіт	5 150 000 Євро (53 344 215 грн)	96 540 Євро (1 000 000 грн)
Закупівля товарів та послуг у комунальному секторі (для ЄС), у сфері діяльності природних монополій (для України)	412 000 Євро (4 267 537 грн)	9 650 Євро (100 000 грн) у будівництві – 28 900 Євро (300 000 грн)
Закупівля робіт у комунальному секторі (для ЄС), у сфері діяльності природних монополій (для України)	5 150 000 Євро (53 344 215 грн)	96 540 Євро (1 000 000 грн)

Вищенаведені у таблиці дані свідчать про високу вартість закріплених в Угоді про асоціацію порогових показників. З одного боку, це дозволяє не застосовувати правила Директив ЄС до значної кількості державних закупівель, що здійснюються в Україні. Втім, як зазначено в Угоді про асоціацію, після реалізації останнього етапу адаптації законодавства, Сторони розглянуть можливість взаємного надання доступу до ринків стосовно закупівель, вартість яких є навіть нижчою, ніж порогові значення, визначені у додатку XXI-Р до цієї Угоди. Крім того, навіть при здійсненні закупівель на суму, що є меншою за порогові показники, необхідно дотримуватися основних принципів Договорів ЄС що недискримінації, вільного руху товарів, робіт та послуг. А вимога привести вітчизняне законодавство до вимог ЄС значно полегшує доступ постачальників з ЄС навіть до закупівель України, які є нижчими за порогові показники.

Однак, якщо говорити про найближчі перспективи надання взаємного доступу до ринків державних закупівель як України так і ЄС, зазначені порогові

<sup>2</sup> Курс валют станом на 04.08.2013 р.

показники є досить високими для вітчизняних постачальників, щоб брати участь у закупівлях в країнах-членах ЄС. Так, згідно річного огляду державних закупівель за 2010 р. Європейської комісії [375], найбільша кількість державних закупівель, що за вартістю перевищували порогові показники, була встановлена у Великобританії – 109,8 млрд Євро, у Франції – 66,71 млрд Євро, у Німеччині – 32,85 млрд Євро, у Італії – 53,12 млрд Євро, у Нідерландах – 34,06 млрд Євро. При цьому, найменша кількість закупівель, що за вартістю перевищували порогові показники, зафіксована у Литві – 1,33 млрд Євро, у Естонії – 1,51 млрд Євро, у Болгарії – 2,30 млрд Євро, у Латвії – 2,06 млрд Євро, на Кіпрі – 0,90 млрд Євро. Зазначені дані свідчать про обмежені можливості доступу постачальників з країн, що розвиваються, на ринки вищевказаних розвинених країн через високу вартість договорів про закупівлю.

Говорячи про необхідність відкриття ринку держзакупівель України у контексті її євроінтеграційних прагнень, необхідно проаналізувати статистичні дані щодо ступеню відкритості такого ринку ЄС. Слід зазначити, що досить важко отримати доступ до офіційної статистики про здійснені закупівлі у рамках ЄС. Надається лише часткова інформація за минулі роки. Втім, виходячи з наявних даних, можна зробити певні узагальнення щодо ступеню відкритості ринку державних закупівель ЄС. Європейська комісія зазначає, що вартість закупівель у 2010 р., яка була обчислена із опублікованих у офіційному джерелі ЄС запрошень до участі у держзакупівлях, складала приблизно 447 млрд Євро, тобто 3,7% ВВП ЄС. Це вартість закупівель, що здійснювалися згідно правил ЄС, тобто перевищували встановлені у законодавстві ЄС порогові показники. Однак, для повноцінної оцінки відкритості ринку держзакупівель ЄС є необхідним проаналізувати і вартість закупівель, які не охоплювалися Директивами ЄС. Така інформація є неповною, адже подана за 2010 р. лише 18 членами ЄС. Отже, вартість закупівель, що була нижчою за порогові показники, складала 102 млрд Євро, що навіть без врахування членів ЄС, які таку інформацію не подали, є значною сумою [376].

У 2011 р. Європейською комісією було представлено доповідь щодо транскордонних державних закупівель, які за вартістю були вищими за порогові показники ЄС за 2007–2009 рр. [377]. У зазначеній доповіді проводиться різниця між двома видами транскордонних закупівель, що були здійснені країнами-членами ЄС: 1 – прямі, які полягають у безпосередньому укладенні постачальниками договору про закупівлі з замовником, що знаходиться у іншій країні-члені ЄС та проводить там закупівлю; 2 – непрямі, за яких постачальник з однієї країни-члена ЄС перемагає у закупівлі в іншій країні-члені ЄС через створені ним там філії, дочірні компанії тощо.

Згідно даних доповіді прямі транскордонні закупівлі склали 3,5 % від загальної вартості закупівель в ЄС за 2009 р., непрямі – 13,4 %. Із договорів, що були укладені через прямі транскордонні закупівлі 88% було заключено з постачальниками із країн ЄС, а 12% – з країнами поза межами ЄС.

Державами ЄС, які складають найбільшу частку як у прямих так і непрямих транскордонних закупівель, є Німеччина – 26% всіх прямих і 25%

непрямих закупівель, Великобританія – 17% і 13% відповідно, а також Франція – 5% і 12%, Нідерланди – 10% і 11% та Австрія – 9% і 3%. Є очевидним, що з продукцією зазначених країн досить важко конкурувати. Так, за індексом глобальної конкурентоздатності Нідерланди знаходяться на 5-ому місці, Німеччина – на 6-ому місці, Великобританія – на 9-ому, Австрія – на 16-ому, Франція – на 21-ому [378].

Німецькі постачальники виграють значну, а в деяких випадках найбільшу, кількість як прямих так і непрямих транскордонних закупівель у всіх країнах ЄС, крім Мальти. Наприклад, частки договорів у прямих транскордонних закупівлях Австрії, що були укладені з учасниками з Німеччини, склали – 84%, Бельгії – 29%, Чехії – 23%, Данії – 36%, Фінляндії – 47%, Франції – 40%, Угорщини – 25%, Нідерландах – 37%, Польщі – 14%, Румунії – 33% тощо. При цьому, у прямих транскордонних закупівлях в Німеччині договори були укладені з постачальниками лише з Австрії – 51%, Великобританії – 22% та Греції – 15%. Німеччину у свою чергу цікавлять ринки збуту продукції важкого машинобудування, а також автомобілів, автобусів, с/г техніки, медичного обладнання та фармацевтичних товарів. Така ситуація вже викликала занепокоєння у багатьох країнах ЄС. Нещодавно Франція заявила, що буде намагатися обмежити доступ німецької продукції на ринки державних закупівель країн ЄС, зокрема Франції, адже «занадто» відкрита економіка Німеччини спричиняє збитки більш традиційним економікам ЄС [379].

Майже схожа ситуація склалася у Великобританії. Частки договорів, що укладені британськими постачальниками під час здійснення прямих транскордонних закупівель склали: у Ірландії – 74%, Мальті – 37%, Польщі – 46%, Данії – 26%, Німеччині – 22%, Італії – 18%, Латвії – 11%, Греції – 9%, Іспанії – 9%, Кіпрі – 11 тощо. При цьому, у прямих транскордонних закупівлях у Великобританії договори були укладені з постачальниками лише з Німеччини – 39%, Ірландії – 30% та Нідерландів – 11%. Ситуація, щодо непрямих транскордонних закупівель майже не відрізняється. У цьому контексті необхідно зазначити, що згідно останнього річного огляду державних закупівель за 2010 р., який був представлений Європейської комісією, Великобританія найчастіше з усіх країн ЄС використовує обмежувальні закупівельні процедури, які у 2010 р. були зазначені у 47% всіх повідомлень про закупівлю Великобританії.

У цей же час, на основі наведених у вищезазначеній доповіді Європейської комісії даних можна зробити висновок про незначну кількість договорів, що укладені шляхом здійснення транскордонних закупівель, у інших країнах ЄС, особливо пострадянських держав та інших країн, що розвиваються.

Наприклад, у транскордонних закупівлях *Латвії* найбільшу частку виграли постачальники з Німеччини – 50%, з Великобританії – 11%, з Данії – 7% та з Литви – 15%. Втім, країнами, де постачальники Латвії змогли укласти договори закупівель виступають тільки Литва – 35% та Естонія – 3%.

У транскордонних закупівлях *Естонії* найбільшу частку договорів було укладено з учасниками з Фінляндії та Німеччини – 35% і 23% відповідно, 14% –

з Великобританії та 12% – з Данії. При цьому, найбільша кількість контрактів естонськими постачальниками була заключена тільки у Фінляндії та Латвії – 14% та 6% відповідно.

Що стосується *Литви*, то найбільша частка договорів була укладена з постачальниками з Латвії та Німеччини – 35% і 18% відповідно; 8% – з Нідерландів та по 6% – з Австрії, Естонії та Італії. У той час, учасники з Литви уклали лише 15% договорів у Данії та 15% у Латвії.

У *Польщі* найбільша кількість договорів, що були укладені під час здійснення прямих транскордонних закупівель, припадає на постачальників з Німеччини – 14%, Франції – 10%, Італії – 16%, Великобританії – 46% та 5% з Нідерландів. При цьому, учасники з Польщі уклали договори з закупівель у Чехії – 16%, Литві – 5% та Угорщині – 4%.

*Угорщина* майже взагалі не уклала договори у інших країнах ЄС. Лише у Кіпрі – 5% та Румунії – 3%. У той же час іноземні постачальники отримали доступ до контрактів Угорщини: 17% – з Австрії, 25% – з Німеччини, 25% – з Нідерландів, 6% – з Чехії, 5% – з Франції.

З постачальниками із *Болгарії* взагалі не було укладено жодного контракту. Втім, основна частина договорів під час здійснення прямих транскордонних закупівель у Болгарії була віддана учасникам із Австрії – 74% та Німеччини – 13%. Щодо непрямих транскордонних закупівель – 62% – з Німеччини та 26% – з Нідерландів.

На основі вищенаведених даних можна зробити висновок про незначні обсяги транскордонних закупівель, які були проведені у 2009 р. серед країн ЄС, – майже 17% від загальної вартості закупівель, які перевищували порогові показники, що свідчить про достатню закритість ринку держзакупівель ЄС. Втім, цей відсоток в основному припадає на такі країни як Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди, Австрія та Італія, які уклали договори про закупівлю, що проводились у інших країнах, у більшій частині, що розвиваються, які у свою чергу майже взагалі не отримали контрактів у зазначених розвинених країнах. Це свідчить про можливий односторонній, а не взаємний доступ до ринків держзакупівель, з чим може зіткнутися й Україна. Адже, за місткістю ринку наша країна займає 38 місце, а за індексом глобальної конкурентоздатності Україна знаходиться аж на 73 місці [380].

## 2) Ринок державних закупівель СОТ

На сьогодні більшість країн СОТ не є членами УДЗ. Учасницями УДЗ виступають переважно розвинені країни: США, Японія, Канада [381]. Сторонами Угоди зі статусом країн, що розвиваються, є Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Ізраїль, Вірменія, Тайвань, Аруба. Однак, більшість з них вже досягли рівня економіки розвинених країн [382, с. 292]. Втім, не зважаючи на формальну гнучкість правового регулювання держзакупівель у рамках СОТ шляхом закріплення необов'язковості УДЗ, фактично дана Угода поступово набуває примусового характеру. Через незацікавленість інших країн у членстві в Угоді, а отже у відмові від преференційної політики у сфері держзакупівель, головні учасники УДЗ встановлюють зобов'язання з приєднання до Угоди як

одну з умов набуття членства у СОТ [383, с. 66]. Такі країни як Китай, Саудівська Аравія, Грузія, Йорданія, Киргизька Республіка, Республіка Молдова, Оман, Панама, Російська Федерація і Україна взяли на себе обов'язок розпочати переговори з приєднання до УДЗ під час вступу до СОТ.

Вважається, що однією з основних переваг приєднання України до УДЗ є отримання гарантованого доступу до значних за обсягами ринків країн-учасниць УДЗ [384, с. 73]. Згідно наявної статистичної інформації (тільки за 2008 р.) загальний розмір ринку державних закупівель СОТ оцінюється у 1,6 *трлн* дол. США. Це дорівнює об'єму 2,64% світового ВВП. Більш того, приєднання до Угоди у 2009 р. Тайваню привносить додаткові закупівельні можливості, які оцінюються у 20 *млрд* дол. США [385, с. 117]. А 15.09.2011 р. ще одним учасником Угоди стала Вірменія.

Отже, формально для українських постачальників зовнішній ринок державних закупівель УДЗ є значним, однак фактично він є майже закритим. Доступ до нього є обмеженим, що досягається шляхом активного застосування Сторонами УДЗ як прямих так і непрямих способів захисту.

*По-перше*, закріплені Сторонами УДЗ порогові показники для українських постачальників є високими. Наприклад, на даний час такий показник серед країн-учасниць УДЗ для закупівель товарів та послуг організаціями, що підпорядковані центральним урядовим органам складає, 130 тис. СПЗ, що згідно офіційного курсу на 16.05.2013 р. становить приблизно 195 тис. дол. США, що у гривнях дорівнює 1,6 *млн*. А для організацій, які здійснюють свої закупівлі згідно УДЗ і визначені у Додатку 3, такий пороговий показник становить 400 тис. СПЗ (приблизно 600 тис. дол. США, відповідно у гривнях – 4,8 *млн*). Найбільш високі порогові показники встановлені щодо робіт. Так, більшість Сторін закріпила їх на рівні 5 *млн* СПЗ (приблизно 7,5 *млн* дол. США – 60 *млн* грн). Японія та Південна Корея у свою чергу щодо будівельних робіт для організацій, які підпорядковані місцевим урядовим органам (Додаток 2), та організацій, що закріплені у Додатку 3, встановили пороговий показник вартістю у 15 *млн* СПЗ (приблизно 23 *млн* дол. США) [386]. Тобто потенційна мінімальна вартість договору про закупівлю товарів для вітчизняного товаровиробника є високою, що перешкоджає їм брати участь у закупівлях країн-учасниць УДЗ.

*По-друге*, значна кількість закупівель, що здійснюються країнами-учасницями УДЗ, є меншими за встановлені порогові показники, а отже, не охоплюються Угодою.

Наприклад, загальні обсяги закупівель організаціями, що підпорядковані центральним органам влади (Додаток 1), у Японії у 2010 р. склали 21,8 *млрд* СПЗ, серед них вартість закупівель нижче порогових показників, тобто поза межами дії УДЗ, склали 14,8 *млрд* СПЗ, а понад порогові показники, а отже згідно УДЗ, – майже 7 *млрд* СПЗ. Із них 213 закупівель припало на іноземних постачальників, що у сумі склало лише 149,2 *млн* СПЗ. Найбільша кількість закупівель була здійснена США – 105 на суму 72,5 *млн* СПЗ, ЄС – 72 на суму 62,2 *млн* СПЗ [387].



Із закупівель, що охоплювалися УДЗ, на суму 1,7 млрд СПЗ було проведено за обмежувальними процедурами. Серед них тільки 20 закупівель вартістю 26,2 млн СПЗ було здійснено іноземними постачальниками. США придбано товарів та послуг вартістю 11,3 млн СПЗ, ЄС – 14,58 млн СПЗ, Швейцарією – 356 тис. СПЗ.

Тобто, закупівлі, що охоплюються УДЗ, складала лише 32% від загальної суми закупівель, які були проведені організаціями, що підпорядковані центральному урядовим органам. Більш того, з них значна частина була проведена за обмежувальними процедурами (25%), де постачальник запрошується закупівельною організацією індивідуально, що значно обмежує можливості українських постачальників.

*По-третє*, більшість Сторін УДЗ активно проводять преференційну політику у сфері державних закупівель. Не зважаючи на той факт, що УДЗ забороняє запровадження преференцій у сфері державних закупівель, такі країни як Канада, США та Південна Корея проводять політику підтримки малих та середніх суб'єктів господарювання під час здійснення ними державних закупівель, внаслідок чого такі організації були виключені з-під дії УДЗ. Закон про малий бізнес, прийнятий в США для захисту малих підприємств, вимагає, щоб певна кількість контрактів на державну закупівлю була зарезервована виключно для малих суб'єктів господарювання [388, с. 9]. Дані положення були закріплені Канадою, США та Південною Кореєю у власних Додатках під час переговорів з приєднання як загальні виключення зі сфери дії Угоди. Це у свою чергу також обмежує розміри ринку державних закупівель УДЗ. Ще однією країною, яка активно реалізує преференційну політику у сфері державних закупівель, хоч і у не прямій формі, є Японія. Так, органи місцевого самоврядування відіграють важливу роль у системі державних закупівель Японії. Наприклад, ними здійснюється приблизно 80% робіт, що проводяться у країні [389, с. 639]. До охоплення УДЗ закупівель Японії, на місцевому рівні активно запроваджувалася пряма преференційна політика щодо вітчизняних постачальників шляхом встановлення дискримінаційних кваліфікаційних критеріїв по відношенню до не місцевих постачальників. Більшість органів місцевого самоврядування досягли цієї мети шляхом встановлення вимоги до учасників мати філію або головний офіс на території міста для того, щоб взяти участь у його закупівлях. Наприклад, місто Акахо уклало 80% із своїх 200 договорів з 70 місцевими фірмами [390, с. 640]. І хоча УДЗ забороняє проведення зазначеної преференційної політики, у Японії на місцевому рівні все одно надається перевага вітчизняним постачальникам. Тобто існує «неписане право», що органи місцевого самоврядування віддають пріоритет місцевим фірмам. Це підтверджується статистичними даними, наданими Японією згідно ст. XIX УДЗ. Так, організаціями, що підпорядковані місцевим урядовим органам, у 2010 р. було здійснено закупівлі на суму 866 млрд тис йен. Втім, з цієї суми іноземними постачальниками надано товарів, послуг та виконано робіт лише на суму 23 млрд йен. Основними іноземними учасниками виступали організації із США, ЄС та Канади. Тобто, відсоток державних

закупівель, здійснених іноземними постачальниками складає всього 2,7%. При чому, такі дані є результатом і того, що значна частина закупівель на місцевому рівні була здійснена за обмежувальною процедурою – шляхом закупівлі в одного учасника. Сума таких закупівель складала 158 млрд йен (18% від загальної суми держзакупівель). Слід зазначити, що більша частина закупівель в одного учасника була проведена на підставі необхідності проведення додаткових поставок первісним постачальником, які призначаються або в якості часткової заміни існуючих поставок, або як розширення існуючих поставок послуг, де зміна постачальника змусила б організацію закупити обладнання чи послуги, які не відповідають вимогам взаємозамінності із наявним обладнанням чи послугами. Дана підстава застосування процедури закупівлі в одного учасника передбачена ст. XV (d) УДЗ. Як правило, такими первісними постачальниками виступають саме вітчизняні організації.

ЄС також активно проводить преференційну політику у сфері держзакупівель. Так, згідно ст. 58 Директиви 2004/17 ЄС будь-яка тендерна пропозиція, надана для укладання договору про закупівлю поставок, може бути відхилена, якщо відношення продукції третіх країн перевищує 50 % від загальної кількості продукції, що становить цю тендерну пропозицію. Під третіми країнами розуміються країни, з якими Співтовариство не уклало міжнародну чи двосторонню угоду. Однак, навіть виступаючи стороною міжнародної угоди СОТ з держзакупівель, ЄС активно захищає свій ринок державних закупівель. Наприклад, відсоток закупівель, які є меншими за порогові показники, що були проведені центральними та місцевими органами у ЄС (за 1997–2007 рр.), складав аж 83,97% [391, с. 378]. Тобто, більша частина ринку державних закупівель ЄС є недоступною для країн-членів УДЗ. При цьому ЄС заявляє, що його ринок теоретично є відкритим на 85% для країн-учасниць УДЗ, а на практиці це число є значно більшим [392].

По-четверте, під час здійснення закупівель в рамках СОТ Сторони висувають до постачальників екологічні вимоги. Як зазначають деякі автори, УДЗ запроваджує достатньо гнучкий режим для здійснення ЗДЗ без порушення умов Угоди. Це досягається як шляхом прямого виключення таких закупівель з-під дії УДЗ під час переговорів, так і відповідно до винятків зі сфери охоплення, встановлених у ст. XXIII УДЗ щодо безпеки, охорони навколишнього середовища та здоров'я [393, с. 21]. Крім того, ст. X.6 переглянутого тексту УДЗ передбачає право закупівельних організацій готувати, приймати та застосовувати технічні специфікації з метою сприяння збереженню природних ресурсів та захисту навколишнього середовища. Ст. X.9 встановлює, що критеріями оцінки пропозиції можуть виступати ціна, якість, технічні переваги, екологічні характеристики та умови поставки.

Більшість країн-учасниць УДЗ активно використовують екологічні стандарти під час проведення закупівель. Так, у Японії було прийнято Закони «Про сприяння закупівель екологічно чистих товарів та послуг» [394] та «Про сприяння укладення контрактів, які передбачають скорочення викидів парникових газів, державними та іншими замовниками» [395], які

встановлюють вимогу до замовників враховувати екологічні аспекти під час здійснення держзакупівель. Закріплено перелік товарів та критерії, яким ці товари повинні відповідати. До такої продукції віднесено: папір, канцелярські товари (олівці, ручки, гумки, лінійки, степлери тощо), офісні меблі, техніка (копіювальні машини, комп'ютери, факси тощо), мобільні телефони, кондиціонери, транспортні засоби, робочий одяг та форма тощо. Даний документ містить детальний перелік критеріїв на 266 аркушах. Наприклад, для степлерів встановлено, якщо матеріал, з якого його виготовлено, — пластик, то перероблений пластик повинен складати не менше 70% від загальної кількості використаного у виробі пластику [396]. Тільки постачальники, які зможуть запропонувати продукцію, що відповідає зазначеним критеріям, зможуть подати конкурсну пропозицію.

По-п'яте, участь українських постачальників у закупівлях країн-учасниць УДЗ ускладнюється і важкістю доступу до інформації про державні закупівлі, що плануються. Так, згідно ст. IX УДЗ повідомлення про усі випадки можливих закупівель повинні бути опубліковані у відповідних виданнях, перелік яких визначений у Додатку II до УДЗ. Більшість з країн, наприклад таких як Ліхтенштейн, Норвегія, Японія, Ісландія, не надають електронної адреси для отримання зазначеної інформації, а перелічують назви національних періодичних видань, основна частина з яких видаються державною мовою країни, не використовуючи англійську. У свою чергу Україна вже забезпечила іноземним постачальникам безперешкодний доступ до інформації про національні закупівлі шляхом закріплення у ч. 4 ст. 10 Закон про держзакупівлі обов'язку замовників розміщувати оголошення про проведення процедури закупівлі та про результати процедури закупівлі у міжнародному інформаційному виданні з питань державних закупівель Міністерства економічного розвитку та торгівлі та на його веб-порталі англійською мовою, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну: для товарів - 200 тис. Євро; для послуг – 300 тис. Євро; для робіт – 500 тис. Євро. Дане видання має назву *Announcer of the public purchasing*, яке знаходиться у легкому доступі та розміщується англійською мовою в електронному варіанті на сайті <https://tender.me.gov.ua>.

Отже, вищезазначене свідчить про обмежену конкуренцію та значну закритість ринку державних закупівель як ЄС, так і в рамках СОТ для українських постачальників, що може призвести до одностороннього відкриття ринку з боку України. Згідно офіційних статистичних даних у 2012 р. у вітчизняних державних закупівлях взяло участь всього 274 іноземних постачальників (при цьому відсутня інформація про вартість таких закупівель), однак, виходячи із намірів України приєднатися до УДЗ та підписати Угоду про асоціацію з ЄС, а отже привести законодавство у відповідність з міжнародними правилами, кількість таких постачальників може значно збільшитись. Про це свідчить практика здійснення закупівель у країні-учасниці УДЗ з економікою, що розвивається – Тайваню. Торговельні партнери вимагали приєднання Тайваню до УДЗ, як обов'язкову умову для набуття членства у СОТ

[397, с. 141]. Отже, Тайвань не мав права вибору щодо участі в УДЗ і повинен був обов'язково розпочати переговори з приєднання до Угоди. Негативні наслідки від приєднання до УДЗ проявилися під час здійснення держзакупівель організаціями, які закріплені Тайванем у Додатку 3. Так, із загальної суми 208 млрд тайванських доларів (приблизно 7 млрд дол. США) національними постачальниками було здійснено закупівель лише на суму 65 млрд тайванських доларів (31%) приблизно 2 млрд дол. США). Решта припадає на іноземних постачальників. Тільки Японією було поставлено товарів, надано послуг, виконано робіт на суму 112 млрд тайванських дол. (53%) майже 4 млрд дол. США), ЄС – 14 млрд тайванських дол. (7%) 512 млн дол. США), США – на 7 млрд тайванських дол (3,7%) 241 млн дол. США). Як видно з наведених даних, більша частина державних закупівель (майже 65%), що були проведені організаціями з Додатку 3 Тайваню, була здійснена саме іноземними постачальниками. Для порівняння: у період 2005–2007 рр. до моменту приєднання Тайваню до УДЗ (2009 р.) постачальники з інших країн здійснили 26% закупівель від загального обсягу держзакупівель країни [398, с. 146]. Це може свідчити про потенційну небезпеку для України у разі відкриття свого ринку державних закупівель, коли країни з розвинутою економікою знайшли додатковий ринок збуту власних товарів, робіт та послуг у країні, що розвивається, постачальники якої не в змозі конкурувати на рівних умовах з постачальниками з провідних країн світу.

Отже, вищенаведене вказує на нагальну необхідність заздалегідь захистити вітчизняний ринок держзакупівель від можливих негативних наслідків від приєднання до УДЗ та підписання Угоди про асоціацію. У цьому контексті існує необхідність закріплення відповідних норм у законодавстві України із здійснення держзакупівель та зовнішньоекономічну діяльність. Адже, по-перше, не передбачено жодних механізмів підтримки національних товаровиробників у разі можливого застосування іноземними державами прямих та непрямих способів захисту своїх ринків закупівель.

По-друге, історія та тенденція розвитку законодавства з держзакупівель України свідчить про можливість максимального відкриття національного ринку та повної відмови від преференційної політики у сфері держзакупівель. Так, починаючи ще з 1996 р. майже у всіх нормативно-правових актах, що регулювали відносини, які склалися у сфері здійснення державних закупівель, закріплювалися норми щодо підтримки у різних формах певних груп вітчизняних товаровиробників, наприклад, суб'єктів малого підприємництва та підприємств громадських організацій інвалідів та установ виконання покарань, інших підприємств, створених для забезпечення виконання завдань Державної кримінально-виконавчої служби тощо [399; 400].

Іноді нормативні акти встановлювали пряму заборону на закупівлю товарів, робіт та послуг іноземного походження. Так, 04.06.1996 р. було прийнято Постанову КМУ «Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження», у першій редакції якої було встановлено, що кошти Державного бюджету України і позабюджетні

кошти, які виділяються на закупівлю товарів для державних потреб, використовуються на придбання цих товарів лише у вітчизняних виробників. А використання зазначених коштів на закупівлю товарів імпортного походження для державних потреб може здійснюватися лише на підставі рішення Прем'єр-міністра України, що прийматиметься за поданням Міжвідомчої комісії з питань регулювання закупівлі товарів для державних потреб, якщо відповідні товари не можуть бути виготовлені на підприємствах України або ціна імпортних товарів значно нижча за ціну товарів вітчизняних виробників [401]. І перший Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 22.02.2000 р., який регулював відносин, що складаються під час здійснення закупівель, також закріплював умови захисту вітчизняного виробника [402].

Втім, при прийнятті у 2010 р. Закону про держзакупівлі Україна повністю відмовилася від преференційної політики у сфері здійснення державних закупівель, мотивуючи це необхідністю приведення вітчизняного законодавства у відповідність до стандартів ЄС та взятих зобов'язань у найближчому часі приєднатися до УДЗ. Так, ст. 3 Закону про держзакупівлі визначає недискримінацію учасників як принцип здійснення закупівель; ст. 5 Закону про держзакупівлі закріплює принцип рівного ставлення до вітчизняних та іноземних учасників під час здійснення закупівель, забороняючи встановлення будь-яких дискримінаційних вимог до учасників та забезпечуючи вільний доступ усіх учасників до інформації про закупівлі.

Однак, в останні часи в Україні посилюється політика, яка спрямована на захист та підтримку національних товаровиробників. Багато років поспіль Україна має негативне сальдо зовнішньої торгівлі. І у нещодавно затвердженій Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. наголошується на необхідності реалізації політики імпортозаміщення [403]. Сфера державних закупівель розглядається як один із засобів її реалізації. Це підтверджується значною кількістю законопроектів, що були внесені за останній час до ВРУ, і передбачають встановлення різних видів преференцій національним постачальникам під час здійснення закупівель. Наприклад, на сьогодні у ВРУ зареєстровано два законопроекти № 9623 та № 2091, у яких пропонується закріпити право замовника вимагати від іноземного учасника, що бере участь у процедурі закупівлі, надання та виконання послуг чи робіт з використанням вітчизняних сировини, матеріалів та робочої сили у разі, якщо предметом закупівлі є послуги чи роботи, що здійснюються на території України [404; 405]. Крім того, нещодавно було подано проект закону щодо встановлення пріоритетності державних закупівель окремої сільськогосподарської продукції у фізичних осіб-виробників [406].

При цьому, запровадження та реалізації вищезазначених пропозицій у вітчизняному законодавстві виступає проблемним питанням. Наприклад, спроби запровадити у Законі про держзакупівлі тимчасову підтримку вітчизняним виробникам одразу викликали занепокоєння як у світовій спільноті, так і серед національних законодавців. Так, 04.04.2013 р. до Закону про держзакупівлі було внесено зміни, згідно яких до переліку кваліфікаційних

критеріїв, що висуваються до потенційних постачальників, додано одну вимогу: для участі в держзакупівлях компанія повинна мати або виробництво в Україні, або сервісний центр. Цю умову встановили тимчасово – до кінця 2015 р. Таким чином, це означає, що іноземні компанії зможуть брати участь у конкурсних торгах тільки за умови, якщо вони розмістять на території України «власні виробничі потужності та/або центри обслуговування». Дані зміни було внесено з метою не тільки підтримки вітчизняних виробників, однак й для стимулювання іноземних компаній та підприємств активізувати створення виробництва та сервісних центрів в Україні. Втім, зазначена вимога одразу отримала негативну оцінку з боку ЄС. Так, у доповіді Європейської комісії про торговельні бар'єри, встановлення вищезазначеного кваліфікаційного критерію у Законі про держзакупівлі розглядається як один із головних заходів України, які обмежують міжнародну торгівлю [407]. У ВРУ також було зареєстровано законопроект щодо приведення чинного законодавства у відповідність до Конституції України та Угоди про вільну торгівлю між Україною і державами ЄАВТ шляхом виключення із Закону про держзакупівель розглянутої кваліфікаційної вимоги [408].

Як вже було розглянуто вище, державні закупівлі становлять значну частку у зовнішній торгівлі. Основним Законом України, що регулює відносини, які складаються під час здійснення зовнішньоторговельної діяльності, є Закон України «Про ЗЕД». У ст. 21 даного Закону встановлено умови розміщення державного замовлення, згідно яких закріплюється рівність прав та обов'язків іноземних суб'єктів господарювання і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Втім, виходячи із інтеграційних прагнень України, що мають своїм наслідком повну лібералізацію ринку державних закупівель, заборону встановлення преференцій вітчизняним товаровиробникам, залишається невизначеною роль державного замовлення та його функцій: задоволення як суспільних потреб (досягається підтримка вітчизняних товаровиробників та стабільність найважливіших галузей економіки, формуються стратегічні резерви держави, забезпечуються прогресивні структурно-технологічні зміни у виробництві), так і приватних інтересів конкретних суб'єктів господарювання шляхом забезпечення їх гарантованим рівнем завантаження виробничих потужностей [409; 410]. У цьому контексті залишається незрозумілою роль норми, яка закріплює обов'язковість державного замовлення на поставку продукції для виконавців, які повністю або частково засновані на державній власності, а також для суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності – монополістів на відповідному ринку продукції. Є невизначеним, чи встановлення такої обов'язковості може розглядатися як прояв дискримінації по відношенню до іноземних постачальників.

Вважається, що для вирішення вищезазначених проблем, саме державне замовлення слід використовувати в ролі засобу стимулювання економіки України та підтримки вітчизняних товаровиробників у зовнішньоекономічних відносинах. Адже таке замовлення спрямовано на задоволення саме

пріоритетних державних потреб, що як правило, мають стратегічне значення для держави, які у свою чергу повинні бути захищені від іноземної залежності.

Як вже було зазначено, на сьогодні в Україні визнається необхідність підтримки вітчизняних товаровиробників. Так, Розпорядженням КМУ від 27.06.2012 р. № 413-р була схвалена Концепція проекту Закону України «Про засади зовнішньоекономічної політики України на середньостроковий та довгостроковий періоди», де наголошується на ризиках, що впливають на реалізацію ефективної державної зовнішньоекономічної політики, зокрема, витіснення із зовнішнього ринку збуту вітчизняних виробників та недостатня технологічна конкурентоспроможність більшості українських товарів; зниження попиту на зовнішньому ринку на окремі товари українського експорту та скорочення внаслідок цього ряду виробництв вітчизняної продукції; застосування торговельних обмежень з боку окремих країн та ускладнення доступу на традиційні і нові ринки збуту національних виробників [411].

У Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. наголошено на необхідності підтримки національного товаровиробника та реалізація політики імпортозаміщення. Адже деякі галузі промисловості страждають від експансії імпорту, зокрема, легка промисловість – від імпорту дешевого одягу та взуття. Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку становить близько 20%.

У світлі інтеграційних процесів, що мають своїм наслідком максимальну лібералізацію ринків, саме державне замовлення може стати основним засобом підтримки вітчизняних товаровиробників. Адже, до пріоритетних потреб, закріплених у Законі України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» [412], і для задоволення яких виконується держзамовлення, відноситься реалізація *державних і міждержавних цільових програм*. Так, згідно Плану заходів з виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. визначено потреби в оновленні та розширенні наявного парку автомобільної техніки, що планується реалізувати шляхом формування державного замовлення на автомобільну техніку, яке у свою чергу слід розмістити серед вітчизняних виробників. Державне замовлення може стати «рятівним колом» для багатьох системоутворюючих для відповідних галузей економіки підприємств. Як писав у XIX ст. Ф. Лист, розвинені країни, що закликають до вільної торгівлі, спочатку досягли успіху за рахунок активного державного регулювання [413].

Тому пропонується у Законі України «Про ЗЕД» закріпити пріоритетність розміщення державного замовлення серед вітчизняних товаровиробників, крім випадків, коли відповідні товари, роботи та послуги такими суб'єктами не виробляються, надаються, виконуються.

У цьому контексті є важливим зазначити, що на сьогодні задоволення державних потреб здійснюється не тільки за допомогою державного замовлення, але й через здійснення державних закупівель. І саме на державні закупівлі законодавцем покладена роль забезпечення основної частини потреб

держави, відводячи державному замовленню лише задоволення пріоритетних державних потреб. Так, згідно з Постановою КМУ «Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб на 2012 р.» [414] у структурі видатків Державного бюджету за 2012 р. державне замовлення (без урахування оборонного) встановлювалося у межах 2,8 млрд грн, тоді як на здійснення державних закупівель було виділено – 428 млрд грн. Крім того, згідно Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» та ГК України державне замовлення реалізується не інакше як через здійснення держзакупівель. Більш того, на сьогодні Україна готуються до підписання тексти як УДЗ, так і Угоди про асоціацію з ЄС, які передбачають лібералізацію ринку саме державних закупівель, що призведе до можливої участі значної кількості іноземних постачальників у національних закупівлях.

Отже, на підставі вищезазначеного пропонується у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», крім встановлених умов розміщення державного замовлення, закріпити норми про умови здійснення державних закупівель суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

До таких умов слід віднести здійснення закупівель суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на основі принципу недискримінації, як його закріплено у ст. 3 та ст. 5 Закону про держзакупівлі, тобто участь вітчизняних та іноземних учасників у закупівлях на рівних умовах. Втім, виходячи з вищенаведеного аналізу можливих негативних наслідків для національних постачальників у разі приєднання до УДЗ та підписання Угоди про асоціацію, слід встановити також і принцип взаємності при відкритті ринку держзакупівель, тобто забезпечення Україною доступу до власного ринку держзакупівель у тій мірі, в якій його відкриє зарубіжна країна.

Формально закріплення такого принципу у вітчизняному законодавстві суперечить взятим Україною зобов'язанням щодо максимальної лібералізації власного ринку держзакупівель. Втім, як свідчить досвід проведення закупівель у рамках СОТ та ЄС, жорстке застосування принципу взаємності лежить в основі визначення сфери охоплення національних закупівель значної частини країн-учасниць УДЗ, зокрема ЄС.

Так, сфера охоплення УДЗ кожної Сторони є результатом проведених на двосторонній основі переговорів на основі принципу взаємності. Це означає, що одна сторона надає поступки тільки тій стороні, яка у свою чергу може запропонувати еквівалентну поступку. Як вказує П. Ванг, незважаючи на те, що зобов'язання щодо найбільшого сприяння чітко закріплено в УДЗ (ст. III Угоди), воно не виступає основою переговорів для вирішення того, які організації та види закупівельних контрактів будуть охоплюватися УДЗ. УДЗ не обмежує свободу Сторін закріплювати різні види виключень з-під дії Угоди, таким чином відходячи від принципу найбільшого сприяння [415, с. 893]. Як зазначає С. Арроусмітт, такий жорсткий підхід до застосування принципу взаємності є перешкодою до лібералізації ринку державних закупівель [416, с. 160].

Таким чином, Додатки Сторін із сфери охоплення переглянутої Угоди



пронизані положеннями про необхідність забезпечення рівнозначного доступу як до цілих секторів економіки, так і до окремих видів товарів, робіт та послуг. Так, у Додатку ЄС та Ісландії зазначено, що Угода не застосовується до: 1) закупівель організаціями, які здійснюють свою діяльність в області обслуговування аеропортів по відношенню до постачальників з США та Кореї; 2) закупівель організаціями, які надають послуги з перевезення міською залізницею, трамваями, тролейбусами або автобусами щодо постачальників із США; 3) закупівель організацій, що здійснюють свою діяльність в області залізничних перевезень щодо товарів, постачальників з Вірменії, Канади, Японії, США, Гонконгу, Сінгапуру і Тайваню; 4) закупівель організацій, що здійснюють діяльність у сфері автобусних перевезень щодо постачальників з Ізраїлю: доти, поки ЄС не визнає, що зазначені Сторони УДЗ забезпечили задовільний взаємний доступ ЄС до їх власних закупівельних ринків [417].

Корея встановила у власному Додатку, що не буде поширювати переваги цієї Угоди щодо закупівель Кореїською залізничною корпорацією та органу Кореї із залізничних мереж на постачальників товарів і послуг з Норвегії та Швейцарії, до тих пір, як Корея не визнає, що ці країни забезпечать зівставний та ефективний доступ для корейських підприємств на власних відповідних ринках [418]. Канада у Додатку 3 встановила, що для ЄС, Ісландії та Князівства Ліхтенштейн, ця Угода не поширюється на закупівлі організаціями, які перераховані у цьому Додатку [419].

З одного боку, вищезазначені положення свідчать про те, що у разі приєднання до УДЗ, Україна матиме доступ до ринків інших Сторін Угоди тільки у тій мірі, в якій вона відкриє власний ринок державних закупівель. Якщо Україна не зможе запропонувати рівнозначний доступ до вітчизняних закупівель певних видів товарів, робіт та послуг, вона не матиме доступу до таких товарів, робіт та послуг інших Сторін УДЗ, які охоплюються Угодою, що у свою чергу обмежує можливості доступу та розміри ринку закупівель УДЗ для українських постачальників. З іншого боку, принцип взаємності надає Україні право закрити доступ до товарів, робіт та послуг іноземним постачальникам з країни, яка такий доступ не забезпечила, що захистить Україну від одностороннього відкриття власного ринку. Втім, виходячи з досвіду участі деяких країн учасниць в УДЗ, можливість застосування принципу взаємності при формуванні сфери охоплення залежить від переговорної сили держави та рівня її розвитку. Наприклад, Вірменія, яка у 2010 р. набула членство в УДЗ, у власному Додатку зі сфери охоплення не містить жодних посилянь щодо взаємності у відкритті ринків, закріплюючи лише одне виключення у застосуванні Угоди – закупівлі сільськогосподарських (далі – с/г) продуктів, які здійснюються у рамках програм з підтримки с/г та програм забезпечення продовольчою продукцією населення.

Принцип взаємності при відкритті ринків повинен застосовуватися не тільки у відповідь на формальне закріплення у Додатках Сторін чіткого переліку сфер та товарів, робіт і послуг, але й з врахуванням використання країнами-учасницями УДЗ значної кількості непрямих способів захисту

власних ринків, що у свою чергу може слугувати так званим зеленим світлом для застосування таких же способів під час здійснення вітчизняних закупівель.

Крім того, закріплення принципу взаємності у відкритті ринку держзакупівель України не буде суперечити зобов'язанням України, що випливають з Угоди про асоціацію з ЄС, який таким принципом користується найбільш активно не тільки серед членів УДЗ, але і у відносинах з третіми країнами (з якими не укладено міжнародні чи двосторонні угоди). Так, нещодавно Європейською комісією було представлено проект Регламенту щодо доступу товарів та послуг третіх країн на ринок ЄС, яким пропонується запровадити механізм захисту внутрішнього ринку ЄС у відповідь на протекціоністські заходи у сфері держзакупівель з боку таких країн. Адже як заявляє ЄС, 10 млрд Євро експорту ЄС (0,08% ВВП ЄС) знайшли своє місце на світовому ринку держзакупівель, у той час як 12 млрд Євро залишаються не реалізованими через різноманітні торговельні бар'єри [420]. Крім того, Угода про асоціацію, зокрема, ст. 148 передбачає забезпечення саме взаємного доступу до ринків держзакупівель.

У цьому контексті існує необхідність закріплення у законодавстві України права уповноваженого органу у сфері закупівель – Міністерства економічного розвитку та торгівлі за дорученням КМУ встановлювати умови допуску товарів, які походять із зарубіжних країн або групи зарубіжних країн, робіт, послуг, які виконуються, надаються іноземними особами під час здійснення держзакупівель у наступних випадках:

1) якщо зарубіжною країною або групою зарубіжних країн по відношенню до товарів українського походження, робіт та послуг, що виконуються, надаються українськими постачальниками, не встановлений режим, аналогічний режиму, передбаченому у ст. 5 Закону про держзакупівлі (щодо недискримінації учасників).

Так, у випадку застосування членами УДЗ як прямих, так і непрямих засобів захисту ринку держзакупівель, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України у разі встановлення факту, що зазначені заходи призводять до порушення принципу взаємності у відкритті ринку закупівель, можуть тимчасово (до усунення перешкод) обмежити доступ відповідних товарів та послуг, які походять з країн-учасниць УДЗ, на український ринок. Тобто, це надасть змогу Україні правомірно застосувати по відношенню до постачальників з цих держав такі ж захисні механізми у відповідь.

2) Якщо здійснюються державні закупівлі товарів, робіт та послуг, які виробляються, надаються та виконуються визначеними уповноваженим органом замовниками.

Таке положення здебільшого повинно захистити вітчизняних товаровиробників, які виготовляють продукцію, надають послуги та виконують роботи, що мають стратегічне значення для української економіки. Дана норма повинна забезпечити виконання державного замовлення. У цьому контексті слід наголосити на важливості правильного формування Додатку зі сфери

охоплення УДЗ, у якому можна зазначити підприємства, що не підпадатимуть під сферу дії УДЗ.

3) Якщо здійснюються державні закупівлі товарів, робіт та послуг для потреб українських замовників, які мають пріоритет по відношенню до товарів, робіт та послуг, які виконуються, надаються іноземними постачальниками.

Зокрема, це може стосуватися товарів, робіт та послуг, що виготовлятимуться, надаватимуться та виконуватимуться підприємствами громадських організацій інвалідів, якщо відповідні зміни будуть внесені до законодавства України. На сьогоднішній день в Україні існує близько 365 підприємств громадських організацій інвалідів, на яких працює майже 11 тис. осіб з інвалідністю [421]. За ринкових відносин такі підприємства знаходяться в нерівних умовах порівняно з іншими суб'єктами господарювання та не здатні конкурувати з сучасними комерційними структурами та світовими виробниками аналогічної продукції. Як наслідок, обсяги закупівель товарів, робіт і послуг у підприємств громадських організацій інвалідів у 2011 р. склали лише 83,2 млн грн, в той час як обсяги виробництва продукції такими підприємствами за цей рік становили 1636,7 млн грн [422].

Слід зазначити, що у ст. 6 Закону України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти» від 22.02.2000 р. № 1490–III була закріплена законодавча норма про надання підприємствам громадських організацій 15 % преференції при здійсненні державних закупівель.

На даний момент Закон про держзакупівлі не містить жодного пріоритетного положення щодо вирішення питання забезпечення підприємствам громадських організацій інвалідів участі в процедурах державних закупівель на преференційних умовах. Втім, у 2012 р. до ВРУ було внесено законопроект № 11271 щодо надання переваг підприємствами громадських організацій інвалідів під час здійснення державних закупівель, однак його було відкликано. На сьогодні у ВРУ зареєстрований новий законопроект № 2565а від 08.07.2013 р., який спрямований на підтримку зазначених підприємств під час здійснення ними держзакупівель [423]. Україна може закріпити розглянуті преференції у якості виключень із сфери охоплення УДЗ, адже виходячи із євроінтеграційних прагнень нашої країни, встановлення таких переваг не суперечило б положенням ЄС з державних закупівель. Адже, згідно ст. 19 Директиви 2004/18 встановлено право зарезервувати участь у процедурах надання державних контрактів майстерням, що перебувають під опікою, або передбачити, що такі контракти будуть виконуватись в контексті програм зайнятості, які перебувають під опікою, де більшість робітників, про яких йдеться, – це особи з обмеженою працездатністю, які внаслідок природи чи ступеня своєї непрацездатності не можуть працювати в звичайних умовах. Таке резервування означає, що до участі у процедурах надання державних контрактів допускаються лише підприємства, більшість робітників яких є особи з обмеженою працездатністю, а всі інші суб'єкти господарювання взагалі не допускаються до участі у цих процедурах.

При чому, якщо Україна правильно підійде до визначення закупівель, що здійснюватимуться згідно правил УДЗ, перелік товарів, робіт та послуг, які матимуть пріоритет по відношенню до товарів, робіт та послуг, які виконуються, надаються іноземними постачальниками, може бути розширено шляхом відстоювання під час переговорів виключення їх зі сфери охоплення Угодою, або за допомогою використання позитивного переліку товарів та послуг. Тобто дія Угоди буде розповсюджуватись тільки на ті товари та послуги, які перелічені у Додатку України. Даний принцип дозволить значно звужити сферу охоплення Угодою, на відміну від принципу негативного списку, за якого у Додатку перелічуються ті товари, послуги та роботи, на які дія Угоди не розповсюджується. Такий принцип покладено в основу Додатків, наприклад, таких країн-учасниць УДЗ як ЄС (щодо послуг та робіт), Гонконг (щодо послуг), Ізраїль (щодо послуг та робіт), Японія (щодо послуг).

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 4, слід відзначити наступне:

1. вступ України до Світової організації торгівлі слід розглядати як суттєвий крок у реалізації своїх прагнень до участі у різноманітних інтеграційних проектах на основі права СОТ, яке стало головним фундаментом, на котрому будувались та будуються взаємовідносини України з міжнародними організаціями, торгівельними об'єднаннями, окремими державами, що і можна вважати головним її здобутком в організаційно-правовому вимірі;

2. задля ефективного обстоювання вітчизняних економічних інтересів варто сфокусувати зусилля на кваліфікованому представництві українських виробників і ґрунтовнішій роботі в органах СОТ, зокрема, шляхом активнішої участі в механізмі врегулювання спорів з питань, які є найбільш вагомими, тобто вони повинні мати сенс у плані юридичної перспективи та економічної необхідності для України, не створювати додаткового напруження відносин з країнами, адресатами таких дій, й марної витрати зусиль. При цьому необхідне зростання ролі держави (в особі її відповідальних установ) у аналітичній, статистичній та консультативній підтримці національних товаровиробників щодо аналізу ринку та складання скарг із наданням відповідної підтримки в органах СОТ, в органах щодо вирішення спорів інтеграційних об'єднань, створених на засадах СОТ, а також на двосторонньому (багатосторонньому) рівні при засіданні консультативних міждержавних комісій із вирішення торговельних суперечок поза процедурами СОТ;

3. незначна частка України у світовій торгівлі обумовлює відсутність претензій країн – членів СОТ, однак присутність України на деяких ринках, на яких останнім часом значними чином загострилася конкуренція (металургія, продукція АПК) може призвести до виникнення суттєвих проблем щодо урегулювання спорів та виставлення додаткових умов для України, складених на основі претензій інших держав щодо відповідності права України вимогам СОТ;

4. частково Україна взяла на себе (і не виконала) зобов'язання, які не були обов'язковими для набуття членства в СОТ, а одностороннім побажанням української сторони та відображали наміри Кабінету Міністрів України

здійснити ті чи інші внутрішні перетворення у різних сферах та галузях економіки. Між тим, приведення вітчизняного законодавства у відповідність до вимог Угоди про державні закупівлі СОТ матиме наслідком відмову від підтримки національних товаровиробників у сфері держзакупівель, яка у свою чергу зведе нанівець реалізацію політики імпортозаміщення за допомогою системи держзакупівель та ролі державного замовлення як одного з головних засобів державного регулювання господарської діяльності;

5. внутрішнє законодавство України відстає у своєму русі до принципів СОТ від, наприклад, договірно-правового забезпечення торговельно-економічного співробітництва України з іншими країнами або інтеграційними утвореннями, в т.ч. щодо створення зон вільної торгівлі. Україна не завершила процес приведення чинного законодавства до вимог СОТ перед усім у сферах технічного регулювання, державної допомоги, субсидій та деяких інших;

6. говорячи про можливі ризики для України в разі підписання Угоди про асоціацію, слід ще раз звернути увагу на ту обставину, що після його підписання всі дії щодо договорів, які встановлюють митні союзи та зони вільної торгівлі, а також у разі, якщо питання стосуються відповідної торговельної політики України з третіми країнами, зокрема, і співпраці з МС, про що постійно нагадував Євросоюз, будуть можливі лише за умов попередніх консультацій і згоди ЄС (ст. 39). До речі, ця стаття Угоди аналогічна ст. 18 Договору про Зону вільної торгівлі СНД від 18.10.2011 р. [424]. Тим часом, будь-яких консультацій із партнерами за Договором СНД при підготовці Угоди з ЄС ніхто не проводив, що в підсумку вилилося у серйозні економічні проблеми;

7. найбільш прийнятним рівнем інтеграції України з ЄС і МС, який відповідає інтересам нашої держави і не приносить шкоди розвитку економіки в ході співпраці з країнами-учасниками цих інтеграційних об'єднань і дозволяє зберегти в цілісному вигляді правову систему України та її економічну незалежність, є зона вільної торгівлі з обома інтеграційними утвореннями;

8. правове регулювання мит та митних тарифів в Україні демонструє досить високий рівень гармонізації із законодавством ЄС. Головним пріоритетом у цій сфері залишається приєднання до Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами від 25.03.2003 р. [425] і Конвенції про спільну транзитну процедуру від 20.05.1987 р. [426];

9. у сфері антидемпінгового регулювання також можна відмітити відповідність норм українського та європейського законодавства щодо проведення процедури розслідування, подання скарги, строків розглядання скарги та строків розслідування, визначення нормальної вартості, сконструйованої ціни та демпінгової маржі, підстав та умов застосування попереднього та остаточного антидемпінгового мита, порядок його визначення. Всі ці питання є врегульованими аналогічно до норм Регламенту 384/96 про захист від демпінгового імпорту з країн, що не є членами ЄС, з тією різницею, що країною імпорту виступає Україна. Така відповідність законодавства є однією із причин того, що з боку ЄС на 01.09.2013 р. відносно України введено

антидемпінгові мита на три групи товарів (труби безшовні, труби з чорних металів; джгути, канати, троси з чорних металів; труби зварні). Другою причиною існування невеликої кількості спеціальних захисних заходів з боку ЄС є те, що в ЄС існують певні особливості тарифного (високі ставки єдиного митного тарифу ЄС) та нетарифного (додаткові санітарні вимоги, вимоги щодо якості і т.п.) регулювання, які створюють на сьогодні суттєві перешкоди щодо імпорту товарів з України;

10. всі основні питання щодо процедур розслідування, визначення субсидій, національного товаровиробника, накладення компенсаційного мита, визначення мінімальної ціни, підстави припинення антисубсидійного розслідування згідно норм українського законодавства, тощо є аналогічними до тих, що встановлені в Регламенті ЄС № 2026/97 про захист від субсидованого імпорту з третіх країн [344] та в Угоді про субсидій та компенсаційні заходи.

11. необхідним є прийняття Закону «Про експортне страхування та кредитування» задля забезпечення розвитку та гарантування українського експорту. Закон має містити положення: 1) про страхування експортного кредиту у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн, гарантії платіжних зобов'язань банку-агента. Страхування має покривати не лише традиційні комерційні, але й політичні ризики та поширюватися на широке коло товарів і країн; 2) врегульовувати діяльність експортно-кредитних агенцій – структур, що займаються страхуванням ризиків експортерів. Вони можуть існувати не лише у формі спеціалізованих державних агентств, але й у вигляді банків різної форми власності – державних, приватно-державних або приватних страхових компаній;

12. стрижневим документом, що у майбутньому буде здійснювати значний вплив на торгівельну політику України у відносинах із ЄС є Угода про асоціацію з ЄС. Підписання Угоди, а також інкорпорація *acquis* ЄС згідно до положень УА для українських суб'єктів господарювання має створити:

- нові можливості для експорту низки товарних позицій в ЄС завдяки зниженню тарифних та, що найважливіше, нетарифних бар'єрів для виходу на ринок ЄС, який на сьогодні є одним із двох найбільших торговельних партнерів України. Так, ст. 29–33 Угоди передбачують зменшення або скасування ввізного мита, регулюють питання застосування вивізного мита, експортних субсидій та заходів еквівалентних дій, зборів та інших платежів, також сторони Угоди згідно ст. 34 надають національний режим товарам іншої сторони;

- умови поліпшення доступу на ринки третіх країн завдяки гармонізації українських технічних регламентів та стандартів із відповідними нормативними актами ЄС (згідно до норм Глав 3 та 4 Розділу IV УА), що означатиме перехід на міжнародні стандарти, а також завдяки входженню в згаданий вище регуляторний простір, сумісний з правилами узгодженими в рамках угод між ЄС і третіми країнами;

13. окрім позитивних моментів, вступ у дію положень Угоди про асоціацію, може також негативно вплинути на торгівельну політику України

внаслідок існування у її тексті норм, що призводять до обмеження можливості України здійснювати захист власних інтересів та інтересів національних товаровиробників. Серед таких норм можна виділити наступні:

13.1. у п. 14 ст. 44 Угоди відзначається, що Україна не застосовуватиме та не зберігатиме в силі будь-які захисні заходи відповідно до цієї Частини або не проводитиме будь-яких розслідувань з цією метою після 15-го року. Така норма не відповідає національним економічним інтересам та не створює гарантій того, що після 15-го року проти України не буде вчинено жодних економічних правопорушень. Зокрема, ч. 1 ст. 17 Конституції України наголошує на тому, що захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу;

13.2. у п. 1 ст. 267 Угоди передбачається, що для виконання зобов'язань, наведених у ст. 262–266 цієї Угоди «Україна протягом трьох років з дати набрання чинності цією Угодою має, зокрема, прийняти національне законодавство про державну допомогу, та створити незалежний у своїй діяльності орган, який матиме повноваження, необхідні для застосування у повному обсязі ст. 262 цієї Угоди. Цей орган, серед іншого, матиме повноваження дозволяти схеми державної допомоги та індивідуальні випадки надання допомоги відповідно до критеріїв, визначених у статтях 262 та 264 цієї Угоди, а також вимагати повернення державної допомоги, яка була надана незаконно. Будь-яка нова допомога, яка надається в Україні, має відповідати положенням ст. 262 та 264 цієї Угоди через один рік після створення такого органу». Слід зауважити, що створення такого органу обумовить додаткові значні витрати з державного бюджету на його утримання та забезпечення його діяльності.

13.3. згідно положень ст. 34 Угоди про асоціацію з ЄС, існує правило про надання Стороною національного режиму товарам іншої Сторони відповідно до ст. III ГАТТ-1994, зокрема примітки ст. 34 щодо тлумачення містить положення, що суттєво знижуватимуть, а надалі – здатні практично унеможливити застосування Україною будь-яких економічних і господарсько-правових заходів, спрямованих на захист і підтримку національного товаровиробника, оскільки у випадку взяття на себе Україною обов'язку виконання цього правила будь-які з подібних заходів підтримки розглядатимуться як дискримінація стосовно інших Сторін. Відповідно до ч. 1 ст. 17 Конституції України захист суверенітету й забезпечення її економічної безпеки України є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу; аналогічні положення містить і Закон України «Про основи національної безпеки України», що розвиває конституційні норми та визначає серед основних напрямів державної політики в економічній сфері (ст. 8) такі заходи, як захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним товаровиробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу. З урахуванням наведеного, не матиме жодного змістовного сенсу

й положення, відповідно, однієї з наступних статей – ст. 36 «Загальні винятки», де вказується на те, що «Нічого у цій Угоді не повинно тлумачитися як таке, що перешкоджає вжиттю або застосуванню будь-якою Стороною заходів згідно зі статтями XX та XXI ГАТТ-1994 та їх примітками щодо тлумачення, які включено до цієї Угоди та є її невід'ємною частиною».

13.4. викликає сумнівів відповідність інтересам національного товаровиробника положення п. 9 ст. 44 Угоди, у якій наголошується, що відповідні фактори, пов'язані зі шкодою визначеною у статті 4(2)(а) Угоди про захисні заходи, повинні бути відстежені впродовж не менш ніж трьох послідовних 12-ти місячних періодів, тобто не менше трьох років у цілому. У вказаній редакції дана норма Угоди не дозволить Україні висувати будь-які вимоги щодо усунення правопорушень щодо легкових автомобілів не раніше ніж через 3 роки з моменту їх виявлення;

14. правове регулювання діяльності суб'єктів господарювання, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку (ст. 13 Закону про конкуренцію) здійснюється аналогічно регулюванню діяльності суб'єктів підприємництва, які мають домінуюче становище на спільному ринку Співтовариства (ст. 82 Договору);

15. правове регулювання антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання (ст. 6 Закону про конкуренцію) відрізняється від регулювання угод між підприємцями (ст. 81 Договору) в частині встановлення заборон на схожі дії, які передбачають можливість використання антимонопольними органами України непрямих доказів у вигляді економічного аналізу ситуації на ринку. Такий підхід є необґрунтованим, оскільки останній не може служити прямим доказом наявності угоди між підприємцями. Для адаптації українського конкурентного законодавства до європейських стандартів необхідно посилити повноваження антимонопольних органів з отримання прямих доказів неправомірних угод, зокрема шляхом вдосконалення огляду приміщень, накладення арешту на документи, застосування відеозапису, залучення свідків і т.д.;

16. важливим напрямком адаптації законодавства про захист економічної конкуренції України до правил конкуренції ЄС є прийняття методики визначення адміністративно-господарських штрафів та програми пом'якшення відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії аналогічної європейським стандартам;

17. існує необхідність врахування під час приєднання до УДЗ євроінтеграційних прагнень України. З підписанням Угоди про асоціацію правила ЄС фактично матимуть пріоритетну силу по відношенню до УДЗ. Так як у Директивах ЄС передбачені певні преференції вітчизняним постачальникам, і з боку Сторін УДЗ не виникає заперечень з цього приводу, Україна може без порушень як норм ЄС, так і УДЗ запровадити у законодавстві норми, які спрямовані на підтримку національних товаровиробників. Зокрема, це стосується здійснення державних закупівель підприємствами громадських



інвалідів, преференції для яких було передбачено попереднім законодавством з держзакупівель;

18. наразі існує закритість ринку держзакупівель ЄС як для третіх країн, так і для країн, з якими ЄС має міжнародні та двосторонні угоди завдяки застосування як прямих, так і непрямих засобів захисту;

19. наразі існує обмеженість доступу вітчизняних товаровиробників до ринків державних закупівель країн-учасниць УДЗ, основними причинами якої є недоліки у правовому регулюванні відносин у сфері державних закупівель в рамках СОТ, адже, не зважаючи на такі ключові принципи Угоди як недискримінація та режим найбільшого сприяння, більшість Сторін УДЗ: а) активно проводять відкриту преференційну політику у сфері державних закупівель; 2) здійснюють значну кількість державних закупівель, що за вартістю є меншою за порогові показники, а отже не охоплюються Угодою; 3) незважаючи на закріплення в УДЗ відкритих торгів в якості основної закупівельної процедури, здійснюють значну кількість закупівель саме за обмежувальними закупівельними процедурами; 4) використовують жорсткі екологічні вимоги та стандарти під час здійснення держзакупівель; 5) обмежують доступ до інформації про держзакупівлі;

20. для попередження одностороннього відкриття вітчизняного ринку держзакупівель пропонується внести відповідні зміни до законодавства України, зокрема, ст. 21 Закону України «Про ЗЕД» викласти у наступній редакції:

*«1. Органи державної та місцевої влади мають право укласти договори про державні закупівлі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Іноземні суб'єкти господарської діяльності користуються рівними правами і повинні нести рівні обов'язки з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у разі участі у державних закупівлях. Уповноважений орган у сфері державних закупівель за дорученням КМУ має право встановлювати умови допуску товарів, які походять із зарубіжних країн або групи зарубіжних країн, робіт, послуг, які виконуються, надаються іноземними особами під час здійснення держзакупівель у наступних випадках:*

*1) якщо зарубіжною країною або групою зарубіжних країн по відношенню до товарів українського походження, робіт та послуг, що виконуються, надаються українськими постачальниками, не встановлений режим, аналогічний режиму, передбаченому у ст. 5 Закону «Про здійснення державних закупівель» (щодо недискримінації учасників);*

*2) якщо здійснюються державні закупівлі товарів, робіт та послуг, які виробляються, надаються та виконуються визначеними уповноваженим органом замовниками;*

*3) якщо здійснюються державні закупівлі товарів, робіт та послуг для потреб українських замовників, які мають пріоритет по відношенню до товарів, робіт та послуг, які виконуються, надаються іноземними постачальниками.*

*2. Верховна Рада України, центральні органи виконавчої влади, Рада*

*міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, державні організації та інші установи – головні розпорядники коштів державного бюджету розміщують, як правило, на конкурсній основі державні замовлення серед вітчизняних виробників та їх представників, крім випадків, коли зазначені суб'єкти такі товари роботи та послуги не виробляють (виконують, надають)».*

## РОЗДІЛ 5

# ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В РАМКАХ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ

Взаємна торгівля традиційно виступає основним напрямом економічної взаємодії держав СНД. Її розвитку сприяє перш за все географічна близькість країн, ще з часів СРСР господарські зв'язки (коопераційні) їх підприємств, а також налагоджені транспортні коридори для поставок продукції [427, с. 50]. Тож логічними видається збереження та налагодження нових зв'язків у взаємній торгівлі шляхом модернізації правового забезпечення діяльності зони вільної торгівлі в рамках СНД, основою для якої став підписаний 18.10.2011 р. главами урядів 8 держав-учасниць СНД: Республіки Вірменія, Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки (не завершила ратифікаційні процедури), Республіки Молдова, Російської Федерації, Республіки Таджикистан (не завершив ратифікаційні процедури) та України, частка яких у взаємній торгівлі країн Співдружності складає більш як 90%, **Договір про зону вільної торгівлі** (далі – Договір від 18.10.2011 р.). Протягом 2012–2013 р. відбувалися консультації щодо приєднання до Договору Азербайджану й Туркменистану. Вже у грудні 2013 р. Узбекистан завершив всі необхідні ратифікаційні процедури і офіційно приєднався до Договору. Робота над текстом Договору виконувалась у 2009–2011 рр., в цей проміжок часу відбулося 13 засідань спеціально створеної Робочої групи з підготовки проекту документу, а також 2 наради міністрів економіки.

Договір також планувався як надійне правове підґрунтя для закріплення успішного результату зростання взаємної торгівлі країн-учасниць СНД, яка за 2011 р. зросла майже на 48%. Договір також був покликаний замінити велику кількість діючих двосторонніх угод про вільну торгівлю, укладених ще на початку 90-х років, а також був покликаний замінити документи, розроблені з метою створення та правового оформлення в рамках СНД митного союзу та єдиного економічного простору, які так і не були втілені в життя. На думку сторін, які підписали Договір від 18.10.2011 р., документ мав забезпечити необхідні умови для повноцінного та ефективного функціонування зони вільної торгівлі на просторі СНД і створити сприятливі умови для подальшого поглиблення інтеграції на основі норм Світової організації торгівлі (далі – СОТ). Підписання Договору є логічним з огляду на вступ провідних за об'ємами зовнішньої торгівлі держав-учасниць СНД та відповіддю на згортання об'ємів взаємної торгівлі, яка у 1995 р. становила 33,9%, в 2000 р. – 27,5, в 2005 р. – 22,5%, а в 2010 р. – вже 21,8% і має тенденцію до щорічного зниження нижче 20%, хоча для держав-членів ЄС аналогічний показник в середньому у 2010 р. становим майже 60%. При цьому в проміжок часу з 2001 по 2011 рр. об'єм зовнішньої торгівлі країн СНД з іншими країнами світу зрів майже в 4,1 рази [428, с. 117, 119].

Одним із пунктів Договору про зону вільної торгівлі визначена необхідність прийняття заходів, направлених на припинення дії 44 двосторонніх міжнародних договорів про вільну торгівлю між сторонами Договору від 18.10.2011 р. У Рішенні також вказувалося на доцільність урядами зацікавлених держав-учасниць СНД приступити до підготовки проекту Угоди про вільну торгівлю послугами.

Слід звернути увагу на майже повне припинення виконавчими органами СНД аналітичного супроводу як нещодавно укладених угод (наприклад, Договору від 18.10.2011 р.) так і майбутніх проектів, складення переліків чинних угод, їх учасників і ін. Однак Рішенням Економічної ради СНД було визначено, що Інформація про хід реалізації положень Договору про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р. не підлягає опублікуванню [429]. Можна припустити, що непрозорість даного рішення свідчить або про відсутність більш-менш вагомих результатів, або про наявність певних негативних результатів реалізації положень Договору.

Вже після першого року чинності для України Договору від 18.10.2011 р. окремі підсумки застосування його положень виглядають наступним чином. До переваг та здобутків можна віднести можливість додаткового прискорення зростання виробництва в ряді галузей економіки (за підрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України). Сумарний приріст обсягів випуску української продукції становитиме 3,01%, а ВВП – 2,09%. Втім, у відповідному звіті Міністерства не уточнюється, чи це одноразове, чи довготривале зростання. Так, відповідно до згаданого Звіту, найбільші вигоди припускаються у сільському господарстві, де приріст виробництва очікується на рівні 2,86%, та харчовій промисловості з показником «+» 2,36%. Додаткові «+» 2,75% очікуються в хімічній галузі, а також «+» 2,2% в металургійній промисловості, «+» 2,11% в легкій промисловості, «+» 2,87% в сфері транспорту. Щодо машинобудування, то прогноз зростання обсягів виробництва очікується на рівні 2,19% за рахунок підвищення рівня кооперації. Але найбільші вигоди очікуються від розблокування доступу України (або відповідних суб'єктів господарювання) до трубопровідної інфраструктури РФ, яка дозволить, наприклад, отримувати природний газ із Туркменістану (за прогнозами Кабінету Міністрів України вже до середини 2015 р.), а також певну кількість нафти (додатково до 5 млн тон) із Казахстану. Однак, оптимістичні погляди на можливість поставок туркменського та казахського газу можуть бути перекреслені будівництвом газопроводу «Середня Азія – Китай» (проектна потужність – до 25 млрд куб м на рік, запуск ділянки 1840 км – 2014 р.), для якого ПАТ «Харцизьким трубним заводом» лише у 2013 р. буде поставлено 1 млн т труб великого діаметру (1219 мм). Тобто окрім законтракованих ПАТ «Газпром» до 2025 р. всі об'єми туркменського газу, всі надлишки та приріст видобутку будуть поглинені зазначеним проектом.

Взагалі, як для України, так і, наприклад, для РФ СНД значним чином розширює ринки збуту продукції, яка неконкурентноздатна на світовому ринку. Тобто ринки країн СНД є традиційними ринками для України, які до того ж

слугують певними «стабілізуючим фактором» для вітчизняного експорту внаслідок можливих провалів на ринках європейських країн, країн Азії та Америки.

Окрім потенціально можливих здобутків від реалізації положень Договору від 18.10.2011 р., існують приклади позитивних наслідків створення зони вільної торгівлі за участю України. Так, після підписання та ратифікації відповідної угоди з державами-членами Європейської Асоціації Вільної Торгівлі лише в першому кварталі 2013 р. приріст товарообігу з нею склав не менше як 45% [430].

Щодо втрат, до яких Договір має лише опосередковане відношення, слід віднести падіння українського експорту до країн СНД на 9,9%, а також падіння імпорту із країн СНД в Україну на 26,7%.

Втім, слід констатувати, що активізація роботи щодо укладання Договору від 18.10.2011 р. певним чином згладило падіння промислового виробництва в 2012 р. та першій половині 2013 р. Втім, наприклад, за I півріччя 2013 р. товарообіг між Україною та РФ впав майже на 25%, хоча і не в останню чергу у зв'язку із зменшенням імпорту енергоносіїв (передусім, природного газу). У виступах політиків України відзначалося, що Договір працює не на повну потужність, тобто існує значний потенціал розвитку його положень в окремих Угодах, розроблених з метою деталізації тих чи інших положень Договору. Також спостерігається значне зменшення обсягів виробництва в Україні в чутливих секторах економіки, в т.ч. експортоорієнтованих, таких, як машинобудування, вагонобудування, що вже призводить до початку масових скорочень працівників. Пояснити це можна не витісненням продукції українських виробників (хоча і такі факти мають місце, особливо стосовно призупинення 13 сертифікатів на вантажні вагони Крюківського вагонобудівного заводу Бюджетною установою «Регістр сертифікації на федеральному залізничному транспорті»), а значне зменшення попиту в державах-учасниках СНД на відповідну продукцію, ринки якої традиційно займали українські підприємства.

Також очікувалось, що повна реалізація положень Договору від 18.10.2011 р. призведе до відкриття рівноправного доступу Сторін до трубопровідних систем не тільки України, а й РФ, Білорусі, Казахстану, і, у підсумку, слугуватиме підвищенню енергетичної безпеки держав регіону і ЄС. При цьому ЄС надав однозначну оцінку положенням Договору від 18.10.2011 р., яка полягає в тому, що він жодним чином не суперечить положенням проекту Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами. Тим самим ЄС відзначає «бажаність» укладання угод про створення зон вільної торгівлі на засадах СОТ.

Не дивлячись на положення Декларації голів держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав про подальший розвиток всебічного співробітництва [431] СНД фактично втрачає лідируючі позиції інтеграційного утворення на теренах колишнього СРСР не стільки внаслідок дій зовнішніх факторів (наприклад, шляхом декларування намірів Європейського Союзу

укласти угоди про асоціацію з Грузією, Вірменією, Молдовою та Україною, а також намаганнями залучити і Білорусь – члена Митного союзу, до відповідного діалогу з ЄС), а скільки впливом появи конкуруючих економічних інтеграційних проектів поза рамками СНД (Митний союз, Єдиний економічний простір), так і політико-економічного спрямування (Євразійський економічний союз, далі – ЄЕС). Доля СНД в чомусь буде схожа із долею Євразійського економічного співтовариства (далі – ЄврАзЕС), яке вже втратило більшість економічних функцій та припинить свою діяльність і в інших сферах співробітництва (гуманітарній, інвестиційній, освітній і ін.) до 2015 р. – моменту інституціонального і договірно-правового оформлення ЄЕС.

В Декларації, зокрема, підкреслюється, що в даний час спостерігаються тенденції значного посилення впливу економічних чинників на розвиток міжнародних відносин. У цьому зв'язку першочерговим завданням вважається реалізація потенціалу економічного співробітництва СНД у комплексному вирішенні соціально-економічних та інших питань. До найбільш перспективних напрямів для розвитку взаємодії в цьому сенсі можливо віднести створення міжнародних транспортно-комунікаційних коридорів, розвиток енергетичного та науково-технічного партнерства, нарощування експортних можливостей та стимулювання інвестиційної діяльності. Здатність СНД в сучасних умовах виконати поставлені завдання щодо реалізації найбільш перспективних напрямів в економічній сфері можна поставити під сумнів.

В економічній сфері СНД здійснює співробітництво за такими напрямками: виставкова діяльність, сільське господарство, митна та податкова сфери, **торгівля**, промисловість, страхування, транспорт, машинобудування, будівництво, енергетика і ін. В сфері торгівлі діють Консультативна рада по захисту прав споживачів, Рада керівників торгово-промислових палат, Міждержавна рада з антимонопольної політики.

### ***5.1. Аналіз економічного блоку двосторонніх та багатосторонніх угод в рамках СНД***

Відповідно до мети даного дослідження розглянемо основні документи СНД в галузі регулювання зовнішньої та взаємної торгівлі.

У період з 08.12.1991 р. по 15.01.2008 р. (моменту початку роботи над Договором від 18.10.2011 р.) в рамках договірно-правового забезпечення діяльності СНД було прийнято 1715 документів. Із загального числа документів, прийнятих Радою глав держав і Радою глав урядів, припинили дію 450. З 37 документів, що передбачають ратифікацію, 29 набули чинності, 8 так і не набули чинності (залишились в статусі проектів, підписаних і ратифікованих окремими країнами-учасницями СНД). З 277 документів, які передбачають виконання внутрішньодержавних процедур, необхідних для набуття ними чинності – 259 набули чинності, 18 так і не набули чинності. З усіх документів, що передбачають ратифікацію і виконання внутрішньодержавних процедур, 19

набули чинності для всіх держав-учасниць СНД, їх підписали (приєдналися до них) і здали необхідні документи депозитарію [432]. До зазначеного переліку з 15.01.2008 р. по теперішній час додався лише один багатосторонній важливий документ в сфері зовнішньої торгівлі – Договір від 18.10.2011 р.

Договір від 18.10.2011 р. значними чином модернізував договірно-правову базу СНД в сфері формування зони вільної торгівлі (див. аналіз далі). В рамках СНД наявний повний пакет документів, які можуть сприяти вирішенню суперечок щодо визначення правил походження товарів при перетині ними адміністративних кордонів країн СНД, в т.ч. і РФ.

	Назва угоди	Ратифікація, підписання	Коментар
<i>Загальна характеристика економічного блоку угод СНД</i>			
1	Угода про створення Співдружності Незалежних Держав від 08.12.1991 р.	Ратифікована Україною 10.12.1991 р. із 12-ю застереженнями [433].	Координаційні інститути створюються на паритетній основі і їх рекомендації приймаються консенсусом. Застереження № 4 у майбутньому не дозволило сформувати виконавчий орган з наддержавними повноваженнями (на зразок Євразійської економічної комісії, правонаступниці Комісії Митного союзу), необхідний для створення та подальшого ефективного функціонування митного союзу та/або єдиного економічного простору в рамках СНД, що і стало причиною нежиттєздатності відповідних угод.  Угода щодо заснування СНД є єдиними ратифікованим Україною базовим документом СНД.
2	Угода про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності від 20.03.1992 р.	Підписана та ратифікована Україною 19.12.1992 р. [434]	Регулює питання вирішення справ, що впливають з договірних та інших цивільно-правових відносин між господарюючими суб'єктами, з їх відносин з державними та іншими органами, а також виконання рішень за ними (ст. 1). Угода стала першим на теренах СНД документом, який закріпив недискримінаційне відношення до українських суб'єктів господарювання, які діють на території інших країн СНД. Угода відносилась до «доСОТівського» періоду та відображала тогочасні тенденції щодо непоодиноких фактів утисків українських суб'єктів господарювання на території країн СНД.
3	Статут СНД	Статут є додатком до Рішення Ради голів держав Співдружності Незалежних Держав від 22.01.1993 р. [435]  Зазначене Рішення від 22.01.1993 р. Україною не підписане, а отже Статут не ратифікований Україною у	Визначає цілі і принципи організації, питання членства, співробітництво економічній галузі, правовий статус і повноваження вищих і виконавчих органів Співдружності.  Україна не ратифікувала Статут СНД, тому де-юре вона не є державою-членом СНД, однак, відноситься до держав-засновників і держав-учасниць Співдружності.

		встановленому порядку.	
4	Договір про створення Економічного союзу від 24.09.1993 р.	Договір вступив у дію 14.01.1994 р., однак він не був підписаний та ратифікований Україною.	Угода визначає, що Економічний союз створюється на основі добровільності участі, поваги суверенітету, територіальної цілісності, рівності прав, а також взаємної відповідальності Договірних Сторін за реалізацію положень цього Договору.  На розвиток положень Договору про створення Економічного союзу СНД були прийняті і перші засновницькі угоди щодо формування митного союзу РФ, Білорусі і Казахстану в рамках СНД, наприклад, такі як Угода про Митний союз від 20.01.1995 р.
5	Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав від 23.12.1993 р. (із змінами і доповненнями, внесеними Рішенням від 15.04.1994 р.)	Угода ратифікована 14.03.1995 р. [436] та набула чинності для України 12.09.1995 р.	Угода встановлює обов'язки Сторін щодо вжиття дієвих заходів по забезпеченню державної підтримки здійснення і розвитку кооперації між підприємствами усіх форм власності, галузевими і міжгалузевими комплексами на основі їх прямих виробничих зв'язків, а також у рамках фінансово-промислових груп і транснаціональних виробничих об'єднань, спільних підприємств (ст. 1), а також проводити погоджену політику в галузі розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва, умов їх здійснення; визначення пріоритетів у галузях промисловості; сприяння виробленню і реалізації спільних проектів і програм; проведення багатосторонньої координації виробництва, включаючи сферу конверсії оборонних галузей (ст. 2).  Угода стала основним правовим підґрунтям для збереження та відновлення кооперації у військово-промисловому комплексі, авіабудуванні, суднобудуванні та у ін. спільних проектах передусім України і РФ.
6	Конвенція про захист прав інвестора від 28.03.1997 р.	Вступила в дію для України 28.03.1999 р.	Конвенція прийнята на розвиток положень Договору про створення Економічного союзу від 24.09.1993 р. та положень Угоди про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності, і визначає правові основи здійснення різних видів інвестицій, зареєстрованих на території Сторін, та гарантії прав інвесторів на здійснення інвестицій і одержувані від них доходи. Конвенція Україною не підписана та не ратифікована.
7	Конвенція про транснаціональні корпорації від 06.03.1998 р.	Конвенція підписана, ратифікована [437] та набула чинності для України 14.01.2000 р.	Конвенція встановлює загальні основи співробітництва Сторін у сфері створення та діяльності транснаціональних корпорацій.
8	Угода про принципи стягнення непрямих податків при експорті та імпорті товарів (робіт, послуг) між державами – учасницями Співдружності Незалежних Держав від 25.11.1998 р.	Ратифікована (із застереженнями) [438] та набула чинності для України 17.07.2000 р.	



9	Конвенція про міждержавний лізинг від 25.11.1998 р.	Вступила в дію 30.08.2001 р., підписана із застереженнями, однак не ратифікована Україною. Дотепер Конвенція для України не набула чинності.	Конвенція прийнята відповідно до положень і принципів Конвенції ЮНІДРУА про міжнародну фінансову оренду (лізинг) від 28.05.1988 р., загально визнаних міжнародних норм і основ національного законодавства Сторін.
10	Угода про технічні бар'єри в зоні вільної торгівлі від 20.06.2000 р.	Підписана та затверджена Україною із застереженнями [439]	Застереження стосуються відмови України від зобов'язань щодо положення абз. 3 Преамбули, яке стосується Статуту СНД; положенням абз. 2 ст. 18 Угоди щодо звернення до Економічного Суду Співдружності Незалежних Держав за неможливості врегулювати спірні питання шляхом переговорів. Угода не втратила чинності у зв'язку з укладанням Договору від 18.10.2011 р., адже більша її частина ґрунтується на положеннях ГАТТ–1994.
<b>Формування зони вільної торгівлі</b>			
1	Угода про створення зони вільної торгівлі від 15.04.1994 р.	Втратила чинність на підставі положень Договору від 18.10.2011 р.	
2	Протокол про внесення змін і доповнень до Угоди про створення зони вільної торгівлі від 02.04.1999 р.	Втратив чинність на підставі положень Договору від 18.10.2011 р.	
3	Угода про реекспорт товарів і порядок видачі дозволу на реекспорт від 15.04.1994 р.	Підписана Україною, але не ратифікована	
4	Угода про розвиток виставково-ярмаркової діяльності від 26.05.1995 р.		
5	Угода про підтримку і розвиток малого підприємництва від 17.01.1997 р.		
6	Протокол про правила процедури проведення консультацій про поетапне скасування вилучень з режиму вільної торгівлі держав – учасниць Угоди про створення зони вільної торгівлі 24.12.1999 р.	Втратив чинність	
7	Договір про проведення узгодженої антимонопольної політики від 25.01.2000 р.	Ратифікований 16.01.2003 р. із застереженнями [440]	Застереження стосуються правосуб'єктності Міждержавної ради з антимонопольної політики
<b>Співробітництво в галузі торговельної та митної політики</b>			
1	Угода про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах від 15.04.1994 р.	Ратифікована 15.12.1999 р. [441]	
2	Угода про Правила визначення походження товарів країн, що розвиваються, при наданні тарифних преференцій у рамках Загальної системи преференцій від 12.04.1996 р.	Ратифікована 22.11.2002 р. [442]	
3	Угода про порядок митного оформлення та митного	Набула чинності у відповідності до	

	контролю товарів, що переміщуються між державами-учасниками Угоди про створення зони вільної торгівлі від 08.10.1999 р.	Рішення про набуття чинності міждержавних і міжурядових документів, що сприяють формуванню зони вільної торгівлі, прийнятого Радою міністрів іноземних справ СНД від 31.05.2001 р.	
4	Протокол про порядок взаємодії митних служб держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав при перевезеннях спеціальних вантажів та продукції військового призначення від 08.10.1999 р.	Набула чинності у відповідності до Рішення про набуття чинності міждержавних і міжурядових документів, що сприяють формуванню зони вільної торгівлі, прийнятого Радою міністрів іноземних справ СНД від 31.05.2001 р.	
<b><i>Співробітництво в галузі бюджетної, податкової та інвестиційної політики</i></b>			
1	Угода про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності від 24.12.1993 р.	для України тимчасово застосовується з моменту підписання	
2	Конвенція про захист прав інвестора від 28.03.1997 р.	Україною не підписана	
3	Рішення про Положення про порядок застосування ПДВ і акцизів щодо кооперованих поставок матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для виробництва озброєння і військової техніки, а також інших специфічних товарів при розрахунках між господарюючими суб'єктами держав-учасниць СНД від 25.11.1998 р.	Рішення не набуло чинності	
<b><i>Питання фінансів, платіжно-розрахункових відносин</i></b>			
1	Угода про регулювання міждержавного ринку цінних паперів від 22.01.1993 р.	Угода не набула чинності	
2	Угода про створення Платіжного союзу від 21.10.1994 р.	Угода не підписана Україною	
3	Конвенція про координацію діяльності держав-учасниць СНД на ринку цінних паперів від 25.11.1998 р.	Угода не підписана Україною	
<b><i>Питання власності</i></b>			
1	Угода про співробітництво по припиненню правопорушень у сфері інтелектуальної власності від 06.03.1998 р.	Ратифікована та набула чинності для України 28.12.2000 р. Угода від 06.03.1998 р. втратила чинність у зв'язку з прийняттям нової Угоди більш ширшого	

		змісту – Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності від 19.11.2010 р.	
2	Угода про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності від 19.11.2010 р.	Підписана та ратифікована Україною без застережень [443]	
<b><i>Співробітництво в різних галузях економіки</i></b>			
1	Протокол про механізм реалізації Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав–учасниць від 15.04.1994 р.	Підписаний та набув чинності для України 12.09.1995 р.	
2	Угода про сприяння у створенні та розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань від 15.04.1994 р.	Тимчасово застосовується для України з дати підписання	
<b><i>Співробітництво в галузях паливно-енергетичного комплексу</i></b>			
1	Угода про співробітництво в галузі використання стисненого природного газу в якості моторного палива для автотранспортних засобів від 26.05.1995 р.	Підписана та набрала чинності для України 10.04.1996 р.	
2	Угода про проведення узгодженої політики в галузі транзиту природного газу від 03.11.1995 р.	Для України Угода набула чинності 02.07.1997 р.	Угода підписана, але не набрала чинності для РФ.
3	Угода про проведення узгодженої політики в галузі транзиту нафти і нафтопродуктів по магістральних трубопроводах від 12.04.1996 р.	Угода підписана Україною з застереженнями та набула чинності 04.11.1997 р.	Положення Угоди, до яких відносяться застереження України, не застосовуються між Киргизією і Україною в межах дії цих застережень. Зважаючи на заперечення РФ проти застережень України Угода не набрала чинності між РФ і Україною. Положення Угоди також не застосовуються між Таджикистаном і Україною в межах сфери дії застережень України щодо обґрунтованих розцінок послуг з транзиту нафти і нафтопродуктів).
4	Угода про співробітництво в галузі вивчення, розвідки і використання мінерально-сировинних ресурсів від 27.03.1997 р.	Підписана та набула чинності для України 07.12.2000 р.	

5	Гірнична хартія держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав від 27.03.1997 р.	Підписана, затверджена, та набула чинності для України 25.02.1998 р. із застереженням [444]	
6	Договір про забезпечення паралельної роботи електроенергетичних систем держав–учасниць від 25.11.1998 р.	Підписаний та набув чинності для України 25.11.1998 р.	Договір не підписаний РФ.
7	Угода про транзит електричної енергії та потужності держав - учасниць від 25.01.2000 р.	Підписана Україною із застереженнями	
<b>Промисловість</b>			
1	Угода про співробітництво в галузі хімії та нафтохімії від 09.09.1994 р.	Підписана та набула чинності для України	
2	Угода про співробітництво в будівельній діяльності від 09.09.1994 р.	Підписана та набула чинності для України	
3	Угода про товарообіг та виробничої кооперації в галузі машинобудування на взаємопов'язаній основі від 09.12.1994 р.	Підписана та набула чинності для України, однак з 29.12.2000 р. тимчасове застосування для України припинене	
4	Угода про взаємне визнання ліцензій на здійснення будівельної діяльності, які видаються ліцензійними органами держав - учасниць СНД від 27.03.1997 р.	Підписана та набула чинності для України 22.06.1998 р.	
5	Угода про співробітництво в галузі лісопромислового комплексу та лісового господарства від 11.09.1998 р.	Не підписана Україною	
6	Угода про міждержавну експертизу проектів будівництва, які становлять взаємний інтерес для держав – учасниць СНД від 13.01.1999 р.	Підписана та набула чинності для України 24.05.1999 р.	
7	Містобудівна хартія від 04.06.1999 р.	Підписана та набула чинності для України 04.06.1999 р.	
<b>Трубна промисловість</b>			
1	Угода про регулювання поставок окремих видів труб, походженням із України, на територію Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації від 23.09.2011 р.	Угода була укладена 23.09.2011 р. [445]  Угода чинна до 30.06.2013 р.	Стосовно поставок окремих видів сталевих труб походженням із України, на територію Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації, яка встановлювала перелік суб'єктів господарювання – імпортерів продукції на ринки зазначених держав (ст. 1), особливості поставок продукції (ст. 2–4), права та зобов'язання Сторін у випадку дострокового припинення чинності Угоди (ст. 5), перелік трубної продукції (додаток 1), об'єми поставок товарів в період до 31.12.2011 р., об'єми поставок товарів в період з 01.01.2012 р. по 31.12.2012 р., об'єми поставок товарів в

			<p>період з 01.01.2013 р. по 30.06.2013 р. (додаток 2), Форму сертифікату виробника (додаток 3) та інші питання.</p> <p>Угода була укладена 23.09.2011 р. з метою забезпечення стабільності і передбачуваності взаємної торгівлі, з урахуванням положень ст. 3 Угоди між Урядом РФ і Урядом України про вільну торгівлю від 24.06.1993 р., ст. 3 Угоди між Урядом Республіки Білорусь і Урядом України від 17.12.1992 р., та положень ст. 13а Угоди про створення зони вільної торгівлі (СНД) від 15.04.1994 р. (останнє посилання було виключене відповідно до Протоколу від 31.12.2012 р. [446])</p> <p>Дана Угода хоча і була прийнята на основі двосторонніх угод України з РФ і Білоруссю, однак закріплювала статус виробників відповідної продукції на ринку країн-членів Митного союзу (в тексті Угоди є посилання на відповідні рішення Комісії Митного союзу).</p>
<b>Транспорт</b>			
1	Угода про співробітництво в галузі технічного переоснащення і відновлення залізничного рухомого складу від 09.09.1994 р.	Підписана та набула чинності для України	
2	Угода про проведення узгодженої політики у галузі визначення транспортних тарифів від 17.01.1997 р.	Підписана із застереженнями та набула чинності для України 22.06.1998 р.	
3	Угода про принципи формування спільного транспортного простору і взаємодії держав Співдружності в галузі транспортної політики від 09.10.1997 р.	Підписана та набула чинності для України 31.01.2000 р.	
4	Угода про порядок транзиту через території держав-учасниць СНД від 04.06.1999 р.	Підписана та набула чинності для України 07.05.2001 р.	
5	Тарифна угода СНД від 17.02.1993 р.		
6	Тарифна політика Залізниць держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав на 2013 фрахтовий рік	Тарифна політика погоджена 02.11.2012 р. в м. Баку на XXI Тарифній Конференції залізничних адміністрацій країн Співдружності) [447].	Відповідна Тарифна політика на території України введена Наказом Міністерства інфраструктури України від 26.11.2012 р. № 703 [448].
<b>Співпраця в агропромисловому комплексі</b>			
1	Угода про Спільний аграрний ринок держав-учасниць СНД від 06.03.1998 р.	Підписана із застереженнями та набула чинності для України 29.01.2001 р.	
2	Угода про співробітництво в галузі збереження і використання генетичних	Підписана та набула чинності для України 29.01.2001 р.	

	ресурсів культурних рослин держав–учасниць СНД від 04.06.1999 р.		
<b>Технічне регулювання</b>			
1	Угода про єдині принципи технічного регулювання у будівництві в державах–учасниках СНД з урахуванням зауважень та пропозицій		20.12.2012 р. Науково-технічна рада Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України своїм рішенням схвалила Угоду про єдині принципи технічного регулювання у будівництві в державах–учасниках СНД з урахуванням зауважень та пропозицій [449].
<b>Правове забезпечення співробітництва країн-учасниць СНД</b>			
1	Угода про принципи зближеними господарського законодавства держав–учасниць Співдружності Незалежних Держав від 09.10.1992 р.	Україна не підписала зазначену Угоду	Угода набула чинності для Вірменії, Білорусі, Казахстану, Киргизії, РФ, Таджикистану і Узбекистану. Метою укладання Угоди було створення найбільш сприятливих і рівноправних умов для забезпечення господарської діяльності в державах–учасниках Співдружності в сфері спільних інтересів, що впливають з Угоди про створення Співдружності Незалежних Держав та інших прийнятих в її розвиток угод. Серед іншого, передбачалося проводити роботу по зближенню законодавства, що регулює господарську діяльність, зокрема, за такими напрямками як законодавство про зовнішньоекономічні відносини, включаючи законодавство про іноземні інвестиції та валютне регулювання, законодавство, що регламентує митні правила і тарифи.

Саме досвід розробки документів СНД щодо створення зони вільної торгівлі (а так само і щодо розробки договірно-правової бази митного союзу та єдиного економічного простору) стали у пригоді ідеологам та архітекторам при формуванні ЄврАзЕС, в рамках якого був сформований Митний союз та закладено підвалини Єдиного економічного простору, який, однак, фактично буде розвиватися вже в рамках ЄЕС.

При вступі України до СОТ відповідні двосторонні Договори і Угоди в рамках СНД не переглядалися на предмет їх відповідності взятим Україною на себе зобов'язанням. Питання Робочої групи стосувалися в основному запитань щодо співробітництва України з державами–членами Єдиного економічного простору зразка 2003–2004 рр.

Між Україною та державами–учасниками СНД зберігають чинність наступні двосторонні торговельні угоди:

1) Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про вільну торгівлю від 29.08.1995 р., ратифікована 23.04.1996 р. [450]

2) Угода між Урядом України й Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю від 29.12.1994 р., а також Протокол про внесення змін і доповнень до Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю від 29.12.1994 р. (відповідно до даного Протоколу

скасовано Протокол про вилучення з режиму вільної торгівлі від 18.04.1997 р. до Угоди), ратифікований 14.12.2005 р. [451]

3) Угода між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю від 05.11.1994 р., ратифікована 04.11.1995 р. [452]

4) Угода між Урядом України та Урядом Республіки Вірменія про вільну торгівлю від 07.10.1994 р., ратифікована 05.05.1996 р. [453]

5) Угода між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю від 17.09.1994 р., ратифікована 02.10.1998 р. [454]. Невідомою складовою Угоди є Протокол про вилучення з режиму вільної торгівлі до Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю від 17.09.1994 р., підписаний 29.12.1997 р. в м. Києві, який ратифікований [455] і на сьогодні є чинним.

6) Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про вільну торгівлю від 06.07.2001 р., ратифікована 11.07.2002 р. [456]. Додатково було укладено Протокол між Кабінетом Міністрів України і Урядом Республіки Таджикистан про вилучення окремих товарів з режиму вільної торгівлі до Угоди між Кабінетом Міністрів України і Урядом Республіки Таджикистан про вільну торгівлю від 06.07.2001 р.

7) Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю від 26.05.1995 р., ратифікована 09.12.1997 р. [457].

8) Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю від 28.07.1995 р., ратифікована 12.07.1996 р. [458].

9) Угода між Урядом України і Урядом Республіки Беларусь про вільну торгівлю від 17.12.1992 р., ратифікована 19.03.1999 р. [459].

10) Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю від 24.06.1993 р. (набула чинності 21.02.1994 р.). На реалізацію даної Угоди підписано також Угоду між Урядом України і Урядом Російської Федерації про реалізацію режиму вільної торгівлі від 08.02.1995 р. затверджену 17.04.1995 р. [460].

До базової Угоди від 24.06.1993 р. складені додаткові Протоколи від 24.06.1993 р., 14.11.1997 р., та 04.10.2001 р., якими поступово вводилися виключення із зони вільної торгівлі стосовно певних груп товарів. Важливе значення також мають угоди між Урядом України і Урядом Російської Федерації про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах від 24.06.1993 р. та Протокол між Державною митною службою України і Державним митним комітетом Російської Федерації щодо реалізації Угоди між Урядом України і Урядом Російської Федерації про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах від 28.05.1998 р.

В усіх перелічених угодах немає прив'язки до документів СНД (окрім Угод з Казахстаном, Таджикистаном), тобто вони мають самостійний двосторонній характер. Натомість є неодноразові посилання на ГАТТ. При формуванні договірно-правової бази Митного союзу в 2007–2008 рр. перелічені угоди між членами МС не переглядалися. Скасування наведеного переліку угод позбавить Україну стримуючого важелю щодо взаємин із Митним союзом,

адже відповідно до Рішення Міждержавної ради ЄврАзЕС (Вищого органу Митного союзу) на рівні голів держав від 05.07.2010 р. № 56 [461] органи Митного союзу при прийнятті рішень в сфері своєї компетенції, яка стосується регулювання зовнішньоторговельної діяльності, зобов'язані враховувати міжнародні зобов'язання держав-членів Митного союзу. Тобто, угоди про вільну торгівлю України з РФ, Білоруссю та Казахстаном, а також у перспективі з Киргизією та Таджикистаном, матимуть важливе значення при виникненні зовнішньоторговельних суперечок між Україною і Митним союзом та для подальшого розвитку відносин за умов набуття останніми двома державами статусу членів Митного союзу.

Основні засади двостороннього співробітництва між Україною та РФ також визначають ст. 13–20 Договору про дружбу, співробітництво та партнерство від 31.05.1997 р. та ст. 2 Угоди між Україною та Російською Федерацією з питань перебування Чорноморського флоту Російської Федерації на території України від 21.04.2010 р. [462].

Відповідно до домовленостей Урядів України і Білорусі буде створено експертну групу, яка проведе оцінку поточного стану торгово-економічних відносин і перспективи їх розвитку після запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Взагалі, на тлі погіршення відносин між державами-членами Митного союзу з низки економічних питань активізація кооперації України та Білорусі заслуговує на окрему увагу. При цьому акцент у двосторонніх взаєминах робиться на співпрацю в рамках угод СНД і перспектив розвитку відносин за умов функціонування зони вільної торгівлі з ЄС, що, в свою чергу, відкидається РФ. Казахстан з цього питання займає нейтральну позицію, а більш чітких обрисів позиція РФ набуде після завершення підготовки відповідних матеріалів (стратегій), замовлених Адміністрацією Президента РФ.

Так, в рамках відновлення коопераційних зв'язків в рамках СНД та з метою отримання додаткових переваг Україною від активізації державної політики в аграрній сфері 25.09.2013 р. Україною та Білоруссю було вирішено створити транснаціональну корпорацію із виробництва складної сільськогосподарської техніки. До речі, аналогічні спільні проекти з РФ в галузі авіабудування, машинобудування, енергетики і ін. знаходяться вже не перший рік в стадії обговорення або заморожені. Однак, лише 23.11.2013 р. Уряд РФ погодив Протокол про поставки товарів за виробничою кооперацією на 2014 р. не дивлячись на те, що двостороння міжурядова Угода про виробничу кооперацію з Україною була укладена ще 24.04.1998 р. Відповідно до цієї Угоди номенклатура товарів та обсяги поставок, здійснюваних за виробничою кооперацією господарюючими суб'єктами РФ та України, а також уповноважені господарюючі суб'єкти визначаються на відповідний рік органами виконавчої влади сторін.



## ***5.2. Правові механізми функціонування зони вільної торгівлі в рамках СНД***

Договір про зону вільної торгівлі ратифікований Законом України від 30.07.2012 р. № 5193-VI без застережень [463] і набув чинності для України 20.09.2012 р. В преамбулі до Договору зазначено, що при його укладанні Сторонами визнаються загальноприйняті норми міжнародного права та здійснюється орієнтування на норми угод СОТ, зокрема ГАТТ–1994, у тому числі на ст. XXIV ГАТТ–1994. Зазначена стаття ГАТТ–1994 присвячена правовому положенню, окрім іншого, митних союзів та зон вільної торгівлі.

Стаття 1 визначає поняття, що використовуються в Договорі від 18.10.2011 р. Привертає увагу те, що з 8 визначень 3 присвячені реекспорту. Це підкреслює, що питання реекспорту є проблемним з огляду на участь України та інших держав-учасниць СНД в різних інтеграційних утвореннях та/або зонах вільної торгівлі та бажання створити відповідні торговельні режими з ЄС. Дана стаття також вміщує в собі прагнення держав-членів Митного союзу створити правові механізми захисту від неконтрольованого безмитного реекспорту товарів не тільки походженням з ЄС, а із Туреччини та інших країн, з якими ЄС має зону вільної торгівлі або знаходиться в митному союзі (наприклад, з державами-членами Європейської Асоціації Вільної Торгівлі).

Договір не містить визначення зони вільної торгівлі. Натомість для цілей ГАТТ–1994 під зоною вільної торгівлі розуміється група двох або більше митних територій, в яких скасовані мита, а також інші обмежувальні правила регулювання торгівлі (крім заходів, які у разі потреби дозволяються ст.ст. XI, XII, XIII, XIV, XV і XX) практично для всієї торгівлі між територіальними складовими такої зони по відношенню до товарів, які походять з цих територій (пункт (b) параграфу 8 ст. XXIV ГАТТ–1994). Також слід відзначити, що в параграфі 5 цієї ж статті йдеться про інтеграційне угруповання, зокрема про зону вільної торгівлі, яке створюється на території договірних сторін. Отже, при виникненні спорів в рамках Договору від 18.10.2011 р. щодо тлумачення понять «зона вільної торгівлі» або «митний союз» слід звертатися до положень СОТ, де надані вичерпні відповідні визначення.

Частина 2 ст. 1 Договору визначає, що при використанні в цьому Договорі посилань на положення ГАТТ–1994 або інші міжнародні договори, укладені в рамках СОТ, терміни «договірна сторона/договірні сторони» або «член/члени», що містяться в них, означають відповідно Сторона/Сторони, як вони визначені у преамбулі цього Договору.

Стаття 2 Договору встановлює правові підстави для обмеження застосування мит та інших платежів, еквівалентних миту, стосовно експорту товару, призначеного для митної території іншої Сторони, та/або імпорту товару, що походить з митної території іншої Сторони. При цьому ст. 2 містить прив'язку до Додатку 1 до Договору, в якому встановлені винятки і заборони підвищення рівня ставок мит у взаємній торгівлі стосовно товарів, які є винятками з режиму вільної торгівлі між Сторонами.

Натомість відповідно до ч. 7 ст. 2 Договору встановлені випадки, коли Сторонам дозволяється справляти стосовно імпорту певні платежі, а саме: обов'язкових платежів і мит в порядку ст.ст. 8 і 9 Договору.

Частина 11 ст. 2 містить додаткові обмеження щодо реекспорту товарів, у випадку застосування однією із Сторін нульових або знижених ставок експортних мит при експорті на митні території інших Сторін порівняно із ставками мит, які застосовуються щодо експорту товарів, призначених для митних територій третіх країн. Такі товари підпадають під визначення несанкціонованого реекспорту – реекспорту товару, стосовно якого Сторона, що є країною походження цього товару, встановлює або зберігає мито щодо експорту до третіх країн, здійснений без належно оформленого письмового дозволу уповноваженого органу країни походження товарів. При цьому, якщо відповідна заборона реекспорту не встановлена, то Сторона, що застосовує нульові або знижені ставки експортних мит має право збільшити їх до рівня, що застосовується при експорті на митні території третіх країн. Питання несанкціонованого реекспорту знаходили своє відображення у заявах високопосадовців РФ у зв'язку із введенням РФ заборони щодо експорту кондитерських виробів окремих торговельних марок та підозрами у налагодженні їх експорту до РФ через територію Казахстану. Однак, до конкретних кроків в рамках механізмів Договору від 18.10.2011 р. справа не дійшла.

Частина 12 ст. 2 містить механізми домовленостей щодо інших способів врегулювання відносин, передбачених ч. 11 цієї статті, що не передбачають уведення заборони на реекспорт. Тобто у разі встановлення однією із Сторін угоди фактів наявності несанкціонованого реекспорту, такі сторони додатково можуть погодити переліки товарів, режим реекспорту та ставки мит щодо яких не збільшуються.

Важливе значення для зниження та/або поетапного скасування експортних мит, що зазначені в Додатку 1 до Договору, має ч. 15 ст. 2 Договору, відповідно до якої перший раунд таких переговорів мав відбутися не пізніше ніж через 6 місяців після набрання чинності цим Договором (20.09.2012 р.). Але Національним планом заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 р. [464] (або будь-яким іншим документом) жодного відповідного заходу не передбачено, що позбавляє Україну встановлених можливостей поетапної лібералізації торгівлі в середині СНД, що є основною метою участі України в подібних угодах.

Відповідно до ч. 2 ст. 3 Договору заборони і обмеження, що підлягають скасуванню і які діють на момент набрання чинності цим Договором, скасовуються згідно з графіком, передбаченим Додатком 2 до цього Договору, що є його невід'ємною частиною. Заборони і кількісні обмеження, що підлягають відміні відповідно до п. 1 ст. 3 стосуються лише Киргизії, а саме квотування і заборони імпорту/експорту, яке розповсюджується на імпорт

алкогольної продукції з країн, що не є членами СОТ, тобто не зачіпає жодним чином інтересів України.

Стаття 4 Договору містить положення, що для визначення країни походження товарів, які походять із Сторін і знаходяться в торговельному обороті між ними, Сторони керуються Правилами визначення країни походження товарів, що є невід'ємною частиною Угоди про Правила визначення країни походження товарів у СНД від 20.11.2009 р. (ратифіковані Україною) [465]. Однак ч. 2 вказаної статті Договору містить важливе застереження, відповідно до якого Порядок визначення країни походження товарів, що походять і ввозяться на митні території Сторін з третіх країн, і вивозяться з митних територій Сторін у треті країни, регламентується національним законодавством Сторін і міжнародними договорами, учасниками яких вони є. Норма ч. 2 є правовою основою як для застосування відповідних правил щодо походження товару Митного союзу, так і України (розділ II «Країна походження товару» МК України), гармонізованих з відповідними правилами СОТ, та таких, що не суперечать вимогам ЄС.

Важливим для України було і залишається питання доступу до трубопровідних мереж держав-учасниць СНД, зокрема РФ. Відповідно до ч. 3 ст. 7 Договору положення цієї статті не поширюються на трубопровідний транспорт. Однак, заінтересовані Сторони мали розпочати переговори з розробки угоди щодо транзиту трубопровідним транспортом і завершити такі переговори протягом 6 місяців після набрання чинності цим Договором. Очевидно, що такі переговори у встановлені строки не були розпочаті, до того ж вони не були внесені у програмні документи КМУ. Можливості врегулювання питання транзиту трубопровідним транспортом в рамках Договору слід вважати втраченими, однак зважаючи на основний принцип Договору – досягнення згоди з будь-якого питання шляхом взаємних консультацій та переговорів, Україна може повернутися до цього питання вже не у обов'язковому для інших Сторін Договору порядку, а на підставі взаємної згоди зацікавлених Сторін.

Важливому питанню адмініструванню присвячена лише ст. 17 Договору, яка містить стислу відсилочну норму, зміст якої зводиться до того, що справляння зборів, здійснення формальностей, пов'язаних з імпортом та експортом, застосування правил торгівлі здійснюються відповідно до ст.ст. VIII і X ГАТТ–1994. Відсутність прямої норми щодо заборон або обмежень у застосуванні адміністративних процедур в рамках Договору призвело до низки заяв РФ стосовно посилення митного адміністрування на кордоні України і РФ (а також на кордонах Сторін – учасниць Договору) з метою уникнення несанкціонованого реекспорту товарів із ЄС, так і щодо виходу РФ із Договору у зв'язку з підписанням Україною Угоди про асоціацію України і ЄС. Ст. 17 має найбільш загальний та, мабуть, неопрацьований до кінця вигляд та, як пропозиція, має бути доповнена новими нормами стосовно митного адміністрування в рамках переговорного процесу сторін Договору щодо

подальшого розвитку договірно-правової бази, яка регулює функціонування зони вільної торгівлі в рамках СНД.

Відповідно до ч. 1 ст. 18 Договору цей Договір не перешкоджає Сторонам брати участь в угодах про митний союз, вільну торгівлю та/або прикордонну торгівлю відповідно до правил СОТ, і, зокрема, ст.ст. XXIV ГАТТ–1994. Тобто, Договір не створює перешкод для участі України і в інших угодах про вільну торгівлю, зокрема як з ЄС, так і з країнами, з якими ЄС має відповідні взаємини.

При цьому в ч. 2 ст. 18 Договору зроблено суттєве застереження, яке на перший погляд не є важливим, однак у майбутньому може стати вирішальним щодо відмови держав-членів Митного союзу та/або Єдиного економічного простору від виконання його умов. Так, відповідно до згаданої норми положення цього Договору застосовуються у відносинах між учасниками Митного союзу і Єдиного економічного простору в тій частині, в якій вони не суперечать:

1) міжнародним договорам, що укладені ними в рамках Митного союзу і Єдиного економічного простору, а також ухваленим на їх підставі рішенням органів Митного союзу;

2) двостороннім договорам, що укладені між учасниками Митного союзу і Єдиного економічного простору.

Частина 4 ст. 18 Договору містить положення щодо проведення консультацій в разі якщо участь однієї із Сторін в угоді, передбаченої п. 1 цієї статті (зони вільної торгівлі або митні союзи, в тому числі і потенційне створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, – *авт.*), суттєво негативно впливає на взаємну торгівлю учасників цього Договору, за пропозицією будь-якої зацікавленої Сторони, Сторони проводять консультації з метою вироблення і прийняття заходів, направлених на відновлення взаємної торгівлі. Отже, при розробленні цієї норми Сторони Договору ввели запобіжну норму щодо негативного впливу створення зон вільної торгівлі іншими Сторонами із третіми країнами або інтеграційними утвореннями. Перед усім, звісно, малося на увазі створення зон вільної торгівлі між ЄС, з одного боку, та з Україною, Вірменією та Молдовою, з іншого. При цьому зазначена норма сформульована таким чином, що заборон щодо створення не має, однак тут матимуть значення наслідки створення таких зон, оцінка впливу на взаємну торгівлю яких надається зацікавленою Стороною Договору без будь-яких критеріїв шкоди, встановлених в Договорі. У будь-якому випадку від створення зон вільної торгівлі є втрати та здобутки, які є єдиним цілим стосовно оцінки наслідків і виокремлення негативу із сукупності таких наслідків є недопустимим. Наміри провести відповідні консультації між Україною та РФ залишаються лише намірами, однак керівництво держави-члена Митного союзу – Білорусі озвучило відсутність її претензій до створюваної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС відзначаючи при цьому, що така подія сприятиме просуванню білоруських товарів (та товарів, вироблених спільними білорусько-українськими підприємствами) на ринки держав ЄС.

Стаття 19 Договору від 18.10.2011 р. присвячена вирішенню спірних питань. Сторони вживатимуть усіх необхідних заходів для виконання своїх зобов'язань за Договором (ч. 1 ст. 19). Ч. 2 ст. 19 говорить, що у разі, коли одна із Сторін вважатиме, що інша Сторона не виконує своїх зобов'язань за цим Договором і таке невиконання зобов'язань завдає або загрожує завдати шкоди економічним інтересам першої Сторони, обидві Сторони проводять консультації з метою взаємоприйняттого вирішення розбіжностей, що виникли. А у разі недосягнення згоди спір може, на вибір першої Сторони, бути переданий на вирішення Економічного Суду СНД, якщо обидві Сторони є учасниками Угоди про його статус, або комісії експертів відповідно до процедури вирішення спорів, передбаченої додатком 4 до цього Договору, що є його невід'ємною частиною.

Як відомо, Україна не підписала Угоду про статус Економічного Суду Співдружності Незалежних Держав від 06.07.1992 р. Угода вступила в силу для Узбекистану, РФ, Білорусі, Вірменії (вийшла з угоди 24.11.2005 р.), Киргизії, Казахстану, Таджикистану і Молдови.

Дане положення можна розглядати як м'яке зобов'язання для України приступити до ратифікації документів стосовно правового статусу та діяльності Економічного Суду СНД, який зараз перебуває на стадії реформування. Не виключено, що у разі неспроможності Суду приступити до ефективної роботи в рамках Договору та інших документів СНД, його повноваження можуть бути передані Економічному Суду ЄврАзЕС, який з початку 2013 р. приступив до активної діяльності з розгляду спорів. Вже є прецедент програних спорів між українськими виробниками і Євразійською економічною комісією (див. справу ПАТ «НКМЗ», м. Краматорськ [466]). Учасниками Договору про заснування ЄврАзЕС є Білорусь, Казахстан, Киргизія, РФ, Таджикистан та Узбекистан, тобто всі країни, які є також учасниками Угоди про Економічний Суд СНД 1992 р., що є правовою підставою для заміни Економічного Суду СНД Судом ЄврАзЕС.

Статут Суду затверджений 05.07.2010 р., Регламент Суду – Рішенням Суду Євразійського економічного співтовариства від 22.05.2012 р. № 12 [467]. 22.05.2012 р. тим же Рішенням також було затверджено Регламент Суду ЄврАзЕС щодо розгляду звернень суб'єктів господарювання, відповідно до положень якого коло позивачів є необмеженим і суб'єктам господарювання, зареєстрованим на території Митного союзу або Єдиного економічного простору не надається жодних переваг перед суб'єктами, зареєстрованими в третіх країнах. Це є другою правовою підставою для заміни Економічного Суду СНД Судом ЄврАзЕС.

Відправлення судочинства Судом ЄврАзЕС також можливе і щодо спорів суб'єктів господарювання країн СНД з органами МС з урахуванням частки у зовнішній торгівлі СНД цих країн. Враховуючи ці дві підстави доходимо висновку про поступове зниження ролі Економічного Суду СНД та можливості його заміни Судом ЄврАзЕС.

Спiр мiж Сторонами, що є членами СОТ, щодо питань, якi в цьому Договорi регулюються шляхом посилання на положення Угод СОТ, вирiшуються у порядку, передбаченому відповідними Угодами СОТ. Положення цього пункту не перешкоджають Сторонам, що є членами СОТ, врегулювати спори відповідно до п. 2 ст. 19 Договору (ч. 3 ст. 19 Договору від 18.10.2011 р.).

Частина 1 Додатку 1 до Договору стосується iмпортних мит. В додатку встановлений iх перелiк та перелiк країн, що застосовують такі заходи, та дати iх скасування. Строки скасування встановленi щодо 7 груп товарiв, а до iнших 6 груп зазначено, що термiн буде визначений по взаємнiй домовленостi (в порядку ст. 2). Вiдповiдно до цього, необхідним є корегування програмних документiв Кабiнету Міністрiв України вiдносно планування роботи щодо початку переговорiв про скасування тих мит, до яких встановлений консультацiйний порядок скасування.

Додаток 4 до Договору визначає Правила вирiшення спорiв, тобто певними чином деталiзує положення ст. 19 Договору.

Указом Президента України вiд 12.06.2013 р. № 330/2013 [468] з метою забезпечення виконання п. 7 Додатка 4 «Правила вирiшення спорiв» до Договору про зону вiльної торгiвлi, ратифiкованого Законом України вiд 30.07.2012 р. № 5193-VI, та вiдповiдно до п. 3 ч. 1 ст. 106 Конституцiї України визначено порядок добору кандидатiв для призначення представниками вiд України до комiсії експертiв iз вирiшення спорiв у рамках Договору про зону вiльної торгiвлi. Це, по сутi, перший органiзацiйний крок до практичного втiлення в життя положень Додатку 4 до Договору задля органiзацiї роботи важливого для України органу – комiсії експертiв. На виконання зазначеного Указу Президента України Кабiнетом Міністрiв України було визначено склад комiсії з добору кандидатiв для призначення представниками вiд України до комiсії експертiв iз вирiшення спорiв у рамках Договору про зону вiльної торгiвлi вiд 18.10.2011 р., а також затверджено Порядок проведення конкурсу з добору кандидатiв для призначення представниками вiд України до комiсії експертiв iз вирiшення спорiв [469]. Подiї початку-середини серпня 2013 р. вимагають активiзацiї роботи щодо затвердження остаточного складу вiдповiдної Комiсії.

Станом на 20.08.2013 р. не зареєстровано жодного спору в рамках Договору про зону вiльної торгiвлi вiд 18.10.2011 р.

Додаток 5 до Договору мiстить Перелiк мiжнародних документiв, дiя яких припиняється пiсля набрання чинностi цим Договором про зону вiльної торгiвлi) вiдповiдно до якого втрачають чиннiсть наступнi мiжнароднi документи:

1) Угода про створення зони вiльної торгiвлi вiд 15.04.1994 р., м. Москва, Рада голiв держав СНД;

2) Протокол про внесення змiн та доповнень до Угоди про створення зони вiльної торгiвлi вiд 15.04.1994 р. вiд 02.04.1999 р., м. Москва, Рада голiв держав СНД;

3) Протокол про правила процедури проведення консультацій про поетапне скасування вилучень з режиму вільної торгівлі держав–учасниць Угоди про створення зони вільної торгівлі від 24.12.1999 р., м. Москва, Економічна рада СНД за дорученням Рада голів урядів СНД;

4) Протокол про правила ліцензування імпорту державами–учасницями Угоди про створення зони вільної торгівлі від 30.11.2000 р., м. Мінськ, Рада голів урядів СНД;

5) Протокол про поетапне скасування обмежень у взаємній торгівлі держав – учасниць СНД від 03.06.2005 р., м. Тбілісі, Рада голів урядів СНД.

Відповідно до Переліку двосторонніх угод, дія яких має бути припинена при вступі в силу Договору про зону вільної торгівлі, який є додатком до Рішення про Договір про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р., Україні необхідно здійснити роботу щодо припинення двосторонніх угод (див. Двосторонні торговельні угоди в рамках СНД, а також п. 22, 23, 30, 31, 39, 40, 41, 42, 43, 44 Додатку 5 до Договору від 18.10.2011 р.).

Відповідний план робіт не розглянутий в програмних документах Кабінету Міністрів України щодо подальшого розвитку взаємовідносин із СНД та країнами-учасницями.

На найбільшу увагу заслуговує Додаток 6 до Договору, який встановлює правила застосування п. 1 ст. 18 Договору про зону вільної торгівлі державами – учасницями митного союзу (тут мається на увазі єдиний існуючий на території СНД митний союз РФ, Білорусі і Казахстану).

Так, у випадку якщо участь однієї із Сторін в угоді, передбаченій п. 1 ст. 18, веде до зростання імпорту з такої Сторони в таких обсягах, які завдають шкоди або загрожують завдати шкоди промисловості Митного союзу, держави–учасниці Митного союзу без шкоди для застосування ст.ст. 8 і 9 Договору після проведення відповідних консультацій Сторони залишають за собою право ввести мита стосовно імпорту відповідних товарів з такої першої Сторони у розмірі ставки режиму найбільшого сприяння.

Застереження Додатку 6 до Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД сформульоване таким чином, що, не залежно від результатів проходження обов'язкової процедури консультацій, Сторони – держави-учасниці Митного союзу матимуть право ввести відповідні мита, або, згідно до ст. XIX ГАТТ 1994, цілком або частково призупинити виконання зобов'язання чи скасувати або змінити поступки.

Відповідно до формулювань, викладених у Додатку 6 впливає, що у разі створення учасниками Договору зон вільної торгівлі із іншими країнами або торговельними об'єднаннями інші країни в рамках Договору можуть застосовувати санкції, якщо матиме місце шкода або загроза завдати шкоди промисловості держав-членів Митного союзу. В Договорі немає жодної згадки про визначення поняття «шкоди» або «загрози виникнення шкоди», що відкриває сторонам (в т.ч. державами-членів Митного союзу) можливості самостійного тлумачення цього поняття, не виключено що і на свою користь. Учасники процесу редагування проекту Договору від держав-членів Митного

союзу таким чином намагалися створити правові підстави для обмеження інтеграційних устремлінь сторін Договору від 18.10.2011 р., перед усім це стосувалося Молдови, Вірменії та України, які на той час вже знаходилися на завершальному етапі переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі з ЄС.

17.09.2013 р. на 28-му засіданні Колегії Євразійської економічної комісії було розглянуто питання про проект рішення Ради Євразійської економічної комісії «Про проект рішення Вищої Євразійської економічної ради «Про заходи, передбачені додатком 6 до Договору про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 року». Даний проект поки що не оприлюднений, однак вже за цим пунктом повістки дня засідання Комісії можна судити про ґрунтовне вивчення проблем, пов'язаних із договірно-правовим оформленням окремими Сторонами Договору відносин із ЄС щодо створення зон вільної торгівлі, та серйозні наміри Митного союзу скористатися механізмами Договору від 18.10.2011 р. щодо захисту внутрішнього ринку митного союзу у разі виникнення загроз заподіяння відповідної шкоди виробникам держав-членів Митного союзу.

Таким чином, головним результатом участі України у Угоді про ЗВТ СНД є незастосування мита та інших платежів, еквівалентних миту, стосовно експорту товару, призначеного для митної території іншої Сторони Договору, та імпорту товару, що походить з митної території іншої Сторони, за винятком випадків, передбачених в Додатку 1 до цього Договору.

Крім того, Україна мала та загубила низку можливостей покращити або вирішити певні проблемні моменти у торгівлі із Сторонами Угоди про ЗВТ СНД, зокрема щодо врегулювання питань транзиту трубопровідним транспортом та скасування деяких мит (ч. 4 ст. 7 і ч. 15 ст. 2 Договору).

Основний принцип Договору, який можна прослідкувати стосовно всіх без винятку його статей та додатків до нього, це принцип взаємних консультацій по всіх без виключення проблемних питаннях, які виникають в процесі реалізації положень Договору від 18.10.2011 р. Відповідно до цього, існує можливість та необхідність внесення змін в програмні документи Кабінету Міністрів України щодо налагодження роботи щодо подальшої лібералізації торгівлі в рамках Договору від 18.10.2011 р.

Відповідно до ч. 1 ст. 2 Договору від 18.10.2011 р. Сторона не застосовує мита та інших платежів, еквівалентних миту, стосовно експорту товару, призначеного для митної території іншої Сторони, та/або імпорту товару, що походить з митної території іншої Сторони, за винятком випадків, передбачених в Додатку 1, що є невід'ємною частиною цього Договору.

	Країна, що застосовує захід	Товар, ТН ЗЕД	Ставка мита	Термін дії
	Республіка Вірменія*	Цигарки,	2011 рік – 1500 драмів за 1000 шт. 2012 рік – 1250 драм за 1000 шт. 2013 рік – 1000 драмів за 1000 шт.	01.01.2014 р.
		Цигарки без фільтра	2011–2013 рр. – 1300 драмів за	



		2402 20 900 ТН ЗЕД	1000 шт.	
	Республіка Білорусь	Цукор білий 1701 99 100	340 дол. США за 1 тонну	Термін буде визначений по взаємній домовленості
	Республіка Казахстан	Цукор білий 1701 99 100 ТН ЗЕД  Горілка 2208 60 ТН ЗЕД	340 дол. США за 1 тонну  2 Євро за 1 л	Термін буде визначений по взаємній домовленості  01.01.2015 р.
	Республіка Молдова	цукор з цукрової тростини або цукрового буряку і хімічночиста сахароза, в твердому стані 1701 ТН ЗЕД  Інші види цукру, включаючи хімічно чисту лактозу, мальтозу, глюкозу і фруктозу (левулезу) в твердому стані; сиропи цукрові без додавання смакоароматичних або фарбувальних речовин; штучний мед, змішаний або не змішаний з натуральним медом; карамелевий кулер, за винятком позиції 1702 30 990 – інші 1702 ТН ЗЕД  Спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту не менше 80 про. %, етиловий спирт і інші спирти, денатуровані, будь-якої концентрації 2207 ТН ЗЕД	75 %  75 %  0,5 Євро за 1 л	01.01.2015 р. (після закінчення терміну – в об'ємах узгоджених безмитних квот)  01.01.2015 р. (після закінчення терміну – в об'ємах узгоджених безмитних квот)  01.01.2013 р.
	Російська Федерація	Цукор білий 1701 99 100 ТН ЗЕД	340 дол. США за 1 тонну	Термін буде визначений по взаємній домовленості
* Республіка Вірменія залишає за собою право застосовувати імпортерне мито стосовно Сторін, які застосовують стосовно Республіки Вірменія імпортерні мита крім тих, які вказані в частині 1 додатку 1. Про введення вказаних заходів Республіка Вірменія завчасно повідомить Сторони				

Сторони Договору від 18.10.2011 р. також зобов'язалися не підвищувати рівня ставок мита у взаємній торгівлі стосовно товарів, зазначених у Додатку 1 до цього Договору (ч. 2 ст. 2 Договору). Відповідно до ч. 15 ст. 2 Договору Сторони домовилися проводити переговори щодо зниження і поетапного скасування експортних мит, що зазначені в додатку 1 до цього Договору.

Перший раунд таких переговорів мав відбутися не пізніше ніж через 6 місяців після набрання чинності цим Договором. Фактично перші зустрічі в рамках СНД на виконання ч. 15 ст. 2 Договору були проведені у березні та червні 2013 р., наступна зустріч мала відбутися в жовтні 2013 р. Результати таких переговорів оформляються Протоколами.

За інформацією Міністра економічного розвитку і торгівлі України (від 06.09.2013 р.) українською стороною підготовлено проект відповідного Протоколу про скасування певних мит в рамках Додатку 1 до Договору від 18.10.2011 р., однак, у зв'язку з непрозорістю процесу оцінити такі ініціативи Уряду не представляється можливим. Як було зазначено раніше, вводити нові заходи в рамках Договору від 18.10.2011 р. Сторони не мають права.

Із тексту Договору випливає перелік чинних угод (договорів) в рамках СНД, пов'язаних з Договором від 18.10.2011 р.

Законом України від 06.07.2011 р. 3592-VI було ратифіковано Угоду про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав із певними застереженнями [470], укладену в м. Ялта 20.11.2009 р. Угода включає Правила визначення країни походження товарів, Перелік умов, виробничих і технологічних операцій, під час виконання яких товар вважається таким, що походить з тієї країни, у якій вони мали місце (додаток 1), та Застереження Республіки Казахстан до Рішення Ради глав урядів СНД «Про проект Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав»; Киргизької Республіки до Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав; України стосовно пункту 6.3 Порядку денного засідання Ради глав урядів СНД (Про Угоду про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав).

Угода про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав складена на підставі Угоди про створення зони вільної торгівлі від 15.04.1994 р. та Угоди про єдину Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності Співдружності Незалежних Держав від 03.11.1995 р. Перша Угода від 15.04.1994 р. втратила чинність згідно з Договором від 18.10.2011 р., однак чинність Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав підтверджена п. 1 ст. 4 Договору від 18.10.2011 р., яка є його невід'ємною складовою. Аналогічно, Правила визначення країни походження товарів прийняті на засадах Угоди про створення зони вільної торгівлі від 15.04.1994 р. Однак, згаданий п. 1 ст. 4 Договору від 18.10.2011 р. визнає чинність Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав в цілому, а відповідні Правила є невід'ємною її частиною.

Угода про єдину Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності Співдружності Незалежних Держав від 03.11.1995 р. денонсована на підставі Постанови Кабінету Міністрів від 11.11.1999 р. № 2073 [471]. Приводом для денонсації слугувала ст. 7 «Товарні номенклатури» Угоди про створення зони вільної торгівлі від 15.04.1994 р., відповідно до ч. 2 якої ведення еталонного

примірника Гармонізованої системи опису і кодування товарів здійснює Російська Федерація через представництва, які є у відповідних міжнародних організаціях, поки інші Договірні Сторони не заявлять про самостійне ведення еталонного примірника.

Частина 2 ст. 11 «Технічні бар'єри в торгівлі» Договору від 18.10.2011 р. містить посилання на Угоду про проведення узгодженої політики у сфері стандартизації, метрології і сертифікації від 13.03.1992 р. (із відповідними змінами). Ст. 1 визначає правові підстави застосування на території СНД та визнання ГОСТів. Важливе значення також має ст. 4 Угоди, відповідно до якої Держстандарт РФ як правонаступник Держстандарту СРСР забезпечив протягом 1992 р. держави-учасниці цієї Угоди копіями нормативно-технічних документів, що були у фонді станом на 01.01.1992 р., з оплатою ними витрат на ведення фонду, друкарських та канцелярських витрат. Норми саме цієї статті є також підставою для ведення діалогу з Митним собзом щодо гармонізації систем технічного регулювання, а також для вибору формату такої співпраці та його закріплення у двосторонніх (багатосторонніх) міжнародних угодах, в т.ч. і в рамках СНД.

Як було зазначено, ст. 19 Договору містить посилання на Угоду про статус Економічного Суду Співдружності Незалежних Держав від 06.07.1992 р., яку Україна не підписала.

Відповідно до ч. 2 п. 1 ст. 25 Договору від 18.10.2011 р. кожна із Сторін має право вийти з цього Договору, направивши депозитарію письмове повідомлення про свій намір не пізніше ніж за 12 місяців до виходу і врегулювавши фінансові та інші зобов'язання, що виникли за час дії цього Договору. Для цілей вирішення можливих спорів і претензій, зокрема матеріального характеру, положення цього Договору продовжують діяти стосовно Сторони, що припинила участь, аж до повного врегулювання всіх зобов'язань (п. 2 ст. 25 Договору). Норми зазначеної ст. 25 досить просторово визначають питання припинення участі у Договорі його Сторін, однак містять одне важливе застереження щодо строків відповідного повідомлення про припинення участі в Договорі, яке виключає одномоментний безпідставний вихід будь-якої Сторони без будь-яких наслідків та зобов'язань (до питання про погрози РФ вийти із Договору у разі укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами).

### ***5.3. Перспективи розвитку взаємин України і СНД та їх правового забезпечення***

Найважливішими програмними документами щодо розвитку СНД є Концепція подальшого розвитку Співдружності Незалежних Держав, Стратегія економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 р. та План заходів з реалізації першого етапу (2009–2011 рр.) Стратегії економічного розвитку СНД до 2020 р.

Концепція подальшого розвитку СНД [472], яка прийнята Рішенням Ради голів держав Співдружності від 05.10.2007 р., визначила пріоритетними напрямками діяльності Співдружності (Розділ IV) завершення введення повномасштабного режиму вільної торгівлі, лібералізацію умов і подальший розвиток взаємної торгівлі, скасування діючих обмежень та вилучень з режиму вільної торгівлі, в тому числі що стосуються імпорту сировини та експорту готової продукції, з метою забезпечення вільного доступу товарів національних виробників на ринки держав-учасниць СНД (див. також: План основних заходів щодо реалізації Концепції подальшого розвитку СНД). Пунктом 1.1 згаданого Плану заходів з реалізації першого етапу (2009–2011 рр.) інвентаризація наявних документів СНД в економічній сфері була визначена як захід щодо реалізації Концепції в економічній сфері. До відповідних заходів також були віднесені завершення нормативно-правового оформлення створення зони вільної торгівлі (п. 1.2 Плану), сприяння входженню кожної держави-учасниці СНД у СОТ (п. 1.3 Плану). Згаданий пункт 1.3 Плану є чи не єдиним заходом, який реально виконано. Так, укладення Договору від 18.10.2011 р. та розробка Угоди про торгівлю послугами в рамках Угоди на засадах СОТ для держав-учасниць СНД – не членів СОТ матиме позитивний ефект, тоді як для України він вже не матиме будь-якого суттєвого значення, адже основні торговельні партнери України в сфері послуг або є членами СОТ (РФ, Молдова), або наближаються до такого членства (Казахстан).

Важливою передумовою більш ефективної інтеграції країн СНД у міжнародну економіку і розширення доступу до міжнародних ринків є приєднання до СОТ. У той же час сам по собі факт членства держави в СОТ ще не забезпечує позитивного ефекту для економіки України. Для торгівлі між країнами СНД характерна висока товарна концентрація як експорту, так і імпорту, що складається переважно з мінеральних продуктів, чорних металів, продукції хімічної промисловості. У структурі експорту, що направляється за межі СНД, також переважають мінеральні продукти, чорні і кольорові метали, а також текстиль, в той час як частка машин, обладнання та транспортних засобів скоротилася для всіх країн СНД. Частка послуг у торгівлі всередині СНД має незначне кількісне та вартісне вираження у порівнянні з товарною складовою. Цим пояснюється намагання окремих країн СНД зосередитися, перш за все, на реалізації положень Договору від 18.10.2011 р., а потім приступити до обговорення проекту відповідної Угоди про торгівлю послугами в рамках СНД, якого існує поки що один офіційний варіант – варіант української сторони. Інші варіанти поки що не знаходяться у публічному доступі.

Найбільший інтерес становить Стратегія економічного розвитку СНД на період до 2020 р. [473], яка пріоритетними напрямками розвитку взаємодії країн СНД визначає завершення формування і функціонування зони вільної торгівлі в рамках СНД відповідно до норм і правил СОТ, а також створення передумов для формування спільного економічного простору. Україною до Стратегії додано застереження, яке стосується дії Стратегії в частині, що вона не суперечить стратегічним пріоритетам та правовим параметрам інтеграції

України в ЄС та договірним зобов'язанням, взятим Україною при вступі до СОТ, а також тих, що стосуються: 1) гармонізації та зближення національних законодавств в рамках СНД, 2) створення інтегрованого валютного ринку, 3) формування спільного економічного простору держав-учасниць СНД; 4) формування спільного електроенергетичного ринку держав-учасниць СНД і розвитку інтеграції євразійського електроенергетичного простору, транснаціональних транспортних енергетичних систем, 5) формування міждержавного ринку товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

Одним із основних аналітичних матеріалів, опублікованих останнім часом, є Аналітична доповідь «Підсумки діяльності СНД за 20 років і завдання на перспективу», яка є додатком до Протокольного рішення Ради голів держав Співдружності [474]. В Протокольному рішенні зазначено, що нові перспективи розвитку Співдружності пов'язані з вирішенням одного з найважливіших завдань, а саме завершення формування та забезпечення повномасштабного функціонування режиму вільної торгівлі на просторі Співдружності відповідно до норм і правил СОТ.

Окрім цього, невирішеними проблемами щодо створення зони вільної торгівлі в рамках СНД з огляду на Інформацію про хід роботи щодо поетапної відміни обмежень у взаємній торгівлі держав-учасниць СНД [475] є значна кількість нетарифних обмежень імпорту та (або) експорту у взаємній торгівлі, а також різні підходи щодо технічного регулювання, застосування санітарних і фітосанітарних заходів.

2014 р. – рік головування України в СНД. В цьому контексті Україною було задекларовано зосередження уваги на проблемах розвитку енергетичного співробітництва, забезпечення конкуренції, захисту прав власників і інвестицій, а також подальшому розвитку торговельно-економічного співробітництва в рамках Договору від 18.10.2011 р. та на засадах СОТ.

Пункти 116–117 Національного плану дій на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», затвердженого Указом Президента України від 12.03.2013 р. № 128/2013 [476] присвячені розширенню вільної торгівлі України з державами-учасницями Співдружності Незалежних Держав і поглиблення співробітництва України з перспективними торговельними партнерами та регіональними інтеграційними об'єднаннями. Відповідно до п. 116 Національного плану дій на 2013 р. співробітництво з державами-членами Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та РФ передбачає розроблення програми відповідного співробітництва України на середньострокову перспективу (червень 2013 р., на завершення роботи над монографією це програмне положення не виконане), п. 117 «Створення зони вільної торгівлі послугами» передбачає розроблення проекту Договору про торгівлю послугами держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав (грудень 2013 р.).

Кабінетом Міністрів України затверджений Національний план заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії економічного розвитку

Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 р. [477], в якому визначено системоутворюючі аспекти економічного співробітництва, (розвиток міждержавного торговельно-економічного співробітництва на основі ефективного функціонування зони вільної торгівлі, ринку послуг; розширення взаємодії органів управління та обмін інформацією; підвищення ефективності використання матеріальних і природних ресурсів, охорона навколишнього природного середовища; співробітництво в галузі технічного регулювання, конкурентної політики, захисту прав споживачів, антимонопольного регулювання), засади співробітництва в окремих галузях економіки (співробітництво в галузі транспорту, в паливно-енергетичному комплексі, в промисловості, у сфері дослідження і використання космічного простору, в агропромисловому комплексі).

Заходами, спрямованими на розвиток міждержавного торговельно-економічного співробітництва на основі ефективного функціонування зони вільної торгівлі СНД є забезпечення реалізації положень Договору про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р. (п. 6) та підготовка огляду національної торговельної політики (п. 8) (2013 р.). Одним із заходів, направлених на розширення ринку послуг і взаємодії органів управління та обмін інформацією, є забезпечення участі у підготовці проекту міжнародної Угоди про вільну торгівлю послугами (п. 12.1) (2013–2015 рр.).

Національний план заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії складений на основі Плану заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії економічного розвитку СНД на період до 2020 р. [478].

До вказаного Національного плану заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.), реалізовувався Національний план заходів з реалізації першого етапу (2009–2011 рр.) Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 р., п. 1 розділу II якого присвячувався саме забезпеченню участі в переговорах з підготовки проекту Договору про зону вільної торгівлі [479]. Цей пункт є прикладом одного з не багатьох практично реалізованих заходів Національного плану.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 29.04.2013 р. № 326 було утворено Координаційний центр з питань виконання Міждержавної програми інноваційного співробітництва держав–учасниць СНД на період до 2020 р., прийнятої на засіданні Ради голів урядів СНД (18.10.2011 р., м. Санкт-Петербург) [480] та затверджено Положення про нього.

Пунктом 2 Розпорядження КМУ від 13.05.2013 р. № 321-р [481] для службового користування було затверджено Директиви делегації Уряду України для участі у переговорах у рамках Співдружності Незалежних Держав щодо підготовки проекту Угоди про вільну торгівлю послугами. Цим же Розпорядженням затверджено і персональний склад делегації Уряду України для участі у переговорах у рамках СНД щодо підготовки проекту Угоди про вільну торгівлю послугами.

Розпорядженнями Президента України від 08.04.2013 р. було призначено представника України в Економічній раді СНД [482], а також Національного

координатора України з питань співробітництва в рамках Співдружності Незалежних Держав [483].

Також 02.10.2013 р. на засіданні Кабінету Міністрів України було схвалено проект Концепції головування України у 2014 році у Співдружності Незалежних Держав, який буде передано на затвердження Президенту України.

В цілому Україна визначилась із своїм місцем у СНД та з форматом співпраці в рамках цього інтеграційного утворення, передусім переслідуючи економічні та гуманітарні цілі.

Як було сказано, одним із заходів, спрямованих на розвиток міждержавного торговельно-економічного співробітництва на основі ефективного функціонування зони вільної торгівлі СНД є забезпечення участі у підготовці проекту міжнародної Угоди про вільну торгівлю послугами в рамках СНД. Відповідно до цього, та в умовах відсутності офіційно опублікованого тексту проекту Угоди про вільну торгівлю послугами, оцінка положень проекту Угоди проводилась за текстом документу, підготовленого українською стороною та розмішеного на інтернет-сайті Міністерства економіки Республіки Молдова [484].

Текст проекту Угоди майже повністю копіює текст Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). Так, відповідно до ст. 1 проекту Угоди ця Угода стосується заходів, які прийняті Сторонами у сфері торгівлі послугами, і застосовуються у всіх сферах торгівлі послугами, викладених у додатках до цієї Угоди, які є його невід'ємною частиною (тексти додатків відсутні). Ця стаття проекту Угоди є дещо спрощеним варіантом ст. 1 «Сфера застосування та визначення» ГАТС. При цьому проект Угоди мав би концентрувати норми щодо регулювання певних особливостей здійснення торгівлі послугами в рамках СНД, але він, навіть, за регулюючим потенціалом поступається оригіналу ГАТС.

Стаття 16 Угоди знов містить посилання на Угоду про статус Економічного суду СНД від 06.07.1992 р., яка не підписана і не ратифікована Україною. Відповідних положень в проектах Угод необхідно уникати з метою попередження можливості виникнення правових колізій та непорозумінь щодо підсудності вирішення спорів в рамках таких Угод.

Стаття 18 Угоди має посилання на Перелік угод, які мають втратити чинність у зв'язку з набуттям чинності Угодою про торгівлю послугами. Слід при цьому дотримуватися правила критичного підходу щодо визнання такими, що втратили чинність, діючих двосторонніх угод про вільну торгівлю в рамках СНД (відповідний додаток в аналізованому тексті відсутній).

Для України наявність чи відсутність Угоди про торгівлю послугами в рамках СНД з правової точки зору не створює будь-яких додаткових переваг або втрат, адже, по перше, відповідно до п. 5 Протоколу про вступ України до СОТ [485] Україна приєдналася до Генеральної угоди про торгівлю послугами, по друге, сам текст проекту Угоди засвідчує перевагу положень ГАТС над положеннями першої.

Слід зауважити, що доцільно окремо повернутися до роботи щодо аналізу тексту проекту Угоди після її опублікування в офіційних джерелах або України, або Виконавчого комітету СНД. До такого тексту мають обов'язково бути надані додатки, які (як і в Договорі про ЗВТ СНД за прикладом Додатку 6) можуть передбачати застереження, що матимуть вирішальне значення щодо відносин України, наприклад, з державами-членами Митного союзу та Єдиного економічного простору.

Як відомо, Угоду про торгівлю послугами в рамках СНД планувалося укласти незабаром після укладання Договору від 18.10.2011 р., однак, основною перешкодою для цього була позиція України щодо включення до тексту положень щодо рівного доступу до трубопровідного транспорту, проти чого категорично заперечувала РФ. До речі, відповідні положення в самому Договорі від 18.10.2011 р. так і не знайшли свого логічного продовження.

В силу того, що статистичний облік торгівлі послугами в державах СНД ще не в повній мірі відповідає міжнародним стандартам, інформація про торгівлю послугами по секторам в деяких країнах відсутні. Однак на підставі тих даних, які доступні, можна зробити висновок про те, що за виключенням транспорту та зв'язку, а в окремих країнах – туризму, за всіма видами торгівлі послугами спостерігається дефіцит, особливо в торгівлі комерційними послугами (фінансові послуги, страхування, комп'ютеризація та інформація, а також інші бізнес-послуги). Відносно відставання торгівлі послугами, орієнтованими на виробника, свідчить про низький рівень розвитку інфраструктури бізнесу в країнах СНД [486, с. 597]. Також ситуація має місце і в теперішній час, чим і пояснюється незначна увага держав-учасниць СНД до проблем врегулювання питань створення зони вільної торгівлі послугами в рамках СНД.

Починаючи з 1994 р. держави СНД активно формували зону вільної торгівлі не забуваючи про розвиток та правове закріплення двосторонніх відносин в окремих документах, більшою частиною не пов'язаних з угодами СНД та орієнтованих на розкриття переваг ГАТТ–1994. Проте зовнішньоторговельні та інтеграційні стратегії країн, які достатньо різняться між собою, призвели до того, що численні конфліктні питання так і не були подолані в рамках саме СНД, незважаючи на майже десятирічний термін ведення переговорів. У 1995 р. в СНД було прийнято рішення про перехід до концепції багаторівневої різношвидкісної інтеграції, що, можна сказати, виявилось фатальним для подальшого розвитку СНД, яке починаючи з 2000–2001 рр. почала дрейфувати в бік політичного (в окремих випадках і військово-політичного) клубу та більш гуманітарної організації, ніж економічної.

При цьому наявність механізмів вибіркової ратифікації економічного блоку угод СНД стала на заваді реалізації Угоди про створення Єдиного економічного простору зразка 2003–2004 рр. Відповідно до цього і сформувався положення у договірно-правовій базі Митного союзу та Єдиного економічного простору зразка 2011 р. щодо неможливості різношвидкісної інтеграції, в базових угодах відповідних інтеграційних утворень відсутні



положення про правовий статус спостерігачів або суб'єктів, які користуються формулами «просунутих відносин». В цьому, мабуть, полягає задача України на майбутнє щодо врахування цієї тези при формуванні договірно-правової бази Євразійського економічного союзу, з організаційно-правовим оформленням якого СНД значними темпами почне втрачати актуальність у зв'язку з різновекторністю інтеграційних устремлень і відповідними процесами адаптації правових систем держав учасниць в бік або ЄЕС, або ЄС. Однак, при всьому цьому, при врівноваженому підході наявний Договір від 18.10.2011 р. може стати перевагою України у взаєминах РФ, Білорусі та Казахстану, особливо стосовно продукції із значною долею кооперації країн СНД. Для цього слід провести ревізію як власних правил походження товарів, так і додатково оцінити їх на предмет взаємо узгодженості з відповідниками ЄС та Митного союзу. В принципі заслуговує на увагу ідея щодо покладення в основу майбутньої співпраці держав-учасниць СНД та ЄС саме договірно-правову базу СНД (а не Митного союзу або Єдиного економічного простору). Це може створити умови, засновані на принципах компромісу – основного принципу функціонування СНД, для розробки спільного формату угоди про принципи вільної торгівлі на території всіх держав-учасниць СНД, включаючи членів Митного союзу, із Європейським Союзом. Поки що лише окремі держави-учасниці СНД розбудовують двосторонні (багатосторонні) відносини із ЄС (Україна, Вірменія, Молдова) та державами-членами ЄС, інші – лише наближаються до такого формату співпраці як вільна торгівля (РФ, Казахстан), треті держави взагалі не цікавляться відповідними процесами з-за незначного обсягу взаємної торгівлі із ЄС (Киргизія, Узбекистан, Таджикистан).

Щодо подальших інтеграційних кроків в рамках СНД, то Україна близька до підписання Угоди про валютний ринок СНД (угоди про співпрацю у сфері організації інтегрованого валютного ринку держав-учасниць СНД), яка сприятиме розширенню практики використання національних валют при здійсненні платежів у сфері зовнішньої торгівлі і наданні фінансових послуг. Документ також покликаний полегшити роботу банків на просторі СНД. Додатково також повідомлялося про розробку «документів, покликаних розвивати положення Договору про зону вільної торгівлі», однак на практиці бачимо, що робота в цьому напрямку (окрім переговорного процесу стосовно Угоди про торгівлю послугами) майже не ведеться.

Основною особливістю функціонування СНД є наявність двостороннього зв'язку та впливу інтеграційного об'єднання на законодавство держав-учасниць і навпаки через підготовку модельних законів, за основу яких не рідко бралися саме закони України. Так, показовою є розробка і прийняття першого на теренах СНД Закону України «Про відходи» від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР [487], який значною мірою став еталонним і склав основу рамкового закону СНД [488].

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 5, слід відзначити наступне:

1. Договір про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р. на відміну від Угоди 1994 р. і Протоколу до неї (де тільки декларуються принципи ГАТТ / СОТ)

повністю базується на принципах і угодах ГАТТ і СОТ. Додатками 1 і 2 до Договору зафіксовані всі існуючі на сьогодні вилучення з режиму вільної торгівлі. У ньому також містяться положення про незастосування митних зборів і не збільшення ставок мит для товарів, що перебувають у вилученні з режиму вільної торгівлі. Договір від 18.10.2011 р. спрямований на подальшу лібералізацію умов взаємної торгівлі, відміну діючих обмежень та заборону введення нових. Регулюючи багато важливих питань Договір, однак, не стосується адміністративних аспектів діяльності окремих державних органів держав-учасниць Договору, що, як виявилось, є не менш важливим (митне адміністрування і ін.);

2. Договір від 18.10.2011 р. складено з урахуванням членства більшості Сторін Договору у СОТ та передбачає використання механізмів цієї організації, що, в свою чергу, підвищує передбачуваність зовнішньоторговельної політики Сторін Договору в рамках СНД, особливо це стосується РФ, зусилля якої в рамках діяльності Євразійської економічної комісії (виконавчого органу Митного союзу) будуть спрямовані на опрацювання та застосування непрямих та/або не врегульованих нормами СОТ заходів стримування чи заборон імпорту товарів з України. «Знайдені» в процесі роботи виконавчого органу Митного союзу заходи покажуть слабкі місця системи права СОТ, які слід використовувати як ініціативи України в рамках процесів удосконалення зазначеної правової системи, а також і самого Договору від 18.10.2011 р. за умов злагодженої аналітичної роботи відповідальних органів державної виконавчої влади України;

3. Договір від 18.10.2011 р. є першим документом в рамках СНД за участю України, яким передбачено особливий статус Митного союзу як суб'єкта відносин. Договір не містить жодних зобов'язань щодо вступу України до Митного союзу;

4. Договір від 18.10.2011 р. в цілому спрямований на подальшу лібералізацію умов взаємної торгівлі, відміну діючих обмежень та обмеження введення нових. Регулюючи багато важливих питань Договір, однак, не стосується адміністративних аспектів діяльності окремих державних органів країн-учасниць Договору, що, як виявилось, є не менш важливим. При цьому Договір про ЗВТ СНД, з урахуванням зобов'язань України про скасування двосторонніх торговельних угод в рамках СНД, може залишитися єдиним документом, ратифікованим Україною, який буде визначати двосторонні та багатосторонні відносини України і країн-учасниць СНД та МС (за умов відсутності двосторонніх документів та чіткого статусу України в МС). З огляду на виявлені вади Договору це є достатньо ризикованим. Тому, всі дії щодо скасування двосторонніх торговельних угод із державами СНД, слід призупинити з огляду на можливі наслідки відносно існування Договору від 18.10.2011 р. у зв'язку із підписанням Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони;

5. наявність певних вилучень та обмежень знижує статус Договору як регулятора відносин щодо створення дійсно вільної зони торгівлі та викликає питання щодо відповідності визначенню зони вільної торгівлі на засадах СОТ. Норми Договору не поширюються на енергоносії, які складають значну частку у взаємній торгівлі країн СНД, що звужує сферу застосування положень цього Договору та потребує встановлення двосторонніх відносин між експортерами та імпортерами. Однак, і цей варіант вже може виявитися не життєздатним у зв'язку із імплементацією Україною норм «Третього енергетичного пакету» ЄС, обмеженістю самостійності щодо визначення політики в сфері енергетики і ведення відповідного діалогу з третіми країнами, окрім ЄС (див. ст. 337 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони). До того ж, Україна мала та загубила низку можливостей вирішити певні проблемні моменти у торгівлі із Сторонами Договору від 18.10.2011 р. (перед усім з РФ), зокрема щодо врегулювання питань транзиту трубопровідним транспортом та скасування деяких мит (ч. 4 ст. 7 і ч. 15 ст. 2 Договору) із можливістю вже до 2015 р. отримати природний газ із Туркменістану;

6. на сьогодні склалися всі передумови для заміни робочих структур СНД структурами ЄврАзЕС, а згодом і Євразійського економічного союзу з можливим демонтажем як Договору про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р., так і двосторонніх угод початку 90-х р. Договір від 18.10.2011 р. саме закріплює такий ризик у своїх положеннях щодо обов'язковості початку процесів скасування двосторонніх угод про вільну торгівлю;

7. проаналізована редакція проекту Угоди про торгівлю послугами в рамках СНД з правової точки зору не створює будь-яких додаткових переваг або втрат для України. Угода (як і Договір від 18.10.2011 р.) буде мати певне значення для України щодо торгівлі із країнами-учасниками СНД, які не є членами СОТ, і які змушені будуть співпрацювати в рамках Угоди за правилами СОТ. Однак на такі країни припадає менша частка взаємної торгівлі в рамках СНД, і саме для цих держав Угода слугуватиме певним орієнтиром;

8. прийняті та ратифіковані багатосторонні документи СНД є дещо застарілими з огляду на вступ України, РФ, Киргизії і Молдови до СОТ, та потребують ревізії на предмет відповідності принципам СОТ та модернізації за прикладом нового Договору від 18.10.2011 р. та проекту Угоди про торгівлю послугами в рамках СНД. Подальше укладання подібних угод слід не в рамках СНД, а за правилами та вимогами Митного союзу (Єдиного економічного простору), а також на підставі двосторонніх торговельних угод (перед усім між Україною та РФ, Білоруссю і Казахстаном), які, однак, у багатьох випадках містять різні підходи до вирішення однакових проблем, різний об'єм прав та обов'язків сторін таких угод. З іншими торговельними партнерами в рамках СНД слід будувати відносини на підставі угод та принципів СОТ та розвиваючи і удосконалюючи положення існуючих двосторонніх угод. Доцільним є концентрація зусиль щодо остаточного узгодження тексту Угоди про трубопровідний транспорт в рамках СНД;

9. Україною в рамках СНД послідовно підписувалися і ратифікувалися рішення та угоди, які були спрямовані на формування зон вільної торгівлі серед держав-учасниць СНД, а також на збереження традиційних економічних та коопераційних зв'язків в окремих галузях економіки. Натомість документи, які були спрямовані на поглиблення співробітництва між державами-учасницями СНД в рамках створюваного єдиного економічного простору, формування валютного союзу і ін. Україною не підписувалися, що свідчить про корисність відповідного підходу щодо розбудови відносин подібним чином із іншими інтеграційними утвореннями на теренах колишнього СРСР (наприклад, МС). Такий підхід мінімізує політичну складову інтеграційних процесів та дозволяє сконцентруватися на досягненні, перед усім, економічних переваг від співпраці в подібному форматі;

10. Україна займала досить зважену та обережну позицію щодо підписання та ратифікації документів економічного блоку угод СНД, що раніше здавалося недоліком у міжнародно-інтеграційній роботі відповідних державних органів, але у підсумку виявилось позитивним у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони, та відсутністю необхідності додаткових (і зтяжних) консультацій та пояснень з боку України щодо правового статусу Економічного та Митного союзів СНД для нашої держави. Враховуючи перелік ратифікованих документів в сфері економіки (в т.ч. зовнішньої торгівлі) у разі потреби Україна без особливих зусиль та суттєвих правових наслідків може здійснити реінтеграцію із економічного блоку угод в рамках СНД;

11. існування загрози у разі початку функціонування зони вільної торгівлі між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони, щодо застосування з боку МС захисних заходів у випадку значного зростання обсягів імпорту товарів (а також їх реекспорту з території ЄС на територію митного союзу) з України та у деяких інших випадках (спроба ухилення від сплати мит в повному обсязі), має під собою конкретні правові підстави (ст.ст. 8, 18, Додаток 6 до Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД від 18.10.2011 р., ст. XIX ГАТТ–1994). Застереження Додатку 6 до Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД сформульоване таким чином, що, не залежно від результатів проходження обов'язкової процедури консультацій, Сторони – держави-члени Митного союзу матимуть право ввести відповідні мита, або, згідно до ст. XIX ГАТТ–1994, цілком або частково призупинити виконання зобов'язання чи скасувати або змінити поступки. Тобто існує необхідність удосконалення механізмів щодо переговорних процесів та вирішення спорів в рамках Договору від 18.10.2011 р. Саме можливість застосування положень Додатку 6 до Договору стала однією з вирішальних причин не підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони. Як відомо, ще до проведення самміту програми ЄС «Східне партнерство» (м. Вільнюс, 28–29 листопада 2013 р.) Вірменія заявила про припинення роботи

щодо підписання відповідної Угоди з ЄС на користь приєднання країни до Митного союзу;

12. не дивлячись на різноманітні декларації та заяви держав-учасниць СНД в рамках СНД так і не було вироблено спільної політики стосовно взаємин із ЄС, як це передбачалося на ранньому етапі договірно-правового оформлення СНД (1993–1995 рр.). Лише із укладенням Договору від 18.10.2011 р. із закріпленням положень щодо обов'язкового обговорення із сторонами угоди питань створення зон вільної торгівлі та/або митних союзів державами-учасницями СНД. Положення Договору щодо проведення консультацій з означеного питання мають обов'язків характер для всіх без винятку держав, які підписали та ратифікували Договір, чим неодмінно слід користуватись з огляду на як існуючі, так і перспективні переговори держав-членів Митного союзу щодо створення зон вільної торгівлі з Європейською Асоціацією Вільної Торгівлі (ЄАВТ), Новою Зеландією, В'єтнамом, Індією і ін.

## РОЗДІЛ 6

# ПРАВОВИЙ ВИМІР ЄВРАЗІЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

### *6.1. Договірні-правові засади функціонування Митного союзу та Єдиного економічного простору. Система права Митного союзу*

Економіка України у своєму розвитку була орієнтована на тісні господарські зв'язки із республіками колишнього СРСР, із розпадом якого ці зв'язки в багатьох галузях не зникли. Це, з одного боку, призвело до значної взаємозалежності економік країн Митного союзу (далі – МС) та України, з іншого – до руйнації цілих галузей, коопераційні зв'язки яких обірвалися із розпадом СРСР, та залишення без традиційних ринків збуту великої кількості товарів переважно із низькою доданою вартістю або сировини із єдиної господарської системи. Останні і сформували товарну номенклатуру експорту як у країни ЄС, так і в інших напрямках. Ця думка підтверджується приблизно рівним товарообігом України з двома потужними економічними системами: ЄС та МС, а звідси – і приблизно рівним ступенем зацікавленості цих систем до інтеграції України з ними. Якщо ЄС позиціонує основною перевагою для України доступ до дешевих кредитних ресурсів та величезного ринку збуту товарів, то МС – доступ до дешевих енергетичних ресурсів та посилення (або просто збереження) присутності на традиційних для українського експорту ринках, передусім щодо продукції з великою доданою вартістю.

Для успішної інтеграції необхідна приблизна рівність держав-партнерів, рівня їх розвитку, «просунутість» економічних реформ, енергоефективність економіки та багато інших факторів, тобто все те, що забезпечує співставність переваг від інтеграції та співставність взаємного впливу, що знімає побоювання про можливе домінування однієї країни над іншими шляхом пригнічення їх економічного і на цьому підґрунті й політичного суверенітету. Наводячи приклад ЄС, то в основі його створення є країни з приблизно рівним розвитком (входять до так званої «Великої сімки»): ФРН, Франція, Італія та Велика Британія (частково). Місце ж України можна визначити серед країн з пострадянським минулим і співставними економічними показниками ВВП і промислового виробництва, структури провідних галузей економіки (Польща, Угорщина, Румунія). В Євразійському Економічному Співтоваристві (далі – ЄврАзЕС) склалась модель торгівлі, за якою всі члени торгують з РФ, і майже не торгують між собою. Україна торгує з усіма країнами Митного союзу без винятків, однак з перевагою щодо РФ. Неспівпадіння інтересів Республіки Казахстан та Республіки Білорусь є відчутним, тож багато документів, які склали договірні-правову базу Митного союзу мають компромісний характер з додатками-компенсаторами, які не є закріпленими в міжнародно-правових

угодах між сторонами та залежать від політичної волі «центру Євразійської інтеграції» – РФ і ніде не оприлюднюються.

Безспірним є те, що країни СНД здебільшого не мали власної державності, і, відповідно, не мали сформованих еліт, здатних відпрацювати стратегічні і тактичні рішення щодо вирішення гострих проблем державного значення: розвитку внутрішнього виробництва і споживання, експортних і імпорتنих стратегій. Нездатність влади адекватно оцінити ситуацію, надмірна експортна орієнтованість економіки, зробили Україну залежною від світової та, ще більше, від регіональної кон'юнктури. Всі документи, які були скопійовані або адаптовані, виявилися недієвими, або такими, що не принесли очікуваних результатів. Ще одним в цьому сенсі є гіпертрофоване розуміння суверенітету політичного з одночасною недооцінкою суверенітету економічного. Нехтування колективними засобами безпеки в економічній сфері, які допомагають знизити політичний фактор та важелі економічного тиску (передусім, право СОТ), призвело до ситуації необхідності вибору між двома взаємовиключними полюсами – інтеграційними утвореннями, які сповідують різні принципи функціонування, прийняття рішень та формування договірно-правової бази. При всіх розбіжностях, слід погодитися із думкою, що досвід ЄС та функціонування Європейської Комісії як потужного та унікального інституту ЄС, наділеного широкими повноваженнями правостановлюючого та правореалізаційного характеру, дозволяє казати, що в певній мірі елементи значного за суттю суміщення повноважень ми бачимо і в діяльності Євразійської економічної комісії (далі – ЄЕК). При цьому відзначається, що ЄЕК вдається подолати статичний характер вироблення і прийняття рішень зважаючи на трудомісткість і складність погодження проектів міжнародних договорів в рамках ЄврАзЕС, Митного союзу та Єдиного економічного простору [489, с. 14].

Однак, сама ЄврАзЕС знаходиться у не меншій залежності від потужних економік Світу – ЕС та Китайською Народною Республікою, що, в своєму роді, копіює сьогоденну ситуацію, в якій опинилась і Україна з тією особливістю, що держави-члени мають значне позитивне зовнішньоторговельне сальдо за рахунок експорту енергетичної сировини, що стало основою їх економіки та економічної незалежності. Будь-яке інтеграційне утворення, наприклад, митний союз держав, покликане протистояти різким коливанням світової зовнішньоторговельної кон'юнктури за окремими товарними групами і використовувати переваги від посилення в інших товарних групах вирівнюючи різкі спади та зростання. Важливим при цьому є фокусування на розвиток внутрішнього ринку, коопераційних зв'язків (за прикладом ЄС). Ідеологія МС та Єдиного економічного простору (далі – ЄЕП) в цьому питанні йде у розріз із досвідом ЄС: частка внутрішньої торгівлі між державами-членами МС коливається в межах 16% від зовнішньоторговельного обороту загалом та за 2013 р. навіть пішла на зменшення. Взагалі об'єм зовнішньої торгівлі держав-членів МС у січні-листопаді 2013 р. скоротився на 5,7 млрд дол. США у порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. і склав 844,6 млрд дол. США.

Експорт склав 531,9 млрд дол., імпорт – 312,7 млрд дол. У цей період склалося позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у розмірі 219,2 млрд дол. (231,9 млрд дол. в січні-листопаді 2012 р.). Об'єми взаємної торгівлі держав-членів МС у цей же період склали 58,2 млрд дол., знизившись у порівнянні з 2012 р. на 5,9%. таке падіння в ЄЕК пояснюють скороченням поставок нафтопродуктів із РФ до Білорусі. Без урахування паливно-енергетичних товарів об'єм взаємної торгівлі зріс на 0,7%.

З урахуванням прогнозів провідних економістів про «великий здвиг» у світовій економіці в 2014–2016 рр. в бік КНР, країни Митного союзу будуть змушені жорсткіше протистояти цьому центру тяжіння шляхом збільшення економічної ваги інтеграційного утворення не за рахунок розвитку внутрішнього виробництва та росту ВВП, а за рахунок геоекономічного розширення. З огляду на це Україна видається перспективним членом для МС як з точки зору географічного розширення, так і з точки зору збільшення абсолютних чисельних показників МС.

Економічна інтеграція, починаючи від митного союзу, можлива лише за умов часткової відмови від національної самостійності, як мінімум, у сфері зовнішньоторговельної політики. А створення єдиного економічного простору потребує відмови від суверенітету по ще більшому колу економічних питань, в т.ч. на рівні ролі держави в економіці країни, здатності формувати власну промислову, бюджетну та податкову політику, а в перспективі і політику валютну (у разі створення економічного союзу – утворення більш глибокого ступеню відповідно до положень Декларації про Євразійську економічну інтеграцію від 18.11.2011 р.).

Інтеграційні торговельні об'єднання залишаються основними торговельними партнерами України не дивлячись на намагання збільшити об'єми торгівлі з ЄС та намаганнями виходу на інші перспективні ринки Азії, Африки та Південної Америки. Значна заполітизованість стосунків між ЄС та Україною, між Україною та РФ як центром інтеграційного тяжіння на теренах СНД («ядра МС та ЄСП»), значна залежність України від імпорту з РФ енергоносіїв та провали всіх устремлень щодо диверсифікації забезпечення енергетичної незалежності, постійні торговельні суперечки в «чутливих» для експорту України галузях надають підстав стверджувати про складне геоекономічне становище нашої держави. Існуючі двосторонні та багатосторонні угоди, в т.ч. в рамках СНД, не гарантують унеможливлення повторення кризи митного оформлення та пропуску експорту через кордон до РФ, адже митно-адміністративні питання є слабким місцем у відносинах України із МС та детально неврегульовані жодним міжнародним документом.

Ринки держав-членів МС та ЄСП протягом останнього десятиліття вважалися найбільш сприятливими для продукції нашої країни, однак Законом України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [490] стосовно МС не виділено якихось пріоритетів, а лише зазначено, що однією з засад зовнішньої політики є забезпечення повноцінного економічного розвитку, підвищення добробуту народу інтеграції економіки України у світову економічну систему



(ст. 11). Натомість тією ж статтею чітко визначено інтеграційний вектор: інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі. З цією метою існує необхідність аналізу статутних (основних) документів МС на предмет встановлення правових можливостей інших форматів співпраці ніж членство. Протягом 2013 р. робилися спроби політичного характеру, які мали на меті вироблення формул співпраці України з МС, які очікується формалізувати (ввести в міжнародно-правове поле) в першій половині 2014 р.

Враховуючи все вищесказане, актуальним є дослідження механізму договірно-правового забезпечення зовнішньої торгівлі Митного союзу та Єдиного економічного простору, виявлення слабких та сильних сторін, надання загальної характеристики сформованому нормативно-правовому масиву МС. Очевидно, що інтеграційні проекти в рамках ЄврАзЕС (МС та ЄСП) виявилися ефективнішими за аналогічні спроби в рамках СНД, що є предзнаменником занепаду останньої.

Митний союз РФ, Білорусі і Казахстану (далі – РБК) було вирішено сформувати в рамках ЄврАзЕС (на противагу проекту в рамках СНД, який так і не був реалізований) поетапно додаючи елементи єдиного економічного простору, а також вирішуючи інші питання та реалізуючи цілі, пов'язані з поглибленням інтеграції в економічній, політичній та гуманітарній сферах. Обрані три сходинки інтеграції від митного союзу до союзу економічного є найбільш ефективними та цілком ґрунтуються досвіді Європейського Співтовариства та, згодом, Європейського Союзу.

Найбільш актуальними для розгляду є правові документи Митного союзу (виходячи з того, що сьогодні спекуляції щодо питання вступу України до МС є найпоширенішими) та Єдиного економічного простору (як наступного рівня інтеграції країн МС – найбільшого торговельного партнеру України). Всі процеси розвитку інтеграції держав-членів МС поки відбуваються в рамках ЄврАзЕС, спостерігачем в якому з 2002 р. є і Україна. Відповідно до домовленостей щодо реорганізації ЄврАзЕС у грудні 2012 р. остання втратила більшість економічних функцій. Однак в рамках організації продовжують реалізовуватися проекти в гуманітарній сфері, транспорті, енергетиці та ще 15 міждержавних програм. До 2015 р. одночасно із договірно-правовим оформленням Євразійського економічного союзу ЄврАзЕС має припинити свою діяльність.

На просторах СНД існує міжнародно-правова проблема, яка перешкоджає правовій інтеграції держав-членів ЄврАзЕС. Конституціями та національним законодавством держав-членів (та спостерігачів – *авт.*) прямо не передбачений статус міжнародно-правових актів ЄврАзЕС, їх юридична сила та місце в ієрархії актів національного законодавства [491, с. 359]. Ця проблема є актуальною і для України, однак базові угоди ЄСП зразка 2004 р. проходили експертну оцінку на предмет відповідності Конституції України у Конституційному Суді України [492, с. 167].

Це той напрям, за яким у перспективі членами ЄврАзЕС будуть здійснені кардинальні зміни у правових системах з метою надання легітимності рішенням наддержавних органів МС та ЄЄП, а також з метою надання пріоритету актів МС та ЄЄП перед національним законодавством держав-членів МС (та згодом Євразійського економічного союзу, далі – ЄАЕС).

Наскрізною проблемою формування права Митного союзу РБК (і ЄЄП зразка 2011 р.) є узгодження сторонами нормативних документів. Більш як за півтора десятиліття незалежності та дезінтеграційних устремлінь законодавчі системи держав-учасниць Митного союзу надто розійшлися. З огляду на вже виконану роботу експертам необхідно виконати ще її величезний обсяг щодо вироблення єдиних підходів до гармонізації законодавства держав-членів МС на засадах компромісу. До речі, обсяг роботи експертних груп можна порівняти із тим шляхом, який пройшла Україна за майже 10 років реалізації політики адаптації законодавства до вимог ЄС та який ще попереду з урахуванням положень Угоди про асоціацію між Україною і ЄС.

Первинно ідея створення митного союзу виникла в рамках СНД та у правовому аспекті була реалізована 26.02.1999 р., коли було підписано Договір про Митний союз та про Єдиний економічний простір. Підписантами цього договору були Білорусь, Казахстан, Киргизія, Таджикистан та РФ, які через певний час і сформували ЄврАзЕС). Фактична бездіяльність та поступове послаблення ролі СНД в 1998–2003 рр. багато в чому спонукало до пошуку шляхів поглиблення співпраці з метою створення повноцінного митного союзу та єдиного економічного простору на базі новоствореної організації.

Першим документом, який задекларував наміри щодо створення митного союзу в сучасному вигляді, було відповідне Рішення Міждержавної ради ЄврАзЕС (на рівні голів урядів) від 09.06.2009 р [493]. Власне, ЄврАзЕС було створено з метою ефективного просування процесу формування митного союзу та єдиного економічного простору (ст. 2 Договору про заснування Євразійського економічного співтовариства від 10.10.2000 р. із відповідними змінами). Відповідно до Рішення Міждержавної ради ЄврАзЕС від 25.01.2008 р. № 2 [494] було прийнято ряд основних документів, зокрема:

- 1) Угода про єдине митно-тарифне регулювання;
- 2) Угода про вивізні мита по відношенню до третіх країн;
- 3) Угода про єдині правила визначення країни походження товарів;
- 4) Угода про єдині заходи нетарифного регулювання по відношенню до третіх країн;
- 5) Угода про проведення узгодженої політики в галузі технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів;
- 6) Угода про застосування спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів по відношенню до третіх країн;
- 7) Угода про визначення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон митного союзу;
- 8) Угода про ведення митної статистики зовнішньої та взаємної торгівлі товарами митного союзу;

9) Угода про принципи стягнення непрямих податків при здійсненні експорту та/або імпорту товарів, виконанні робіт, наданні послуг в митному союзі.

Положення цих 9 базових угод митного союзу стали основою для єдиного Митного кодексу Митного союзу РБК. 27.11.2009 р. опубліковано Перелік міжнародних договорів, які складають договірно-правову базу митного союзу, що складалась на момент опублікування з міжнародних договорів, які діють в рамках ЄврАзЕС (частина 1, 13 одиниць), міжнародних договорів, які направлені на завершення формування договірно-правової бази митного союзу (частина 2, 38 одиниць).

Між тим, було розроблено проект Угоди держав-членів Митного союзу про усунення технічних бар'єрів у взаємній торгівлі з державами-учасницями Співдружності Незалежних Держав, які не є членами Митного союзу (опублікований 29.12.2011 р.), в якому основною метою було визначено розширення взаємної торгівлі між державами-членами Митного союзу, та державами, які не є його членами, за принципами СОТ та на підставі угод в рамках ЄврАзЕС [495].

Так виглядає структура базових угод Митного союзу. Інституціонально Митний союз оформився із укладанням Договору про Комісію митного союзу від 06.10.2007 р. [496]. На підставі норм укладеного того ж дня Договору про створення Єдиної митної території та формування Митного союзу держави-члени повинні здійснити уніфікацію зовнішньоторговельного, митного, фінансового, банківського і ін. законодавства у відповідності до їх зобов'язань. При цьому вихід із одного договору в рамках Митного союзу автоматично має наслідком вихід із всіх інших. Відповідно до цього положення формула «3+1» відносин України з МС з правової точки зору виглядає досить сумнівною.

Звернемось до питання формування Єдиного економічного простору ЄврАзЕС. 19.12.2009 р. на неформальному самміті в м. Алмати президенти Білорусі, Казахстану та РФ затвердили План дій на 2010–2011 рр. щодо формування єдиного економічного простору, який передбачав розробку та підписання до 01.01.2012 р. більш як 20-ти міжнародних угод. Додатком до Плану дій був Календарний план на відповідний період, а процес розроблення майбутньої нормативної база розбитий на 2 етапи, перший з яких мав завершитися (і фактично завершився із набуттям чинності Митним кодексом Митного союзу – *авт.*) до 01.07.2011 р. (включає 14 угод).

Ще одним базовим документом, який визначав забезпечення подальших дій щодо підготовки документів на розвиток базових угод ЄЄП, був План заходів щодо реалізації угод, які формують ЄЄП (затверджений Міждержавною радою ЄврАзЕС на рівні голів урядів 15.03.2011 р.) [497]. План передбачає розробку і прийняття 13 міжнародних угод і 42 інших документа (протоколів, планів заходів і ін.) в строк до кінця 2015 р. Більш того, урядам сторін необхідно здійснити більш як 70 обов'язкових заходів відповідно до 17 базових угод, які формують ЄЄП (див. рішення Міждержавної ради ЄврАзЕС від

19.10.2011 р. № 100 [498]). Зазначеним рішенням від 19.10.2011 р. № 100 вступили в дію наступні угоди, які формують ЄЕП:

- Угода про співробітництво щодо протидії нелегальній трудовій міграції із третіх держав від 19.11.2010 р.;
- Угода про правовий статус трудящих-мігрантів та членів їх родин від 19.11.2010 р.;
- Угода про узгоджену макроекономічну політику від 09.12.2010 р.;
- Угода про створення умов на фінансових ринках для забезпечення свобідного руху капіталів від 09.12.2010 р.;
- Угода про узгоджені принципи валютної політики від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині принципи та правила регулювання діяльності суб'єктів природних монополій від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині принципи та правила регулювання конкуренції від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині правила надання промислових субсидій від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині правила надання державної підтримки сільського господарства від 09.12.2010 р.;
- Угода про державні (муніципальні) закупівлі від 09.12.2010 р.;
- Угода про торгівлю послугами та інвестиції в державах-учасницях Єдиного економічного простору від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині принципи регулювання в галузі охорони та захисту інтелектуальної власності від 09.12.2010 р.;
- Угода про порядок організації, управління, функціонування і розвитку спільних ринків нафти, нафтопродуктів Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації від 09.12.2010 р.;
- Угода про забезпечення доступу до послуг природних монополій у сфері електроенергетики, включаючи основи ціноутворення та тарифної політики від 19.11.2010 р.;
- Угода про правила доступу до послуг природних монополій в сфері транспортування газу по газотранспортним системам, включаючи засади основи ціноутворення та тарифної політики від 09.12.2010 р.;
- Угода про регулювання доступу до послуг залізничного транспорту, включаючи основи тарифної політики від 09.12.2010 р.;
- Угода про єдині принципи та правила технічного регулювання в Республіці Білорусь, Республіці Казахстан і Російській Федерації від 18.11.2010 р.

До речі, під ЄЕП зразка 2011 р. розуміється пакет угод, прийнятих 09.12.2010 р. і, більшою частиною, пакет рішень Вищої Євразійської економічної ради на рівні голів держав, прийнятих на засіданні 19.12.2011 р. з метою формування Єдиного економічного простору. До таких актів відносяться: Угода про створення умов на фінансових ринках для забезпечення свобідного пересування капіталів, Угода про узгоджені принципи валютної політики, Угода про узгоджену макроекономічну політику, Угода про єдині принципи і правила регулювання діяльності суб'єктів природних монополій,

Угода про єдині принципи і правила конкуренції, Угода про єдині правила державної підтримки сільського господарства, Угода про державних (муниципальних) закупівлі, Угода про єдині принципи регулювання у сфері охорони та захисту прав інтелектуальної власності, Угода про єдині правила надання промислових субсидій, Угода про регулювання доступу до послуг залізничного транспорту, включаючи основи тарифної політики та ін. Відповідно, до рішень 2011 р. відносяться: Рішення № 9 «Про набуття чинності міжнародними договорами, які формують Єдиний економічний простір Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації» (маються на увазі перелічені угоди 2010 р.), Рішення № 12 «Про прийняття міжнародних договорів Митного союзу». Пакет угод ЄСП-2011 почав повноцінно функціонувати починаючи з 01.01.2012 р.

Пакет угод ЄСП зразка 2003 р. був, в основному, прийнятий 19.09.2003 р. Базовий документ ЄСП-2003 був ратифікований Законом України від 20.04.2004 р. № 1683-IV. При цьому, правонаступництво пакету угод ЄСП зразка 2011 р. угодам, укладеним у 2003 р. (ЄСП зразка 2003 р.), не простежується.

Систему права Митного союзу (Єдиного економічного простору) можна представити наступним чином (станом на 10.01.2014 р.):

**Міжнародні договори та меморандуми (162 одиниці):**

- Міжнародні договори, що діють в рамках ЄврАзЕС,
- Міжнародні договори, спрямовані на завершення формування договірно-правової бази Митного союзу,
- Меморандуми,
- Міжнародні договори, які формують і розвивають Єдиний економічний простір,
- Інші міжнародні договори.

**Рішення Вищої Євразійської економічної ради (56 одиниць):**

- Рішення Вищої Євразійської економічної ради на рівні глав держав,
- Рішення Вищої Євразійської економічної ради на рівні глав урядів.

**Рішення суду ЄврАзЕС (17 одиниць):**

- Регламенти Суду,
- Рішення Суду з організаційних питань,
- Судові акти (8 одиниць).

**Рішення и Рекомендації Євразійської економічної комісії (1630 одиниць):**

- Рішення Ради Євразійської економічної комісії в 2013 році,
- Рекомендації Ради Євразійської економічної комісії в 2013 році,
- Рішення Колегії Євразійської економічної комісії в 2013 році,
- Рекомендації Колегії Євразійської економічної комісії в 2013 році,
- Рішення Ради Євразійської економічної комісії в 2012 році,
- Рекомендації Ради Євразійської економічної комісії в 2012 році,
- Рішення Колегії Євразійської економічної комісії в 2012 році,
- Рекомендації Колегії Євразійської економічної комісії в 2012 році,

- Накази Голови Колегії Євразійської економічної комісії,
- Офіційні повідомлення.

#### **Митний кодекс Митного союзу.**

#### **Рішення Комісії Митного союзу (1670 одиниць).**

#### **Рішення Міждержраді ЄвразЕС (295 одиниць):**

- формування правової бази Митного союзу в 2011 р.;
- формування правової бази Митного союзу в 2010 р.;
- формування правової бази Митного союзу в 2009 р.;
- формування правової бази Митного союзу в 2007–2008 рр.:

Загальна кількість документів становить приблизно 4040 одиниць, що може конкурувати вже з кількістю нормативно-правових актів будь-якої незалежної держави із усталеною правовою системою (правова система України оцінюється на рівні 32000 нормативно-правових актів, приблизно 22000 з яких складають господарське законодавство). Такий нормативний масив значним чином перевищує нормативну базу СНД та наближується за обсягами до загального права ЄС. Рішенням Міждержавної ради ЄвразЕС (Вищого органу Митного союзу) на рівні голів урядів від 15.05.2011 р. № 73 окреслено основні підходи до кодифікації законодавства Митного союзу та Єдиного економічного простору, включаючи пропозиції щодо реалізації Декларації про формування Єдиного економічного простору Республіки Білорусь, Російської Федерації і Республіки Казахстан від 09.12.2010 р. Для координації та контролю зазначеної роботи створено робочу групу з представників державних органів держав-членів МС. В рамках цього процесу сформовано також експертні підгрупи щодо окремих напрямів (фактично з 08.10.2012 р.). Ключовим моментом продовження кодифікаційних процесів було прийняття Вищою Євразійською економічною радою Рішення «Про реалізацію основних напрямів інтеграції» від 19.12.2012 р. № 21, в якому передбачено, що уряди держав-членів МС до 01.05.2013 р. повинні розглянути подальші напрями розвитку інтеграції та в строк до 01.05.2014 р. завершити підготовку проекту Договору про Євразійський економічний союз.

### ***6.2. Організаційно-правове забезпечення функціонування Митного союзу (Єдиного економічного простору)***

Відповідно до завдань даної роботи необхідно розглянути компетенцію і структуру наддержавного виконавчого органу Митного союзу та Єдиного економічного простору з огляду на те, що для України це питання є важливим в аспекті можливого співробітництва з МС і положень Конституції України щодо неможливості делегування повноважень державних органів іншим органам, в т.ч. і наддержавним.

Євразійська економічна комісія створена як єдиний постійно діючий регулюючий орган Митного союзу (а також Єдиного економічного простору) і має статус наднаціонального органу управління. Рішення Комісії є

обов'язковими для виконання на території країн-членів. Основним завданням ЄЕК є забезпечення умов функціонування та розвитку Митного союзу і Єдиного економічного простору, а також розробка пропозицій щодо подальшого розвитку інтеграції. ЄЕК є правонаступницею Комісії Митного союзу, яка ліквідується.

У складі ЄЕК діє Колегія, яка складається із Голови та Членів колегії (Міністрів): з основних напрямів інтеграції та макроекономіки; з економіки та фінансової політики; з промисловості і агропромислового комплексу; з торгівлі; з питань технічного регулювання; з питань митного співробітництва; з енергетики і інфраструктури; з конкуренції та антимонопольному регулюванню. Назви посад Членів колегії ЄЕК відповідають основним напрямам діяльності та закріплених ЄЕК наддержавних повноважень та функцій. Персональний склад Колегії ЄЕК було затверджено Рішенням Вищої Євразійської економічної ради від 19.12.2011 р. № 2. Додатком до зазначеного рішення було здійснено розподіл обов'язків між членами Колегії ЄЕК. Так, Голова Колегії ЄЕК здійснює загальне керівництво та контроль за діяльністю Колегії, здійснює координацію правової діяльності, координує і контролює роботу Колегії з питань основних напрямів інтеграційної взаємодії.

*Інтеграція та макроекономіка.* Діяльністю ЄЕК в сфері інтеграції та макроекономіки керує Член Колегії (Міністр) з основних напрямів інтеграції і макроекономіки, який також координує роботу департаментів ЄЕК: Департаменту макроекономічної політики, Департаменту розвитку інтеграції та Департаменту статистики. Базовими документами діяльності даних структурних підрозділів є Договір про Євразійську економічну комісію від 18.11.2011 р. [499], Перелік Департаментів Комісії і їх розподіл між членами Колегії (Додаток № 1 до Рішення ЄЕК від 25.01.2012 р. № 2), Регламент роботи Євразійської економічної комісії [500] (далі – Базові документи з питань діяльності ЄЕК).

Діяльність Департаменту макроекономічної політики полягає в складанні економічних оглядів, прогнозів, моніторингу показників стійкості економіки, здійсненні відповідних досліджень. Вся діяльність Департаменту спрямована на виконання положень Угоди про узгоджену макроекономічну політику, яка набула чинності з 01.01.2012 р. (окремі її положення набрали чинності з 01.01.2013 р.) [501]. Детальна актуальна інформація про хід реалізації зазначеної Угоди знаходиться на інтернет-сайті Євразійської економічної комісії [502].

Департамент розвитку інтеграції займається питаннями кодифікації договірно-правової бази МС і ЄЄП, розробки пропозицій щодо поглиблення і розвитку євразійської інтеграції, виявлення бар'єрів, що перешкоджають розвитку євразійської інтеграції, підготовки пропозицій щодо розвитку міжнародного співробітництва з третіми країнами та міжнародними організаціями, ведення переговорів з приєднання нових членів до МС і ЄЄП.

Департамент статистики відповідальний за статистику зовнішньої торгівлі та статистику взаємної торгівлі. Аналітичні матеріали, статистика

взаємної торгівлі між державами-членами Митного союзу, статистика зовнішньої торгівлі з третіми країнами, методологія статистики зовнішньої торгівлі та статистики взаємної торгівлі та статистичні публікації доступні на інтернет-сайті Євразійської економічної комісії.

*Економіка і фінансова політика.* Діяльністю ЄЕК в сфері економіки і фінансової політики керує Член Колегії (Міністр) з економіки та фінансової політики, який також координує діяльність департаментів розвитку підприємницької діяльності та фінансової політики. Діяльність зазначених структурних підрозділів регулюється базовими документами з питань діяльності ЄЕК.

Діяльність Департаменту розвитку підприємницької діяльності відбувається за такими напрямками як регулювання сфери торгівлі послугами і інвестицій, адвокатування підприємництва, трудової міграції та міграційної політики, звернень бізнесу, регулювання сфери інтелектуальної власності, регулювання сфери алкогольного ринку. Найважливішими, звісно, є перший напрям діяльності – регулювання сфери торгівлі послугами і інвестицій. Базовою в цій сфері є Угода про торгівлю послугами та інвестиції в державах-членах Єдиного економічного простору від 09.12.2010 р., яка забезпечує реалізацію принципу «свободи руху послуг і капіталу» на території Митного союзу і Єдиного економічного простору [503]. Угодою передбачена свобода здійснення чотирьох способів торгівлі послугами: транскордонна торгівля, коли послуга сама на матеріальному носії перетинає кордон (наприклад, транспорт, зв'язок); споживання за кордоном, коли споживач їде в країну виробника послуг і йому там виявляється послуга (наприклад, медичні, туристичні, рекреаційні послуги); переміщення фізичних осіб, коли виробник послуги їде в країну покупця послуги і йому там виявляються послуги (наприклад, будівельні, юридичні); комерційна присутність, коли виробник послуги здійснює прямі інвестиції в країні покупця послуги і створює сервісне підприємство, яке надає послуги на місці. Угода базується на положеннях ГАТС (СОТ), і її поетапна реалізація має підготувати країни-члени Митного союзу та Єдиного економічного простору, які не є членами СОТ, до вступу в зазначену міжнародну організацію.

Регулювання трудової міграції та міграційної політики здійснюється на основі Угоди про співпрацю з протидії нелегальної трудової міграції з третіх держав від 19.11.2010 р. [504], а також Угоди про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей від 19.11.2010 р. [505]. Регулювання обігу інтелектуальної власності здійснюється нормами Митного кодексу Митного союзу (Глава 46), Угоди про єдині принципи регулювання у сфері охорони та захисту прав інтелектуальної власності від 09.12.2010 р. [506], Угоди про єдиний митний реєстр об'єктів інтелектуальної власності держав-членів Митного союзу від 21.05.2010 р. [507] і Регламенту взаємодії митних органів держав-членів митного союзу з питань ведення єдиного митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності, затвердженого Рішенням Комісії Митного союзу від 18.06.2010 р. № 290 [508].



Діяльність Департаменту фінансової політики ЄЕК зосереджена на регулюванні фінансового ринку, грошово-кредитної політики і валютної політики, зарахування і розподіл ввізних мит, податкової політики, бюджетної політики і протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Основними в даній сфері є Угода про створення умов на фінансових ринках для забезпечення вільного руху капіталу від 09.12.2010 р. [509], а також згадана Угода про торгівлю послугами і інвестицій в державах-членах ЄСП (додатки: I, II, III, IV и V). Зарахування та розподіл ввізних мит здійснюється на підставі Угоди про встановлення і застосування в Митному союзі порядку зарахування та розподілу ввізних митних зборів (інших зборів, податків і зборів, що мають еквівалентну дію) від 20.05.2010 р. [510] та Протоколу про порядок обміну інформацією, пов'язаною зі сплатою ввізних митних зборів від 19.10.2011 р., затвердженого Рішеннями Міждержавної Ради ЄврАзЕС від 21.05.2010 р. № 42 та від 19.10.2011 р. № 95 [511]. Саме у ст. 5 згаданої Угоди від 20.05.2010 р. встановлено нормативи розподілу сум ввізного мита для кожної із Сторін в наступних розмірах: Республіка Білорусь – 4,70%; Республіка Казахстан – 7,33%; Російська Федерація – 87,97%. З моменту введення в дію договірно-правової бази Митного союзу (дати фактичного запуску проекту) дане положення не переглядалося.

Податкова політика ЄЕК здійснюється на підставі положень Угоди про принципи стягнення непрямих податків при експорті та імпорті товарів, виконанні робіт, наданні послуг в Митному союзі від 25.01.2008 р. [512], Протоколу про внесення змін до Угоди про принципи стягнення непрямих податків при експорті та імпорті товарів, виконанні робіт, наданні послуг у Митному союзі від 25.01.2008 р., затвердженому Рішенням Міждержавної Ради ЄврАзЕС від 11.02.2009 р. № 26 [513], Протоколу про порядок стягнення непрямих податків і механізм контролю за їх сплатою при експорті та імпорті товарів у Митному союзі, затвердженому Рішенням Міждержавної Ради ЄврАзЕС від 11.02.2009 р. № 26 [514] і ін.

Нормативно-правове регулювання бюджетної політики здійснюється як внутрішніми актами держав-членів МС та ЄСП (бюджетними кодексами), так і наддержавними актами, а саме: Угодою про узгоджену макроекономічну політику від 09.12.2010 р., прийняту Рішенням Вищої Євразійської економічною радою від 19.12.2011 р. № 9 та Методикою розрахунку макроекономічних показників, що визначають стійкість економічного розвитку держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору, прийнятою Рішенням Колегії ЄЕК від 25.06.2013 р. № 144. Нещодавно на сторінках наукових видань розгорнулася дискусія щодо впливу договірно-правової бази МС та ЄСП (зразка 2011 р.) на бюджетне право. Так, бюджетне право та власний бюджет розглядаються як невід'ємні прояви суверенітету держави [515, с. 27], а отже, можна говорити про можливість створення економічного союзу, або, навіть, конфедерації держав-членів МС.

*Промисловість та агропромисловий комплекс.* Діяльністю ЄЕК в сфері промисловості та агропромислового комплексу керує Член Колегії (Міністр) з промисловості та агропромислового комплексу, який координує діяльність департаментів промислової політики (промислові субсидії, питання координації промислової політики держав-членів ЄЕП) і агропромислової політики (державна підтримка сільського господарства держав-членів МС і ЄЕП, узгодження (координація) агропромислової політики, міжнародне співробітництво в сфері сільського господарства). Регулювання надання промислових субсидій здійснюється відповідно до норм Угоди про єдині правила надання промислових субсидій [516].

Базовою щодо регулювання питань здійснення спільної агропромислової політики є Угода про єдині правила державної підтримки сільського господарства від 09.12.2010 р. [517], а також Концепція узгодженої (скоординованої) агропромислової політики держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору, схвалена Рішенням Вищої Євразійської економічної Ради від 29.05.2013 р. № 35 [518]. Дану Угоду прийнято з метою обмеження застосування заходів державної підтримки сільського господарства, що негативно впливають на взаємну торгівлю Сторін.

*Торгівля.* Діяльністю ЄЕК в сфері торгівлі керує Член Колегії (Міністр) по торгівлі, який координує діяльність департаментів митно-тарифного і нетарифного регулювання, захисту внутрішнього ринку та торговельної політики.

Діяльність Департаменту митно-тарифного і нетарифного регулювання ЄЕК сконцентровано на митно-тарифному регулюванні, нетарифному регулюванні, встановленні правил визначення митної вартості, моніторингу і аналізі ринків, взаємодії з економічними операторами. Основними нормативно-правовими актами щодо митно-тарифного і нетарифного регулювання є Митний кодекс Митного союзу і Єдиний митний тариф Митного союзу, затверджений Рішенням Ради Євразійської економічної комісії від 16.07.2012 р. № 54 [519].

Діяльність Департаменту захисту внутрішнього ринку сконцентровано на застосуванні заходів захисту внутрішнього ринку Митного союзу та проведенні спеціальних розслідувань на підставі низки нормативно-правових актів в зазначеній сфері відносин, а саме: Угоди про застосування спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів по відношенню до третіх країн від 25.01.2008 р. (в ред. від 18.10.2011 р.) [520], Угоди про порядок застосування спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів протягом перехідного періоду від 19.11.2010 р. [521], Рішення Колегії ЄЕК «Про деякі питання застосування спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів на ЄМТ МС» від 07.03.2012 р. № 1 [522], Рішення Колегії ЄЕК «Про деякі питання захисту внутрішнього ринку» від 16.05.2012 р. № 44 [523], Регламенту прийняття рішень і підготовки проектів рішень ЄЕК з питань спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів, затвердженого Рішенням Колегії ЄЕК від 07.03.2012 р. № 1 [524] та Протоколу

про порядок надання органу, який проводить розслідування, відомостей, які містять у тому числі конфіденційну інформацію, для цілей розслідувань від 19.11.2010 р. [525].

Застосування інструментів захисту внутрішнього ринку від несприятливого впливу іноземної конкуренції є найважливішим елементом регулювання зовнішньої торгівлі Митного союзу. До таких інструментів відносяться спеціальні захисні, антидемпінгові і компенсаційні заходи, використовувані в міжнародній торговельній практиці для ефективної нейтралізації шкоди промисловості від демпінгового, субсидованого або зростаючого імпорту товарів з іноземних держав.

Станом на 01.01.2014 р. Євразійською економічною комісією застосовані та продовжують діяти 8 антидемпінгових та 6 спеціальних захисних заходів, з яких 6 антидемпінгових і спеціальних заходів стосуються товарів, які імпортуються із будь-якої країни, 2 антидемпінгових заходів стосуються конкретно України (сталеві ковані валки для прокатних станів, окремі види сталевих труб).

Як правило, введенню спеціальних захисних заходів передують ретельні розслідування із залученням всіх зацікавлених сторін. Такі процедури відбуваються за правилами Митного союзу, в цілому адаптованими до вимог СОТ. Всі матеріали завершених спеціальних розслідувань (зокрема, по Митному союзу), які не призвели до застосування спеціальних захисних заходів, у майбутньому можуть стати підставою для проведення відповідних повторних спеціальних розслідувань. Однак така підстава відмови у застосуванні спеціального заходу, як низька якість аналогічних товарів, які виробляються в державах-членах Митного союзу, є додатковим стимулом щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів шляхом забезпечення належної (або кращої) якості. У такому випадку захисні заходи застосувати не є можливим (або такі заходи очевидно будуть суперечити правилам СОТ), а також проти застосування таких заходів активно почнуть виступати споживачі такої імпортової продукції, орієнтовані на використання товарів у своїй діяльності певного рівня якості.

Аналіз, наприклад, справ щодо перегляду спеціальних захисних заходів по Митному союзу за ініціативою вітчизняних товаровиробників («Інтерпайп», ROSHEN, «Новокраматорський машинобудівний завод») свідчить про їх активність у цьому питанні, однак при повному ігноруванні відповідних процесів з боку державних органів, відповідальних за підтримку на всіх рівнях позиції українських товаровиробників на ключових ринках для вітчизняного експорту. Недостатньою є і обізнаність вітчизняних товаровиробників щодо засобів, які надаються як договірно-правовою базою Митного союзу, так і правилами СОТ, зокрема, умовами вступу до СОТ Російської Федерації, та також країн-членів Митного союзу, які близькі до такого членства (Казахстан). Про це свідчить відсутність справ щодо перегляду вже застосованих спеціальних захисних засобів (окрім розглянутих).

Слід відмітити винятково публічний характер проведення Департаментом та подальшого застосування ЄЕК спеціальних захисних заходів. Також Комісією приділяється багато уваги щодо роз'яснювально-консультаційної роботи з потенційними заявниками – суб'єктами господарювання. На інтернет-сайті ЄЕК містяться Методичні рекомендації з підготовки заяви про застосування антидемпінгового заходу, спеціального захисного заходу або компенсаційного заходу [526]. Інститутом економіко-правових досліджень НАН України проводились дослідження щодо стану та перспектив обмежень торгівлі з боку МС шляхом застосування спеціальних захисних заходів [527, с. 106–125].

Департамент торговельної політики ЄЕК відповідальний за діяльність Євразійської економічної комісії, пов'язану з участю держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору у СОТ, взаємодію з системою органів ООН, функціонування зон вільної торгівлі, учасницями яких є країни-члени Митного союзу, функціонування єдиної системи тарифних преференцій, доступ на зовнішні ринки та врегулювання торговельних суперечок, формування і контроль за додержанням правил визначення країни походження товарів.

Єдина система тарифних преференцій Митного союзу складається з Переліку найменш розвинених країн, Переліку преференційних товарів, Переліку країн, що розвиваються, Угоди про правила визначення походження товарів з країн, що розвиваються і найменш розвинених країн, Протоколу про Єдину систему преференцій Митного союзу, Угоди про єдиний Митно-тарифне регулювання, а також з Переліку організацій країн – користувачів системи тарифних преференцій Митного союзу, уповноважених видавати і завіряти сертифікати про походження товарів за формою «А» [528].

Обмежувальні заходи, що застосовуються до товарів держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору третіми країнами, відображені в Доповіді про обмежувальні заходи, які застосовуються до товарів держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору третіми країнами станом на грудень 2013 р., а також в Перелік обмежувальних заходів, які застосовуються до товарів держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору третіми країнами станом на грудень 2013 р. [529].

Нормативно-правова база щодо визначення країни походження товарів Митного союзу складається з Єдиних правил Митного союзу визначення країни походження [530], Правил визначення країни походження в рамках єдиної системи тарифних преференцій Митного союзу [531] та Правил визначення країни походження в рамках укладених Митним союзом угод про ЗВТ [532, 533].

*Технічне регулювання.* Діяльністю ЄЕК в сфері технічного регулювання керує Член Колегії (Міністр) з питань технічного регулювання, який координує роботу департаментів технічного регулювання та акредитації і санітарних, фітосанітарних та ветеринарних заходів.

Департамент технічного регулювання та акредитації відповідальний за діяльність Євразійської економічної комісії, пов'язану з координацією робіт у

галузі оцінки відповідності та акредитації, координацією діяльності з розробки технічних регламентів, баз даних (реєстрів) технічних регламентів, координацію роботи щодо стандартизації і метрології, методологію розробки і реалізації технічних регламентів Митного союзу, а також за міжнародне співробітництво, взаємодію між державами-членами Митного союзу, безпосередню реалізацію рішень ЄЕК щодо технічного регулювання, надання консультацій та ін.

Нормативно-правова база діяльності Департаменту складається з двох частин, які відображають в цілому розвиток Митного союзу, а саме: з нормативної бази Митного союзу до набуття чинності технічних регламентів МС (складається з актів ЄврАзЕС та безпосередньо МС) та нормативної бази, яка забезпечує розробку і реалізацію діючих (тих, які вступили у дію) документів МС в даній сфері (складається з Угод та безпосередньо технічних регламентів).

Основними документами, прийнятими щодо технічного регулювання в рамках ЄврАзЕС, є Угода про основи гармонізації технічних регламентів держав-членів Євразійського економічного співтовариства від 24.03.2005 р., Угода про застосування Єдиного знака обігу продукції на ринку держав-членів ЄврАзЕС від 19.05.2006 р., Угода про проведення узгодженої політики в галузі технічного регулювання, санітарних і фітосанітарних заходів Євразійського економічного співтовариства від 25.01.2008 р., Угода про створення інформаційної системи Євразійського економічного співтовариства в галузі технічного регулювання, санітарних і фітосанітарних заходів від 12.12.2008 р. та Протокол від 12.12.2008 р. про внесення змін до Угоди про основи гармонізації технічних регламентів держав-членів Євразійського економічного співтовариства від 24.03.2005 р. Відповідно, документами, прийнятими органами МС, є Угода про обіг продукції, що підлягає обов'язковій оцінці (підтвердженню) відповідності, на митній території Митного союзу від 18.11.2010 р., Угода про взаємне визнання акредитації органів з сертифікації (оцінки (підтвердження) відповідності) та випробувальних лабораторій (центрів), що виконують роботи з оцінки (підтвердження) відповідності від 11.12.2009 р. та Угода про єдині принципи і правила технічного регулювання в Республіці Білорусь, Республіці Казахстан та Російській Федерації від 11.12.2009 р.

Основними документами, прийнятими з метою забезпечення розробки і реалізації діючих (тих, які вступили у дію) документів МС в сфері технічного регулювання є безпосередньо технічні регламенти та перелічені вище Угоди від 11.12.2009 р. та від 18.11.2010 р.

Відповідно до Єдиного переліку продукції, по відношенню до якої встановлюються обов'язкові вимоги в рамках Митного союзу, затвердженого Рішенням Комісії Митного союзу від 28.01.2011 р. № 526 (в ред. Рішення Ради ЄЕК від 23.11.2012 р. № 102) визначено 66 одиниць товару, для яких встановлені обов'язкові вимоги [534]. Відповідно до Плану розробки регламентів Митного союзу на 2012–2013 рр., затвердженого Рішенням Ради

ЄЕК від 23.11.2012 р. № 103, було заплановано розробити 29 технічних регламентів Митного союзу з різних галузей промислового виробництва, будівництва, АПК і ін. [535]. Всього станом на 01.01.2014 р. прийнято 34 технічних регламенти, однак, частина з яких ще не введена в дію. В МС встановлено поступову процедуру введення прийнятих технічних регламентів із встановленням перехідних періодів.

Безпосередньо розробка технічних регламентів МС відбувається згідно з Положенням про порядок розробки, прийняття, внесення змін та відміни технічного регламенту Митного союзу, затвердженого Рішенням Ради ЄЕК від 20.06.2012 р. № 48 [536], Рекомендацій щодо типової структури технічного регламенту Євразійського економічного співтовариства, затверджених Рішенням Міждержавної Ради ЄврАзЕС від 28.11.2006 р. № 321 [537], згаданого Єдиного переліку продукції, по відношенню до якої встановлюються обов'язкові вимоги в рамках Митного союзу від 28.01.2011 р., Положенням про порядок застосування типових схем оцінки (підтвердження) відповідності вимогам технічних регламентів Митного союзу, затвердженим Рішенням Комісії Митного союзу від 07.04.2011 р. № 621 [538], Положенням про порядок розробки й затвердження переліків міжнародних і регіональних стандартів, а у випадку їх відсутності – національних (державних) стандартів держав-членів Митного союзу, що забезпечують додержання вимог технічного регламенту Митного союзу та необхідних для здійснення оцінки (підтвердження) відповідності, затвердженим Рішенням Колегії ЄЕК від 25.12.2012 р. № 306 [539], Єдиного знаку обігу продукції на ринку держав-членів Митного союзу, затвердженого Рішенням Комісії Митного союзу від 15.07.2011 р. № 711 (із змінами від 23.09.2011 р. № 800) [540], Положенням про єдиний знак обігу продукції на ринку держав-членів Митного союзу від 15.07.2011 р. № 711 (із змінами від 23.09.2011 р. № 800) [541], Положенням про порядок ввезення на митну територію Митного союзу продукції (товарів), по відношенню до яких встановлюються обов'язкові вимоги в рамках Митного союзу, затвердженим Рішенням Колегії ЄЕК від 25.12.2012 р. № 294 [542] та Методичних рекомендацій щодо проведення метрологічної експертизи проекту технічного регламенту Митного союзу, затверджене Рекомендацією Колегії ЄЕК від 25.12.2012 р. № 6 [543].

До того ж, проекти технічних регламентів МС та змін до них публікуються на сайті ЄЕК в розділах «Проекты технических регламентов Таможенного союза и изменений к ним, внесенные на внутригосударственное согласование» та «Проекты технических регламентов Таможенного союза и изменений к ним, внесенные на публичное обсуждение».

Департамент санітарних, фітосанітарних і ветеринарних заходів відповідальний за розробку нормативно-правового забезпечення в сфері санітарних, фітосанітарних і ветеринарних заходів, безпосереднє проведення відповідних заходів, міжнародне співробітництво в цій сфері та здійснення науково-методичного забезпечення.

Нормативно-правове регулювання у сфері санітарних, фітосанітарних і ветеринарно-санітарних заходів складається з трьох частин.

Санітарні заходи здійснюються на підставі Угоди Митного союзу з санітарних заходів від 11.12.2009 р. [544], щодо реалізації положень якої прийнято Єдиний перелік товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю) на митному кордоні та митної території Митного союзу, затверджений Рішенням Комісії Митного союзу, Єдині санітарно-епідеміологічні та гігієнічні вимоги до товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), Положення про порядок здійснення державного санітарно-епідеміологічного нагляду (контролю) за особами та транспортними засобами, що перетинають митний кордон Митного союзу, підконтрольними товарами, що переміщуються через митний кордон Митного союзу і на митній території Митного союзу, затверджено Рішенням Комісії Митного союзу та Єдина форма документа, що підтверджує безпеку продукції (товарів) (Єдина форма свідоцтва про державну реєстрацію), затверджена Рішенням Комісії Митного союзу від 28.05.2010 р. № 299 (в ред. від 15.01.2013 р.) [545].

Фітосанітарні заходи здійснюються на підставі Угоди про карантин рослин від 11.12.2009 р. [546], на реалізацію положень якої прийнято Перелік підкарантинної продукції (підкарантинних вантажів, підкарантинних матеріалів, підкарантинних товарів), що підлягає карантинному фітосанітарному контролю (нагляду) на митному кордоні Митного союзу та митної території Митного союзу (база даних продукції з високим фітосанітарним ризиком, з низьким ризиком), затверджений Рішенням Комісії Митного союзу, Положення про порядок здійснення карантинного фітосанітарного контролю (нагляду) на митному кордоні митного союзу, затверджене Рішенням Комісії Митного союзу, Положення про порядок здійснення карантинного фітосанітарного контролю (нагляду) на митній території митного союзу, затверджене Рішенням Комісії Митного союзу від 18.06.2010 р. № 318 (в ред. від 18.06.2013 р.) [547]. Відповідно до принципів регулювання питань застосування фітосанітарних заходів, прийнятих Митним союзом, свою дію в даній сфері зберігають нормативно-правові акти держав-членів МС (Закон Республіки Білорусь «Про захист рослин» від 25.12.2005 р. № 77-3, Закон Республіки Казахстан «Про карантин рослин» від 11.02.1999 р. № 344 та Федеральний закон РФ «Про карантин рослин» від 05.07.2000 р. № 99-ФЗ, а також відповідні підзаконні акти держав-членів МС, прийняті на розвиток положень перелічених законів).

Ветеринарно-санітарні заходи здійснюються на підставі Угоди Митного союзу за ветеринарно-санітарним заходам від 11.12.2009 р. [548], на реалізацію положень якої прийнято Єдиний перелік товарів, що підлягають ветеринарному контролю (нагляду), затверджений Рішенням Комісії Митного союзу від 18.06.2010 р. № 317 [549], Єдині ветеринарні (ветеринарно-санітарні) вимоги, що пред'являються до товарів, що підлягають ветеринарному контролю (нагляду), затверджені Рішенням Комісії Митного союзу від 18.06.2010 р. №

317 (в ред. від 10.12.2013 р.) [550], Положення про єдиний порядок проведення спільних перевірок об'єктів та відбору проб товарів (продукції), що підлягають ветеринарному контролю (нагляду), затверджене Рішенням Комісії Митного союзу від 18.10.2011 р. № 834 [551], Положення про єдиний порядок здійснення ветеринарного контролю на митному кордоні митного союзу та на митній території Митного союзу, затверджене Рішенням Комісії Митного союзу від 18.06.2010 р. № 317 (в ред. від 12.10.2012 р.) [552], Єдині форми ветеринарних сертифікатів, Зведений Перелік небезпечних і карантинних хвороб тварин держав Сторін та Положення про порядок формування та ведення реєстру організацій та осіб, які здійснюють виробництво, переробку та (або) зберігання товарів, що підлягають ветеринарному контролю (нагляду), що ввозяться на митну територію Митного союзу.

*Митне співробітництво.* Діяльністю ЄЕК в сфері митного співробітництва керує Член Колегії (Міністр) з митного співробітництва, який координує діяльність департаментів митної інфраструктури та митного законодавства і правозастосовчої практики.

Департамент митної інфраструктури відповідальний за ведення переліку місць переміщення товарів через митний кордон Митного союзу, ведення та оприлюднення реєстрів учасників зовнішньоекономічної діяльності та осіб, що здійснюють діяльність в галузі митної справи, ведення класифікаторів, які використовуються для заповнення митних документів, моніторинг міжнародних угод щодо компетенції департаменту і ін.

Відповідно до ст. 151 Митного кодексу Митного союзу місцями переміщення товарів через митний кордон є пункти пропуску через державні (митні ) кордони держав-членів Митного союзу або інші місця , визначені законодавством держав-членів Митного союзу (далі - місця переміщення). Підставою для ведення і опублікування інформаційно-довідкового переліку пунктів пропуску через зовнішній кордон Митного союзу є рішення Колегії Євразійської економічної комісії від 28.06.2012 р. № 96 «Про інформаційно-довідковому переліку пунктів пропуску через зовнішній кордон Митного союзу» [553]. Цей перелік містить коротку інформацію про найменування пунктів пропуску, їх місцезнаходження, часу роботи, класифікації та найменування суміжної пункту пропуску.

Митне декларування товарів проводиться з використанням митних декларацій, заповнених відповідно до порядку і формою, єдиними для держав – членів Митного союзу і Єдиного економічного простору, встановленими рішеннями Комісії Митного союзу та Євразійської економічної комісії. Відомості, що мають відображатися в митних деклараціях, у встановлених випадках заявляються в кодованому вигляді, для чого застосовуються класифікатори та переліки нормативно-довідкової інформації, використовувани для митних цілей, що формуються і підлягають застосуванню відповідно до законодавства Митного союзу та (або) законодавством держав-членів.

З метою реалізації своїх повноважень, визначених статтями 9, 18, 20, 24, 28 Договору про Євразійську економічну комісію від 18.11.2011 р.,



здійснюється моніторинг виконання державами – членами Митного союзу і Єдиного економічного простору міжнародних договорів і рішень Вищої Євразійської економічної ради, Євразійської економічної комісії та Комісії Митного союзу, що є складовими договірно-правової бази Митного союзу і Єдиного економічного простору. Рішенням Колегії Євразійської економічної комісії від 12.04.2012 р. № 28 «Про закріплення за членами Колегії та департаментами Євразійської економічної комісії угод, які формують договірно-правову базу Митного союзу і Єдиного економічного простору, щодо яких буде здійснюватися моніторинг ходу їх реалізації» [554] за Департаментом митної інфраструктури, виходячи з його компетенції, закріплені такі угоди, що формують договірно-правову базу Митного союзу і Єдиного економічного простору, щодо яких здійснюється моніторинг ходу їх реалізації: Угода про вимоги до обміну інформацією між митними органами та іншими державними органами держав-членів Митного союзу від 21.05.2010 р., Угода про єдиний митний реєстр об'єктів інтелектуальної власності держав-членів Митного союзу від 21.05.2010 р., Угода про взаємну адміністративну допомогу митних органів держав-членів Митного союзу від 21.05.2010 р., Угода про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах з питань діяльності представництв митних служб держав-членів Митного союзу в рамках Єдиного економічного співтовариства від 22.06.2011 р., Договір про Об'єднану колегію митних служб держав-членів Митного союзу від 22.06.2011 р., Угода про організацію обміну інформацією для реалізації аналітичних і контрольних функцій митних органів держав-членів Митного союзу від 19.10.2011 р.

Департамент митного законодавства та правозастосовчої практики відповідальний за митне декларування, випуск та митний контроль, митні платежі, визначення митної вартості та країни походження товарів, видання класифікаторів, які використовуються для митних цілей, та ведення класифікації товарів за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності Митного союзу (ТН ЗЕД МС).

Обов'язок з контролю за забезпеченням дотримання митного законодавства Митного союзу покладено на митні органи держав - членів Митного союзу. В рамках реалізації даного обов'язку митні органи держав - членів Митного союзу здійснюють митні операції передують представленню митної декларації та митні операції, пов'язані з приміщенням товарів підмитну процедуру і проводять митний контроль щодо товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон Митного союзу. Переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон Митного союзу супроводжується їх митним декларуванням з метою обчислення і справляння митних платежів, формування митної статистики та застосування митного законодавства Митного союзу та іншого законодавства держав - членів Митного союзу.

Базові питання застосування митних платежів при переміщенні товарів через митний кордон Митного союзу визначені Митним кодексом Митного союзу, яким наводиться класифікація митних платежів, встановлюється порядок їх обчислення, визначаються платники митних платежів, моменти

виникнення і припинення обов'язку по сплаті митних зборів, податків, встановлюються терміни їх сплати, регламентуються загальні питання забезпечення сплати митних платежів, особливості застосування митних платежів відповідно до заявленої митної процедури. Питання зміни термінів сплати ввізних митних зборів регулюються нормами Угоди про підстави, умови і порядок зміни термінів сплати митних зборів від 21.05.2010 р. Особливості застосування забезпечення сплати митних зборів, податків встановлені Угодою про деякі питання надання забезпечення сплати митних зборів, податків відносно товарів, що перевозяться згідно з митною процедурою митного транзиту, особливості стягнення митних зборів, податків і порядок перерахування стягнутих сум щодо таких товарів від 21.05.2010 р. Разом з тим ряд питань, таких як визначення форми сплати митних зборів, податків, порядок застосування генерального забезпечення сплати митних зборів, податків, застосування встановлених Митних кодексом Митного союзу способів забезпечення сплати митних зборів, податків, порядок повернення надміру сплачених митних зборів, податків, порядок стягнення митних зборів, податків регулюються законодавством держав-членів Митного союзу. До митних платежів відповідно до ст. 70 Митного кодексу Митного союзу відносяться: 1) ввізне мито; 2) вивізне мито; 3) податок на додану вартість, що стягується при ввезенні товарів на митну територію Митного союзу; 4) акциз (акцизи), що стягується (стягуються) при ввезенні товарів на митну територію Митного союзу; 5) митні збори. Названі платежі мають різну природу і, як наслідок, суттєві особливості правового регулювання.

Митна вартість ввезених товарів визначається згідно методів визначення митної вартості, встановлених Угодою про визначення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон Митного союзу від 25.01.2008 р.

Країна походження товарів визначається для цілей застосування тарифних і нетарифних заходів регулювання ввезення іноземних товарів на митну територію Митного союзу та вивезення товарів з митної території Митного союзу, а також для цілей обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі. Визначення країни походження товарів здійснюється в усіх випадках, коли застосування заходів митно-тарифного і нетарифного регулювання залежить від країни походження товарів. Основні положення про країну походження товарів закріплені в Главі 7 Митного кодексу Митного союзу. Так відповідно до п. 1 ст. 58 Митного кодексу Митного союзу країною походження товарів вважається країна, в якій товари були повністю вироблені або піддані достатній обробці (переробці) відповідно до критеріїв, встановлених митним законодавством Митного союзу. На єдиній митній території держав-членів Митного союзу щодо товарів, що походять з третіх країн, застосовуються Правила визначення країни походження товарів, встановлені Угодою про єдині правила визначення країни походження товарів від 25.01.2008 р.

Винятки становлять товари, що походять з країн, що розвиваються і найменш розвинених країн, а також з країн, що мають договори про вільну торгівлю, учасниками яких є всі держави-члени Митного союзу. Так, правила

визначення країни походження товарів з країн, що розвиваються і найменш розвинених країн затвержені Угодою про правила визначення країни походження товарів з країн, що розвиваються і найменш розвинених країн від 12.12.2008 р. У свою чергу відносно товарів, що походять з країни, що має договір про вільну торгівлю, учасниками якого є всі держави-члени Митного союзу, застосовуються правила визначення країни походження товарів, встановлені цим договором. До таких договорів належить, наприклад, Договір про зону вільної торгівлі в рамках СНД від 18.10.2011 р. і Угода Урядів держав-учасниць країн СНД «Про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав» від 20.11.2009 р.

*Енергетика та інфраструктура.* Діяльністю ЄЕК в сфері енергетики та інфраструктури керує Член Колегії (Міністр) з енергетики та інфраструктури, який координує діяльність департаментів транспорту та інфраструктури і енергетики.

Діяльність Департаменту транспорту та інфраструктури спрямована на організацію різних консультативних комітетів (з питань природних монополій і з питань транспорту та інфраструктури), розвиток міжнародного співробітництва та на вирішення питань в окремих галузях транспорту (повітряний, водний, залізничний), а також щодо природних монополій.

В рамках реалізації Угоди про єдині принципи і правила регулювання діяльності суб'єктів природних монополій від 09.12.2010 р. та відповідно до Календарного плану розробки документів з метою реалізації Угод, що формують ЄЕП ведуться роботи по виконанню заходів, передбачених зазначеними документами. Рішенням Колегії ЄЕК від 05.02.2013 р. № 14 затверджено:

- поетапний план формування ЄЕП (в секторальному (галузевому) розрізі) відносно сфер природних монополій;
- критерії та порядок проведення моніторингу реалізації поетапного плану формування ЄЕП;
- способи координації (розробки та реалізації) рішень національних органів, що стосуються сфер природних монополій [555].

Крім того, Календарним планом розробки документів з метою реалізації Угод, що формують ЄЕП, передбачена розробка переліку нормативних правових актів сторін у галузі регулювання діяльності природних монополій, які підлягають зближенню з визначенням послідовності здійснення відповідних заходів з гармонізації законодавства у цій сфері. При цьому, на сьогоднішній день, Сторонами визначено нормативні правові акти сторін, що регламентують діяльність суб'єктів природних монополій. В даний час Сторонами вживаються заходи щодо виконання вимог пункту 2.4 Календарного плану розробки документів з метою реалізації Угод, що формують ЄЕП, які передбачають розробку Переліку нормативних правових актів Сторін в галузі регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, що підлягають зближенню, з визначенням послідовності здійснення відповідних заходів з гармонізації законодавства у цій сфері. Також здійснюється реалізація Поетапного плану

формування Єдиного економічного простору щодо сфер природних монополій (у секторальному (галузевому) розрізі).

Відповідно до покладених функцій Департаментом транспорту та інфраструктури проводиться аналіз стану інфраструктурного комплексу в державах-членах ЄСП, а також координується робота щодо створення транзитних коридорів ЄСП, аналізується стан транспортної інфраструктури держав-членів МС і ЄСП, опрацьовуються питання створення міжнародного автомобільного коридору «Західна Європа – Західний Китай, аналізуються вимоги стандартів щодо об'єктів придорожнього сервісу в рамках міжнародних угод. Основні характеристики транспортної інфраструктури ЄСП виглядають наступним чином: протяжність транспортних шляхів, з яких 1087 тис. км автомобільних, 106 тис. км залізничних, 107 тис. км річкових та морських.

Рішеннями Комісії Митного союзу від 14.03.2011 р. № 590 і від 16.08.2011 р. № 734 сформована Робоча група для проведення консультацій про регулювання умов надання послуг авіаційного та автомобільного вантажного транспорту в рамках Єдиного економічного простору та затверджено її склад. У складі Робочої групи сформовані підгрупи з цивільної авіації і з автомобільного транспорту. Згідно з приміткою Додатка III до Угоди про торгівлю послугами та інвестиції в державах-членах Єдиного економічного простору (набрала чинності з 01.01.2012 р.) консультації повинні бути проведені протягом 1 року з дати набрання Угодою чинності. У свою чергу засідання підгрупи з авіаційного транспорту до теперішнього часу не проводилися. У цьому зв'язку, за підсумками наради 13.11.2012 р., міністрами транспорту держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору визнано доцільним рішення задач в частині розвитку ринку послуг авіаційного транспорту покласти на підкомітет з цивільної авіації Консультативного комітету з транспорту та інфраструктури і внести пропозицію в Колегію Євразійської економічної комісії про втрату чинності рішень Комісії Митного союзу від 14.03.2011 р. № 590 і від 16.08.2011 р. № 734. В даний час підготовлено проект відповідного Рішення Колегії Євразійської економічної Комісії.

У сфері залізничного транспорту здійснюється моніторинг реалізації Угоди про регулювання доступу до послуг залізничного транспорту, включаючи основи тарифної політики, від 09.12.2010 р. В рамках реалізації цієї Угоди розроблені і схвалені рішенням Колегії ЄЕК: Угода про Правила розгляду Євразійською економічною комісією заяв споживачів про захист своїх порушених прав та інтересів діями організацій залізничного транспорту по зміні рівня тарифів на послуги залізничного транспорту з перевезення вантажів (схвалено Рішенням Колегії ЄЕК від 12.07.2012 р. № 118); Угода про Єдині правила встановлення виключних тарифів на послуги організацій залізничного транспорту при перевезенні вантажів (схвалено Рішенням Колегії ЄЕК від 12.07.2012 р. № 119); Угода про правила доступу до послуг інфраструктури залізничного транспорту в рамках Єдиного економічного простору і Правила надання послуг інфраструктури залізничного транспорту в рамках Єдиного економічного простору (схвалено Рішенням Колегії ЄЕК від 25.12.2012 р. №

300). Сторонами у визначений строк (до 31.12.2012 р.) не завершені внутрішньодержавні погодження та внутрішньодержавні процедури, необхідні для введення зазначених Угод в дію, тож додатково прийнято Рішення Колегії ЄЕК від 26.03.2013 р. № 59 щодо необхідності прискорення виконання необхідних процедур (за переліком).

Міжнародне співробітництво ЄЕК в сфері транспорту останнім часом значними чином активізувалося. 05.12.2013 р. в м. Москві під головуванням члена Колегії (Міністра) з енергетики та інфраструктури Євразійської економічної комісії пройшла нарада керівників транспортних відомств держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору за участю Міністрів транспорту Киргизької Республіки та Республіки Вірменія. За підсумками наради підписано відповідні протокольні рішення. 11.12.2012 р. підписаний Меморандум про співпрацю між Євразійською економічною комісією та Міжнародним союзом автомобільного транспорту (МСАТ).

Департамент енергетики ЄЕК відповідальний за моніторинг реалізації і виконання угод в даній сфері, складання і аналіз балансів паливно-енергетичних ресурсів, розробку концепції спільного ринку електроенергії та потужності. В галузі енергетики ЄЄП діє три базові угоди: Угода про порядок організації, управління, функціонування та розвитку спільних ринків нафти і нафтопродуктів Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації від 09.12.2010 р. [556], Угода про правила доступу до послуг суб'єктів природних монополій у сфері транспортування газу від 09.12.2010 р. [557], Угода про забезпечення доступу до послуг природних монополій у сфері електроенергетики від 19.11.2010 р. [558]

При обговоренні на рівні експертних консультацій було запропоновано 3 варіанти формування спільного електроенергетичного ринку держав-членів Митного союзу і Єдиного економічного простору. Більшість зійшлася на думці, що у сформованих умовах функціонування електроенергетичних галузей у країнах найбільш оптимальним буде об'єднання спот-ринків за допомогою координаційного модуля, а також організація єдиного інформаційного середовища. Такий підхід дозволить використовувати механізми, засновані на ринкових відносинах і добросовісної конкуренції, врахувати особливості національних електроенергетичних ринків, а також забезпечити енергетичну безпеку держав-членів МС і ЄЄП. Це повною мірою відповідає основним принципам формування спільного електроенергетичного ринку, закріпленим у Дорученні Ради ЄЕК від 19.11.2013 р. № 13.

Баланси паливно-енергетичних ресурсів ЄврАзЕС складаються на підставі Угоди про спільну розробку паливно-енергетичного балансу держав-членів Євразійського Економічного Співтовариства від 27.09.2005 р., однак, має формальне, або індикативне значення для країн-членів ЄврАзЕС [559].

Слід констатувати, що до ЄЕК як наддержавного органу передано мінімальну кількість повноважень в сфері енергетики держав-членів ЄЄП. А при вирішенні тих чи інших питань передусім враховуються норми законодавства в сфері енергетики держав-членів ЄЄП.

*Конкуренція та антимонопольне регулювання.* Діяльністю ЄЕК в сфері конкуренції та антимонопольного регулювання керує Член Колегії (Міністр) з конкуренції та антимонопольного регулювання, який координує діяльність департаментів антимонопольного регулювання та конкурентної політики і політики в галузі державних закупівель.

Департамент антимонопольного регулювання відповідальний, перш за все, за антимонопольне регулювання, аналіз ринків, адвокатування конкуренції, консультування учасників конкурентних відносин та нагляд за додержанням антимонопольного законодавства. Департамент є наймолодшим органом в системі ЄЕК.

Департамент конкурентної політики і політики в галузі державних закупівель відповідальний за конкурентну політику, гармонізацію конкурентного законодавства, складання результатів моніторингу додержання правил конкуренції, контроль додержання єдиних правил конкуренції.

Передання до ЄЕК повноважень органів держав-членів МС щодо контролю дотримання єдиних правил конкуренції оформляється рішенням Міждержавної Ради Євразійського економічного співтовариства (Вищого органу Митного союзу), в якому фіксується факт виконання вимог, передбачених статтями Угоди, необхідних для передання відповідного повноваження і за умови набуття чинності угоди сторін, що визначає порядок захисту конфіденційної інформації та відповідальності за її розголошення при здійсненні ЄЕК сукупності своїх повноважень. Передання Сторонами повноважень до ЄЕК з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін єдиних правил конкуренції здійснюється поетапно.

Повноваження ЄЕК з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін єдиних правил конкуренції в частині дотримання заборони на недобросовісну конкуренцію, яка справляє чи може справити негативний вплив на конкуренцію на транскордонних ринках на території двох і більше Сторін, передаються не пізніше ніж через 20 місяців з дня набрання чинності Угодою за умови виконання вимог Угоди. У свою чергу, передання ЄЕК повноважень з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін єдиних правил конкуренції в частині дотримання заборони на недобросовісну конкуренцію у частині, яка зачіпає питання виняткових прав на результати інтелектуальної діяльності, здійснюється тільки після розробки і прийняття Сторонами угоди про єдині правила регулювання у сфері захисту інтелектуальної власності.

Сторони здійснюють передачу ЄЕК повноважень з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін єдиних правил конкуренції в частині дотримання заборони на антиконкурентні угоди, які впливають або можуть зробити негативний вплив на конкуренцію на транскордонних ринках на території двох і більше Сторін, не пізніше ніж через 22 місяці з дня набрання чинності Угодою за умови виконання вимог Угоди.

Передання Сторонами повноважень до ЄЕК з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін єдиних правил

конкуренції в частині дотримання заборони на зловживання домінуючим становищем, яке справляє чи може справити негативний вплив на конкуренцію на транскордонних ринках на території двох і більше Сторін, не пізніше ніж через два роки з дня набрання чинності Угодою за умови виконання вимог Угоди.

До передання до ЄЕК повноважень з розгляду справ про порушення правил конкуренції, встановлених Угодою, забезпечення контролю за дотриманням господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін зазначених правил конкуренції здійснюється уповноваженими органами Сторін згідно з національним законодавством кожної із Сторін.

До передання Комісії Митного союзу (згодом – ЄЕК) повноважень з контролю дотримання господарюючими суб'єктами (суб'єктами ринку) Сторін правил конкуренції, встановлених Угодою, порушення яких надає чи може надати негативний вплив на конкуренцію на транскордонних ринках на території двох і більше Сторін, ЄЕК спостерігає за забезпеченням уповноваженими органами Сторін дотримання єдиних правил конкуренції.

Важливою ланкою механізму правового забезпечення міжнародної торгівлі держав-членів МС, а також внутрішньої торгівлі, є **Суд Євразійського економічного співтовариства** (Суд ЄврАзЕС), якій діє на підставі Регламенту Суду Євразійського економічного співтовариства з розгляду звернень господарюючих суб'єктів, затвердженого рішенням Суду Євразійського економічного співтовариства від 22.05.2012 р. № 12 [560], а також Регламенту Суду Євразійського економічного співтовариства, затвердженого Рішенням Суду Євразійського економічного співтовариства від 12.07.2012 р. № 21) [561].

З метою організації діяльності Суду ЄврАзЕС було прийнято також низку рішень, зокрема: Рішення «Про друкованому виданні Суду Євразійського економічного співтовариства» від 21.06.2012 р. № 16, Рішення «Про обрання Голови Суду Євразійського економічного співтовариства» від 22.12.2012 р. № 37, Рішення Великої Колегії Суду від 20.01.2014 р. про формування в рамках Суду Євразійського економічного співтовариства складу Суду з розгляду справ про порушення правил конкуренції, Рішення «Про обрання Голови Суду Євразійського економічного співтовариства» від 23.12.2013 р. № 29, Рішення «Про обрання заступника Голови Суду Євразійського економічного співтовариства» від 23.12.2013 р. № 32.

Вже також є і перші результати роботи Суду. Зокрема, вже прийнято 12 рішень, одне з яких стосується вітчизняного товаровиробника – ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод».

Рівнозначними проявами суверенітету є здатність формувати зовнішньоторговельну та митну політику без передання відповідних функцій наддержавним органам (виходячи із змісту Конституції України від 1996 р.). Якщо договірна база ЄСП зразка 2004 р. в цьому аспекті відповідала (не порушувала) вимоги Конституції України, то договірно-правова база МС та ЄСП зразка 2011 р. та її імплементація в законодавство України однозначно вимагатиме внесення змін до Конституції. І це без урахування того, що Україна,

можна сказати, стоїть на порозі укладання угоди про асоціацію з ЄС, сам факт укладання якої свідчить про досягнення певного ступеню у адаптації законодавства України до норм ЄС. Натомість норми МС та ЄС у сфері зовнішньої торгівлі (і в багатьох інших галузях, включаючи «чутливі» для економіки України галузі: енергетику, сільське господарство) не тотожні.

### ***6.3. Питання правового забезпечення розширення Митного союзу та його взаємин з іншими країнами (інтеграційними утвореннями), міжнародними організаціями***

В російській науковій літературі відмічалось, що для ефективного розвитку інтеграційної взаємодії в рамках міжнародного формування необхідно, по-перше, обмежити можливість членства в інших регіональних інтеграційних об'єднаннях (навіть із аналогічними цілями та завданнями), і, по-друге, розробити узгоджений підхід учасників Співтовариства (ЄврАзЕС – *авт.*) до членства в міжнародних організаціях різної компетенції (у СОТ, регіональних організаціях безпеки, військово-політичних блоках, інших інтеграційних об'єднань з імперативною системою міждержавного управління) [562, с. 181]. Сформульоване доктринальне положення поки що не знайшло свого цілісного відображення в будь-яких нормативних документах, однак аналіз розбудови, перед усім, торговельних взаємовідносин МС з іншими країнами та інтеграційними утвореннями показує, що напрями такої політики вже формуються та у найближчому майбутньому варто спрогнозувати оформлення відповідної Концепції.

Перші кроки у створенні відповідної Концепції з боку МС зроблено у форматі впровадження Концепції створення Інтегрованої інформаційної системи зовнішньої та взаємної торгівлі Митного союзу, створення якої за задумкою авторів, «буде сприяти реалізації політики зовнішньої торгівлі Митного союзу» [563, с. 11]. Інтегрована система використовується Євразійською економічною комісією (раніше – Комісією Митного союзу) в тому числі і для оцінки втрат та здобутків від залучення до процесу інтеграції нових учасників.

Взаємини Митного союзу (Єдиного економічного простору) як інтеграційного утворення з іншими країнами та міжнародними організаціями відбуваються також шляхом укладання *меморандумів*. Загалом ЄЕК укладено 21 меморандум і 1 окрема спільна заява про наміри співробітництва, зокрема: Меморандум про взаємодію між Євразійською економічною комісією і Білорусько-Казахстансько-Російським Бізнес-діалогом; Меморандум про співробітництво з питань торгівлі між Євразійською економічною комісією та Кабінетом Міністрів України; Меморандум про співробітництво з питань технічного регулювання між Євразійською економічною комісією та Кабінетом Міністрів України; Меморандум про співробітництво з питань торгівлі між Євразійською економічною комісією та Міністерством комерції Китайської



Народної Республіки; Меморандум про співпрацю в галузі застосування антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних захисних заходів між Євразійською економічною комісією та Міністерством комерції Китайської Народної Республіки; Меморандум про взаєморозуміння між Євразійською економічною комісією та Постійним Комітетом Союзної держави; Меморандум про взаємодію між Євразійською економічною комісією і Виконавчим комітетом Співдружності Незалежних Держав; Меморандум про співпрацю між Євразійською економічною комісією та Міжнародною організацією з міграції; Меморандум про співпрацю між Євразійською економічною комісією та Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) (23.05.2013 р.); Меморандум про поглиблення взаємодії між Євразійською економічною комісією та Україною (31.05.2013 р.); Меморандум про поглиблення взаємодії між Євразійською економічною комісією і Киргизькою Республікою (31.05.2013 р.); Меморандум про взаєморозуміння між Євразійською економічною комісією та Європейською економічною комісією ООН (28.06.2013 р.); Меморандум про співробітництво з питань статистики між Євразійською економічною комісією і Міждержавним статистичним комітетом Співдружності Незалежних Держав (03.07.2013 р.); Меморандум про взаємодію між Євразійською економічною комісією і Міждержавним авіаційним комітетом (16.09.2013 р.); Меморандум про взаєморозуміння між Євразійською економічною комісією та Міжнародною електротехнічною комісією зі співробітництва у сфері технічного регулювання та стандартизації (31.10.2013 р.); Меморандум про поглиблення взаємодії між Євразійською економічною комісією та Республікою Вірменія (06.11.2013 р.); Меморандум про співпрацю між Євразійською економічною комісією і Євразійським банком розвитку (12.11.2013 р.); Меморандум про взаєморозуміння між Євразійською економічною комісією і Продовольчої і сільськогосподарської організацією Об'єднаних Націй (12.11.2013 р.); Меморандум про взаєморозуміння між Євразійською економічною комісією і Економічної та соціальної комісією ООН для Азії і Тихого океану (22.11.2013 р.); Меморандум між Євразійською економічною комісією і Міждержавною радою по стандартизації, метрології та сертифікації про співробітництво в галузі стандартизації та забезпечення єдності вимірювань; Меморандум про співпрацю між Євразійською економічною комісією та Громадською організацією Загальна конфедерація профспілок – міжнародне профспілкове об'єднання (07.06.2013 р., оприлюднення очікується на початку 2014 р.) та Заява про план заходів («дорожній карті») з приєднання Республіки Вірменія до Митного союзу і Єдиного економічного простору Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації (30.12.2013 р.). При цьому 3 з розглянутих документів стосуються безпосередньо України, що свідчить про важливість розбудови взаємин між ЄЕК та Кабінетом Міністрів України. Отже, географія міжнародних стосунків ЄЕК вже є досить широкою: від СНД до ООН.

Далі проаналізуємо правові моделі стосунків Митного союзу (його виконавчого органу) з іншими країнами як в рамках СНД, так і поза відповідними рамками.

**Азербайджан.** 03.07.2012 р. від голови Державного митного комітету Азербайджану надійшло повідомлення щодо митної співпраці із ЄЕК та можливістю обговорення вступу країни до МС. Однак, на сьогодні сторонами активно вивчається це питання на рівні експертів без підписання жодних офіційних документів або направлення будь-яких інших повідомлень про наміри. В самій країні відношення до МС неоднозначне з огляду на політико-військові пріоритети РФ в регіоні. Однак бізнесове середовище є тим локомотивом, що постійно спонукає керівництво держави до знаходження точок дотику у діалозі із МС.

**Вірменія.** Позиція Вірменії стосовно участі в МС сформульована Прем'єр-Міністром країни у квітні 2012 р., відповідно до якої приєднання до Митного союзу «в економічному сенсі ... недоцільно» та Вірменія шукає «форми співробітництва без Митного союзу». Однак 08.08.2012 р. на зустрічі президентів Вірменії і РФ було задекларовано намір створити змішану комісію у форматі «Митний союз + Вірменія» (аналог формату «3+1» – *авт.*). Вірменія з 2003 р. є членом СОТ. Заплановане підписання Угоди із ЄС на самміті «Східного партнерства» у листопаді 2013 р. не відбулося, у зв'язку з чим для Вірменії зникла геостратегічна дилема, яка виражалась в балансуванні між партнерством з РФ у військово-економічній, енергетичній галузях та ЄС [564]. Наразі Вірменія та ЄЕК розробляють «Дорожню карту» долучення країни до євразійських інтеграційних процесів в рамках створюваного ЄАЕС, в рамках якого у подальшому функціонуватиме МС.

**Молдова.** Президент Молдови та правляча парламентська більшість виступають проти приєднання до МС. Натомість існують певні політичні сили з діаметрально протилежними поглядами (Комуністична партія Республіки Молдова). У 2012 р. зазначена політична сила ініціювала проведення референдуму щодо вступу в ЄврАзЕС та МС, який завершився невдачею. Соціологічні дослідження настроїв громадян Молдови свідчать про перевагу євроінтеграції (52%), ніж вступу до МС (48%) [565]. Молдова з 2001 р. є членом СОТ. В Республіці Молдова відбувалась досить напружена дискусія стосовно вибору інтеграційного напрямку, форматів взаємодії з МС і ЄС. При цьому було знайдено багато аргументів в тому числі і щодо вступу до МС та поглиблення співпраці з СНД, на долю якого припадає до 42% експорту, при чому за деякими товарними позиціями партнери с СНД є ключовими щодо експорту (м'ясо та м'ясо-молочні продукти, фрукти та овочі, консерви, машинобудування та ін.) [566, с. 45 і далі]. Геополітичний і гео економічний вибір Молдови на користь ЄС закріплений документами, підписаними на самміті «Східного партнерства» у листопаді 2013 р.

**Таджикистан.** У липні 2010 р. Президент Таджикистану неодноразово заявляв про необхідність налагодження серйозної роботи стосовно входження республіки до МС. Однак, станом на кінець 2012 р. предметні переговори так і

не розпочались. В питанні інтеграції з МС Таджикистан орієнтується на досвід Киргизії. 02.03.2013 р. Таджикистан офіційно став 159-м членом СОТ.

**Узбекистан.** Заяви керівництва країни у 2010–2011 рр. дозволяють зробити висновок, що питання поглиблення співпраці в рамках ЄврАзЕС та МС в країні не розглядаються. При цьому робиться наголос, що якщо така інтеграція буде мати позитивний вплив на збільшення інвестицій та прискорення економічного зростання, країна готова вивчати відповідний досвід, але без «виходу за рамки економічних інтересів та набуття політичного забарвлення» (заява Президента Узбекистану від 08.12.2011 р.). Однак на початку 2012 р. Узбекистаном було подано заявку щодо приєднання до Договору про зону вільної торгівлі від 18.10.2011 р., яка відповідно до Рішення Вищої Євразійської економічної ради на рівні голів держав від 19.03.2012 р. № 20 має бути розглянута Євразійською економічною комісією, відповідно до цього знайдені узгоджені підходи до формування єдиної позиції держав-членів МС [567].

**Киргизія.** Найбільш наближеною країною до повноцінного членства в МС є Киргизія, яка 11.04.2011 р. задекларувала намір приєднання до МС. Вже 19.10.2011 р. на Міждержавній раді ЄврАзЕС було створено відповідну робочу групу. До 01.12.2013 р. робоча група мала завершити аналіз законодавства, зовнішньоторговельних зобов'язань та стану митної інфраструктури Киргизії, а також оцінити економічний ефект від приєднання Республіки до МС. За результатами цього аналізу Комісія мала сформувати і направити уряду Киргизії «дорожню карту» із переліком заходів, необхідних для вступу країни до МС. Слабким місцем в процесі приєднання Киргизії до МС є митне законодавство та розробка технічних регламентів, ідентичних регламентам МС. Киргизія шукала якихось інших формул співпраці, а розраховувала на повноцінне членство у МС. До того ж Киргизія є першим членом СОТ серед країн СНД (з 1998 р.), що дещо ускладнює процес приєднання Киргизії до МС з огляду на її зобов'язання в рамках СОТ.

Однак, 16.12.2013 р. Президентом Киргизії було зроблено заяву, що країна вступатиме в Митний союз лише при врахуванні її національних інтересів. При цьому було відмічено, що прийнята Євразійською економічною комісією «Дорожня карта» розроблена без узгодження із киргизькою стороною.

До позитивних наслідків для Киргизії можна віднести її інтеграцію в досить велике регіональне економічне утворення і, як наслідок, розширення ринку збуту товарів, вироблених на території Республіки, що, в принципі, має підвищити інвестиційну привабливість киргизької економіки для розміщення відповідних виробництв на її території, енергетичні преференції з боку РФ. Є очевидним, що ряд позитивних і негативних наслідків приєднання Киргизії до МС можуть знаходитися і зовні економічної площини. Виходячи з цього найбільш оптимальним варіантом готовності вступу Киргизії в МС буде неухильне виконання відповідних положень «Дорожньої карти» щодо приєднання із необхідністю коригування зобов'язання Киргизії в СОТ (на що може піти 2–3 роки – *авт.*), а також глибока гармонізація національних та

міжнародно-правових актів Киргизії з договірно-правовою базою МС і ЄП [568].

До негативних наслідків для Киргизії можна віднести втрату привабливості Республіки як бази для реекспорту китайських товарів на територію МС і відповідне зниження товарних потоків через її територію з одночасним вивільненням зайнятого в цій сфері населення, а також можливе зростання цін на імпортовані товари в Киргизії через застосування до них ЄМТ МС. У свою чергу, для держав-членів МС одним з головних негативних моментів приєднання Киргизії є питання врегулювання трудової міграції з Республіки в МС, особливо до РФ, де за різними оцінками працюють близько півмільйона громадян Киргизії, при цьому в 2010 р. близько 42 тис. громадян Республіки отримали громадянство РФ [попереднє посилання].

Слід зазначити, що найбільшу цікавість співпраці із країнами МС виявляють самопроголошені держави (під впливом РФ) на теренах СНД: *Абхазія, Придністров'я та Південна Осетія*. Процеси в цих утвореннях почали відбуватися таким чином, що слід очікувати появу «квазімитного союзу» із особливими партнерськими стосунками із МС. Не виключено, що така модель буде використовуватися РФ у разі появи нових «невизнаних» державних утворень на території колишнього СРСР.

Таким чином, аналіз підходів та форматів розбудови взаємин держав-членів СНД із МС дозволяє зробити висновок про наявність значних протиріч. При цьому ці протиріччя мають внутрішньодержавний характер та проявляються у протистоянні економічних і політичних еліт. Не останню роль відіграє в цьому процесі і «європейський вектор», який останнім часом впливає на думку бізнесових кіл країн СНД. В ситуації принципового вибору, перед яким стоїть цілий ряд країн СНД, існують сумніви, роздуми, врахування всіх «за» та «проти» [569, с. 41]. Більш того, ЄС і США намагаються вплинути на ситуацію в окремих регіонах шляхом реалізації великих інфраструктурних проектів по типу будівництва залізничної магістралі яка з'єднає Узбекистан, Таджикистан, Туркменія та Афганістан та створить нові можливості для експорту товарів регіону на світовий ринок в обхід інфраструктури РФ і Казахстану [570, с. 10].

**Сербія.** З 2000 р. між РФ та Сербією діє зона вільної торгівлі, до того ж існує відповідна угода між Сербією та Білоруссю від 31.03.2009 р. З 2010 р. розпочато змістовну роботу щодо уніфікації зовнішньоторговельних режимів країн МС. З цією метою аналогічну угоду із Сербією 07.10.2010 р. уклав і Казахстан. Зараз тривають процедури додаткових консультацій, уточнень та розробки документів щодо внесення змін у двосторонні документи, ратифікаційні процедури. Натомість, 01.03.2012 р. Сербія отримала офіційний статус кандидата на вступ до ЄС, що певними чином ускладнить функціонування такої ЗВТ із Митним союзом РБК.

**Нова Зеландія.** 15.04.2011 р. в Астані (Казахстан) на рівні експертів пройшли переговори про створення зони вільної торгівлі між країнами МС та Новою Зеландією. Експерти РФ, Білорусі та Нової Зеландії вивчали питання

зниження імпорتنих мит, застосування санітарного та фітосанітарного регулювання та правил визначення країни походження товарів. Завершення розпочатого раунду переговорів планувалося у першій половині 2012 р., однак переговори затягнулися і якихось спільних документів варто очікувати лише до середини 2014 р.

Зауважимо, що зона вільної торгівлі МС і Нової Зеландії поетапно може поширитись на ті країни, з якими у останньої є відповідні угоди про створення зони вільної торгівлі (Японія, Австралія, Сінгапур, Чилі і ін.). Не виключено, що документи про створення зони вільної торгівлі будуть сформульовані таким чином, що у ЗВТ потраплять країни, які підписали та ратифікували Угоду про створення ЗВТ в рамках СНД від 18.10.2011 р., в т.ч. і Україна. Такі припущення можуть виявитися вірними, так як і досі не визначено формату угоди: чи це будуть окремі угоди між країнами-членами МС, або єдина базова угода між МС та Новою Зеландією. Цікаво, що між державами-членами МС та Новою Зеландією існує суттєвий торговий дисбаланс: експорт Нової Зеландії на ринок МС перевищує імпорт у 10 разів, але є незначним у грошовому вимірі.

**В'єтнам.** У спільній заяві від 10.09.2012 р. В'єтнам і Євразійська економічна комісія зафіксували позитивний результат попередніх консультацій щодо питання доцільності укладання угоди про зону вільної торгівлі між В'єтнамом і МС. Сторони погодили позицію щодо початку предметних переговорів у першому кварталі 2013 р. (див. Рішення Вищої Євразійської економічної ради на рівні голів держав «Про початок проведення переговорів з Соціалістичною Республікою В'єтнам щодо укладання Угоди про вільну торгівлю» від 19.12.2012 р. № 27 [571]), зокрема країни-члени Митного союзу домовилися сформулювати єдину позицію та провести консультації з Євразійською економічною комісією з цього питання. В'єтнам є традиційним торговельним партнером РФ, тож відновлення співпраці на більш високому рівні для країн МС видається логічним з огляду на об'єми взаємної торгівлі, які перевищують 3 млрд дол. США.

**Китайська Народна Республіка (КНР).** Співробітництво та питання розвитку інтеграційних зв'язків між КНР та МС ґрунтуються на двох меморандумах, укладених Євразійською економічною комісією і Міністерством комерції КНР: Меморандум про співробітництво з питань торгівлі між Євразійською економічною комісією та Міністерством комерції Китайської Народної Республіки [572] і Меморандум про співробітництво у галузі застосування антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів між Євразійською економічною комісією та Міністерством комерції Китайської Народної Республіки [573] (обидва вчинено 06.12.2012 р.). Розбудові стосунків між МС та КНР значними чином заважають торговельно-економічні протиріччя РФ та КНР, які і досі не знайшли будь-якого договірно-правового вирішення.

**Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ).** 14.01.2011 р. в м. Женева розпочалися переговори країн МС та ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія) щодо укладання угоди про зону вільної торгівлі.

Останній раунд переговорів відбувся 16–19 квітня 2012 р. Однак, сторонами так і не досягнуто принципової домовленості щодо укладання відповідної угоди. Нагадаємо, що Україна підписала і ратифікувала ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, про сільське господарство між Україною та Ісландією та про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією [574]. ЄАВТ в більшій мірі орієнтується на політику ЄС, тож значні протиріччя у стосунках РФ і ЄС відбиваються на взаєминах з ЄАВТ і процесі створення ЗВТ.

*Відносини Митного союзу з ЄС* відбуваються теж через призму двосторонніх відносин ЄС–РФ. Більш того, ЄС піддав суттєвому перегляду надання преференцій країнам, що розвиваються. Із відповідного переліку найближчим часом буде виключено РФ, Малайзію, Саудівську Аравію і Катар. Зараз спеціальні тарифи застосовуються ЄС по відношенню до півтори сотні країн світу. Загалом ЄС має намір виключити до 80 країн із переліку країн, яким надаються преференції у торгівлі. З урахуванням наданих РФ тарифних преференцій та знижок з номіналу мит (наприклад, на газ) до 80% російських товарів зараз ввозяться на Єдиний внутрішній ринок ЄС безмитно, хоча ця цифра відображає перш за все сировинну структуру російського експорту (промислові товари із РФ наштовхуються в ЄС на різного роду обмеження та невідповідності в галузі технічного регулювання). В якості альтернативи, Європейська Комісія пропонує країнам, які підпадають під загрозу виключення з преференційного переліку, подумати на перспективу укладання з Європейським Союзом нового типу преференційних угод [575, с. 43]. Тобто РФ знаходиться на порозі початку складних і напружених переговорів з ЄС щодо преференційної угоди нового зразка, яка, вочевидь, матиме форму Угоди про асоціацію, невід’ємною складовою якої буде поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі. За правилами СОТ такі переговори мають відбуватися за участю всіх країн – членів Митного союзу, а також із консультаціями з країнами, що мають с РФ зону вільної торгівлі на підставі інших міжнародно-правових договорів, окрім Договору про заснування Митного союзу.

Однак, в експертних колах РФ поки що немає однозначної відповіді на питання, чи потрібна зона вільної торгівлі сировинно-орієнтованій та слабкій щодо зовнішнього тиску економіці РФ з урахуванням існуючих проблем у формуванні Євразійського економічного союзу та розбудови поглиблених стосунків з державами-учасницями СНД. Однак все ж договірно-правове оформлення ЄАЕС має стати підставою для ведення діалогу з ЄС вже у багатосторонньому форматі [576]. Вже з грудня 2013 р. – початку січня 2014 р. посадовими особами РФ, зокрема, Главою місії РФ при Європейському Союзі В. Чижовим, почали висловлюватись думки щодо можливостей «гармонізації ЄС та євразійського інтеграційного процесу» шляхом зміцнення зв’язків між двома інтеграційними угрупованнями [577], в т.ч. не виключається можливість створення ЗВТ між МС та ЄС. Звісно, таке зміцнення знаходитиме договірно-правове закріплення.

Дійсно, жодної іншої моделі, окрім повноцінного вступу до МС за встановленою міжнародними угодами процедурою не існує. Єдино можливим варіантом співпраці з МС є укладання двосторонньої угоди між Україною та МС про створення зони вільної торгівлі з орієнтиром на відповідні процеси, що відбуватимуться між РФ і ЄС. «Держави, що бажають приєднатися до Митного союзу, повинні підписувати усі прийняті в ньому документи, а не якусь їх частину», – про це заявив Прем'єр-міністр РФ із уточненням, що «це (МС і ЄСП – авт.) відкриті проекти, передусім для держав ЄврАзЕС і СНД» (заява від 16.01.2013 р.) [578]. Однак, як бачимо, МС намагається встановити договірні стосунки і з іншими країнами та інтеграційними утвореннями. Відсутність моделі співробітництва із МС окрім повноцінного вступу в документах МС виступає дезорієнтаційним чинником при оцінці можливостей поглиблення співпраці потенційних партнерів держав-членів МС.

Відповідно до положень Декларації про Євразійську економічну інтеграцію від 18.11.2011 р. ЄСП на будь-якому етапі свого формування і функціонування буде відкритий для приєднання інших держав, які поділяють цілі і принципи Союзу та готові до їх реалізації.

#### ***6.4. Напрями розбудови взаємин України з Митним союзом (Єдиним економічним простором), а також із Євразійським економічним союзом***

Протягом 2013 р. неодноразовими були заяви керівництва України про те, що Україна не має моделі співробітництва з МС, однак шукає взаємоприйнятні (оптимальні) варіанти. Договірною-правова база МС не містить відповідних інтеграційних моделей та моделей розбудови взаємин, окрім повноцінного членства або за допомогою індивідуального (політично заангажованого) підходу із використанням наборів преференцій (енергетика, доступ на ринок і т.д.) або погроз згортання вже існуючих взаємин щодо торгівлі.

Українські експерти неодноразово заявляли, що перешкодою, наприклад, до членства України в Митному союзі є те, що Україна є членом Світової організації торгівлі. Сьогодні цей аргумент неприйнятний, оскільки з приєднанням Росії до Світової організації торгівлі, оформленим 16.12.2011 р. Протоколом про приєднання до Маракеської Угоди про заснування СОТ, стало початком нового етапу економічного співробітництва країн Митного союзу. Росія стала другим після Киргизії державою-членом ЄврАзЕС, і першою державою-членом Митного союзу і Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС, – членом Світової організації торгівлі. Це, безумовно, вплинуло на співпрацю держав-членів Митного союзу, але не зруйнувало єдину митну територію [579]. І швидше за все, найближчим часом Казахстан також вступить до СОТ.

Вже сьогодні проведені детальні розрахунки здобутків та втрат від створення ЗВТ-СНД та можливості приєднання України до МС, прийнято ряд документів, які на думку суб'єктів законодавчої ініціативи здатні мінімізувати

ризика і підсилити здобутки. Завданням же сьогодення вбачається необхідність аналізу впливу цих процесів на правову систему України (перед усім на ту її частину, яка регулює зовнішньоторговельні відносини) та право інтеграційних утворень, механізми їх реагування на зміну ставлення України до тих чи інших процесів всередині митних утворень (наприклад, набуття чинності «єдиним» Митним кодексом МС), будівництво Україною правових механізмів протидії недружнім діям цих утворень. Економіка України є чутливою до зовнішньої кон'юнктури. Небезпека криється саме в тому, що рівнозначні частки зовнішньої торгівлі припадають на геополітичних і геоекономічних конкурентів (тут ЄС і РФ), які у сукупності складають більше 65% (2/3). Відчутна втрата на хоча б одному ринку не буде означати надання компенсацій на іншому, а дедалі стає очевидним, що не дивлячись на взяті Україною юридичні зобов'язання від нашої країни очікують політичного рішення, яке матиме економічні наслідки.

Ініційована НАН України робота щодо оцінки економічних перспектив (втрат та переваг) не пройшла осторонь перспектив правових, які в загальному вигляді представлені в брошурі «Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки» (кінець 2013 р.) [580]. Питання в тому як правовими засобами забезпечити досягнення саме переваг суттєво не зачіпляючи інтереси торговельних партнерів, адже саме Україна є лідером щодо створення небезпечних прецедентів перегляду вже укладених тарифних угод, наприклад, в рамках СОТ. Дії України у 2012 р. в рамках перегляду ставок ввізних мит на велику кількість груп товарів спричинили бурхливу реакцію більшості членів СОТ.

Реалізація РФ політики імпортозаміщення у високотехнологічних галузях виробництва в період 2016–2020 рр. може завдати шкоди українському експорту на 15 млрд дол. США (за даними Інституту економіки і прогнозування НАН України). При цьому продовження коопераційних зв'язків (див. вище) зможе відповідно додавати +0,5% ВВП щорічно. Це має спонукати Україну до скорішого знаходження компромісного варіанту збереження промислової кооперації та експортних можливостей на ринках МС і ЄСП. Однак, реалізацію політики імпортозаміщення в РФ слід сприймати з певним скепсисом.

Між Україною та Євразійською економічною комісією стосовно питань зовнішньої торгівлі укладено два меморандуми: Меморандум про співробітництво з питань торгівлі між Євразійською економічною комісією та Кабінетом Міністрів України [581] і Меморандум про співробітництво у питаннях технічного регулювання між Євразійською економічною комісією та Кабінетом Міністрів України [582] (обидва вчинені 10.09.2012 р.). Перший Меморандум про торгівлю направлений на подальше розширення торгівлі між Україною та державами-членами МС та ЄСП, аналіз проблем у взаємній торгівлі та пошук взаємоприйнятних напрямів їх вирішення. Цим Меморандумом створено Координаційну групу «Діалог з торговельних питань» під керівництвом міністрів, відповідальних за торгівлю (від України – Міністр економічного розвитку і торгівлі України), а також тематичні



підгрупи/експертні групи. Результати роботи груп повинні відображатися в протоколах зустрічей. Другий Меморандум спрямований на пошуки можливих варіантів зниження технічних бар'єрів з метою розширення взаємної торгівлі між Україною та МС, а також з ЄЄП. У меморандумі наголошено на необхідність спрямування такої роботи за правилами і принципами СОТ. Меморандумом створено Координаційну групу з питань технічного регулювання. Жодних публічних засідань вказаних двох Координаційних груп поки що не відбулося. Оприлюднення протоколів відповідних засідань наглядно покаже повне коло проблемних питань, необхідних до вирішення задля активізації зовнішньоторговельних стосунків.

31.05.2013 р. було укладено Меморандум про поглиблення взаємодії між Євразійською економічною комісією і Україною, відповідно до положень якого Україні надано право бути присутньою на відкритих засіданнях Вищої Євразійської економічної ради, Ради і Колегії ЄЕК без права участі в прийнятті рішень, отримувати копії документів, прийнятих вищезазначеними органами МС, спрямовувати свої пропозиції до органів ЄЕК. Пунктом 3 Меморандуму відзначено, що Україна декларує наміри дотримуватися принципів, зафіксованих в документах, що формують договірно-правову базу МС та ЄЄП, та утримуватися від дій та заяв, спрямованих проти інтересів МС та ЄЄП. Пунктом 4 визначено формат співробітництва та забезпечення присутності в роботі ЄЕК шляхом призначення Україною постійного представника.

Значна кількість документів про співробітництво свідчить про увагу збоку МС розвитку двосторонніх відносин, а останній Меморандум має декларативний характер, в т.ч. щодо отримання копій документів, адже робота ЄЕК побудована на принципах прозорості та повного оприлюднення прийнятих документів.

Активізація участі України в роботі і засіданнях Євразійської економічної комісії, а також в робочих зустрічах і конференціях, круглих столах є перспективним напрямом поглиблення співпраці між Україною та МС. Участь представників України на засіданнях лише Євразійської економічної комісії, де розглядаються та юридично оформляються вже готові проекти рішень, саме по собі не сприяє участі України в консультаціях з питань формування таких рішень в тій частині, в якій вони зачіпають або інтереси України, або інтереси вітчизняних суб'єктів господарювання, передусім імпортерів. Саме на засіданнях департаментів ЄЕК розглядаються проекти як регуляторних актів, так і проекти актів, якими встановлюються спеціальні захисні заходи внутрішнього ринку МС і ЄЄП. Останнім часом на відповідних заходах розглядалися питання стягнення митних платежів, контролю митної вартості та практиці її визначення, а також досвіду ЄС в правовому регулюванні обговорюваних питань. Окремо приділялась увага щодо організації попереднього інформування при ввезенні на територію ЄС товарів різними видами транспорту, взаємодії митних органів в рамках даних процедур. Тобто ЄЕК активно готується до можливості більш жорсткого варіанту застосування відповідних процедур на кордоні ЄС стосовно товарів походженням із Митного

союзу. Обговорено і питання особливостей застосування методів визначення митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон Митного союзу з недекларуванням, у зв'язку зі зміною відповідного порядку в частині якщо встановлено обставини ввезення на єдину митну територію Митного союзу незаконно ввезених товарів, так і якщо такі обставини не встановлені (тобто щодо перевірок в будь-якому випадку).

15.08.2013 р. відбулося засідання Робочої групи з кодифікації міжнародних договорів, які складають договірно-правову базу МС і ЄСП. У ході засідання були заслухані звіти керівників підгруп з питань торгівлі; з технічного регулювання, санітарним, ветеринарним та фітосанітарним заходам; з оподаткування, зарахування та розподілу ввізних митних зборів; з інформаційних технологій та статистики; з фінансових питань; з конкуренції; з транспорту; по енергетиці; з інтелектуальної власності; питань трудової міграції і громадянства; з питань промисловості; з питань агропромислового комплексу; з соціальних питань. Представники України не були присутніми на даному засіданні не дивлячись на те, що одним з рішень, прийнятих за підсумками цього заходу, було активізувати роботу над проектом Договору про Євразійський економічний союз.

Такий досвід спілкування був би корисний і Україні щодо вирішення означеного кола проблем, які мають місце на кордоні України і РФ.

Представники України не приймали участі в обговоренні питання застосування захисних засобів стосовно столового та кухонного посуду походженням з України, які було введено 29.08.2013 р.

Пасивна політика очікування змін у законодавстві Митного союзу та Єдиного економічного простору наносить пряму шкоду інтересам України. У зв'язку з цим, необхідним є інформування ЄЕК про необхідність деталізації окремих положень Меморандуму від 31.05.2013 р. Такі зміни, зокрема, мають стосуватись надання права Українській стороні бути присутнім на засіданнях не тільки Ради ЄЕК або Колегії ЄЕК (п. 1 Меморандуму), а і департаментів, а також інших структурних підрозділів ЄЕК з відповідним правом отримувати інформацію. При цьому мова йде не про інтеграційні устремління України в МС, а про збереження взаємовигідних торговельних відносин з урахуванням частки в структурі експорту України до держав-членів МС.

Процес розробки Програми співробітництва України з Митним союзом до 2020 р. стартував наприкінці жовтня 2013 р. і строки його завершення не були визначені. По факту, програма не була підготовлена. На нашу думку, ця Програма мала увібрати в себе положення щодо реалізації пакету угод «17 грудня», а також мала містити більш-менш прогнозовану поведінку та стратегію участі України у роботі ЄЕК. Оцінюючи аванпроект документу (досить «сирий»), який все ж пройшов міжвідомче узгодження із зацікавленими органами державної виконавчої влади, слід відмітити його надмірну амбіційність та висловити сумніви щодо можливостей досягнення запланованих показників та реалізації заходів щодо подолання відмічених у Програмі негативних тенденцій. При цьому пропонувалося 7 основних

напрямів співробітництва, реалізація яких знайшла відображення в пункті «Заходи» із відповідним календарним планом виконання. В цілому програма представляла собою «збірку» проблемних аспектів щодо експорту продукції 20-25 підприємств, які стикалися у 2010–2013 рр. з проблемами реалізації продукції (машинобудування, напівпровідникових панелей для сонячної електроенергетики і ін.) на ринку РФ, а також Казахстану (наприклад, збирання автомобілів КраЗ на території Республіки). Гадається, що цей документ мав характер лобювання окремими товаровиробниками (підприємствами як державної, так і приватної форм власності) власних інтересів, а не створення переваг для експортоорієнтованих галузей промисловості України загалом. Щодо реалізації окремих інфраструктурних проектів (будівництво широкої колії Кошице – Братислава – Відень з метою збільшення експорту до ЄС товарів походженням із РФ та Білорусі через територію України) не було зазначено ні строків виконання, ні джерел фінансування.

Загалом програма мала передбачати збільшення взаємного товарообігу між Україною та МС на 10–15%, збільшення обсягів взаємного інвестування на 10–15% не дивлячись на тенденцію зменшення товарообігу, активну політику РФ щодо імпортозаміщення, загальне зниження попиту на товари українського виробництва з-за несприятливої економічної ситуації в державах-членах МС і ін.

Слід сказати, що МС не зважаючи на позицію України для себе чітко визначився стосовно того, що для МС відносини з Україною мають важливе значення та з позиції МС є перспективними (див. наприклад: Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЕС, подготовлена Центром интеграционных исследований в 2012 г. [583]).

З огляду на те, що основні угоди щодо створення та діяльності Митного союзу (в т.ч. і Угода держав-членів Митного союзу про усунення технічних перешкод у взаємній торгівлі з державами-учасниками Співдружності Незалежних Держав, які не є державами-членами Митного союзу від 17.12.2012 р.) не передбачають механізмів часткового (вибіркового) приєднання інших країн до таких угод, окрім як шляхом приєднання до всього без виключень пакету договірно-правової бази Митного союзу разом із набуттям членства в Митному союзі, існує доцільність розпочати роботи щодо підготовки проекту Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами-членами Митного союзу (з урахуванням зобов'язань в рамках майбутньої угоди з ЄС), частиною якої можуть стати положення зазначеної Угоди від 17.12.2012 р.

Положення Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами-членами Митного союзу можливо також буде використати в якості базового документу щодо подальшого поглиблення із створюваним Єдиним економічним простором в рамках вже Євразійського економічного союзу (після моменту його договірно-правового оформлення у 2015 р. або пізніше).

У зв'язку з політичною заангажованістю участі України в угодах зразка 2003–2004 рр., направлених на формування Єдиного економічного простору (з урахуванням застереження при ратифікації), на сьогодні не є доцільною їх денонсація. Хоча ці угоди можуть у майбутньому також стати основою щодо оформлення відносин із Євразійським економічним союзом (після моменту його договірно-правового оформлення у 2015 р. або пізніше).

Починаючи з вересня 2013 р. Україна та РФ змінили риторику від пошуку моделі вступу (або іншого формату членства) України в МС до налагодження всебічного співробітництва в сфері промислової і оборонної кооперації, інфраструктурних проектів і кредитних взаємин як можливе підґрунтя для формування ефекту від конкретної взаємодії на противагу експертним оцінкам стратегії створення ЗВТ із ЄС, викладеної в Угоді. При цьому така зміна взаємин знайшла конкретне вираження в пакеті угод «17 грудня», в яких питання членства України в МС жодним чином не зачіпалося, угоди базувалися на двосторонніх документах РФ-Україна (а також між окремими суб'єктами господарювання) та міжнародних документах СНД. Певним чином політика України видозмінилася під тиском, передусім, правових засобів, а саме механізмів, закладених у Додатку 6 Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД від 18.10.2011 р. та Рішення, яке дозволяє ЄЕК ввести захисні засоби (мита) у разі суттєвого зростання імпорту в обсягах, які завдають шкоди або загрожують завдати шкоду промисловості Митного союзу. До речі, Договір (окрім двосторонніх угод) є єдиним документом, який визначає торговельні взаємини України та держав-членів МС.

МС вигідний для України за умов її значної орієнтації на внутрішній ринок такого інтеграційного утворення. Митний союз завдяки створеним правовим механізмам (в т.ч. і методиці розподілу експортних та імпортних мит) є стабілізатором від різких коливань кон'юнктури на зовнішніх ринках за рахунок ємності власного ринку, від чого часто потерпає Україна. За умов зменшення орієнтації експорту на держави-члени МС, зменшення залежності від постачання енергоносіїв втрачаються основні економічні переваги для України від вступу до Митного союзу та приєднання до подальших інтеграційних процесів (створення єдиного економічного простору та економічного союзу).

Розглянемо окремі аспекти створення інтеграційного утворення більш глибокого ступеня – Євразійський економічний союз. Основним документом, що визначатиме діяльність та функціонування ЄАЕС, має стати відповідний Договір, проект якого активно розробляється протягом 2013 р. і до кінця травня 2014 р. має бути представлений до підписання з тим, щоб Союз фактично запрацював з січня 2015 р. Договір про ЄАЕС буде складатися з двох частин: інституціональної та функціональної. В першій будуть вміщені стратегічні цілі і завдання євразійської інтеграції, визначено правовий статус ЄАЕС як широкоформатної міжнародної організації, сформульовано принципи його діяльності. В другій частині передбачається регламентувати механізми економічної взаємодії, а також зафіксувати конкретні зобов'язання щодо

галузевих напрямів інтеграції, в т.ч. в енергетиці, промисловості, сільському господарстві, транспорті, сфері природних монополій і т.і.

На сьогодні самим спірним питанням є створення повноцінного митного союзу в рамках ЄАЕС на рівних умовах без будь-яких обмежень пересування товарів. Перед усім це стосується ринку нафти і газу із одночасним скасуванням експортних мит з боку РФ. Питання створення такого ринку із відповідним правовим забезпеченням його функціонування розглядається після 2025 р., що викликає певне незадоволення, наприклад, зі сторони Республіки Білорусь, яка за певними оцінками втрачає декілька млрд дол. США щорічно.

Підсумовуючи вищесказане в Розділі 6, слід відзначити наступне:

1. оптимальним варіантом розбудови взаємин України із державами-членами Митного союзу є формування зони вільної торгівлі на засадах багатостороннього документу із деталізацією положень, які викликали проблеми у взаєминах сторін протягом 2012–2013 рр. Одним з варіантів є також укладення договору між Україною та Євразійським економічним союзом у разі надання йому відповідних міжнародно-правових повноважень та наділення його відповідною правосуб'єктністю. При цьому не слід орієнтуватися на положення Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД, так як він є більше рамковим, аніж робочим документом, який, до того ж, потребує продовження роботи щодо деталізації його положень, однак формально цей Договір утворює зону вільної торгівлі між державами-членами МС та Україною;

2. договірно-правова база МС та ЄЕП (а також проекти документів щодо організаційно-правового оформлення Євразійського економічного союзу) не встановлюють жодних правових моделей поглибленого співробітництва, окрім повноцінного вступу із одночасною ратифікацією всіх документів договірно-правової бази та гармонізації положень національного законодавства із положенням договірно-правової бази МС. Варіанти побудови «просунутих» стосунків на базі моделей «3+1» та ін. мають більше політичний, ніж економіко-юридичний зміст. Відповідно до цього, договірно-правовою базою МС не встановлено можливостей приєднання до окремих угод. Відсутність правового механізму асинхронного вступу нових членів до МС та ЄЕП знижує привабливість цього інтеграційного утворення та містить у собі значні політико-економічні ризики разом із необхідністю глибокої переробки нормативно-правової бази країни, що долучається до євразійського інтеграційного процесу;

3. наявність трьох Меморандумів між Україною та Євразійською економічною комісією і надання їй статусу «спостерігача» у роботі ЄЕК свідчить про важливість партнерства між Україною та державами-членами МС. Окрім цього, ЄЕК приділяє значну увагу налагодженню стосунків із впливовими міжнародними економічними і гуманітарними організаціями шляхом укладання тих же меморандумів;

4. право МС і ЄЕП є повноцінно сформованими правовими системами, у розбудові яких Україна не приймала будь-якої участі (окрім формату ЄЕП-

2004, який трансформувався у ЄСП-2011 вже без участі України). Вищими та виконавчими органами МС і ЄСП сформовано повноцінне зовнішньоторговельне законодавство, а також розпочато формування засад щодо розвитку інших галузей законодавства (податкового, господарського, цивільного, бюджетного), що дозволяє зробити висновок про повну інституційну сформованість МС як міжнародної організації з наддержавними повноваженнями (у розумінні Конституції України). Виходячи з попереднього аналізу можна сказати, що правонаступництво ЄСП зразка 2011 р. угодам, укладеним у 2003 р. (ЄСП зразка 2003 р.), не простежується;

5. з огляду на фактичну сформованість договірно-правової бази МС і ЄСП та триваючі процеси кодифікації законодавства в рамках створення ЄАЕС, формування власної системи технічного регулювання та стандартизації, а також враховуючи інтеграційний вибір України в рамках УА слід зазначити, що її приєднання до МС і ЄСП на сьогодні є нераціональним. Однак, Україна, відповідно до двосторонніх документів із ЄЕК, не позбавлена права пропонувати свої варіанти розбудови взаємин на рівні дво- та багатосторонніх угод, долучатися до окремих проектів в рамках євразійського інтеграційного процесу. Більш того, неухвага до таких процесів може призвести до значних втрат у зовнішній торгівлі, адже Україна ризикує не встигнути адаптуватися до відповідних процесів в середині нового інтеграційного утворення, що матиме наслідком продовження робіт без помітного результату;

6. проекти нормативно-правових актів МС – ЄСП у більшості випадків з кінця 2012 р. виносяться на публічне обговорення. У публічному (вільному) доступі знаходяться інформація про роботу Департаментів ЄЕК, майже в кожній сфері діяльності ЄЕК існують положення про проведення експертизи правових актів МС, надається вичерпна статистична, довідкова й аналітична інформація. Відповідного ставлення до проектів двосторонніх документів України та ЄС не спостерігається;

7. поки що до «переваг» інтеграції України до МС та ЄСП можна віднести значно менший об'єм робіт щодо гармонізації законодавства України з договірно-правовою базою МС (ЄСП) порівняно з адаптацією до вимог ЄС, що спрощує роботу з адаптації правових систем, а відповідність договірно-правової бази МС (ЄСП) більшою частиною вимогам СОТ створює однакове сприйняття базових положень у регулюванні зовнішньої торгівлі. Окрім цього, вступ до МС означатиме поетапне (стисле у часі) скасування обмежувальних заходів у взаємній торгівлі між Україною та МС (ЄСП) може створити підґрунтя для розвитку взаємної торгівлі без винятків та обмежень. Порядок прийняття рішень консенсусом та забезпечення рівного представництва держав-членів у складі Євразійської економічної комісії та Вищих органів МС і ЄСП сприятиме забезпеченню інтересів України;

8. до ризиків інтеграції України в МС та ЄСП можна віднести те, що за правовою реальністю (яка, до речі, має високу якість) простежується значна політична складова примусів та заохочень. Окрім цього, наявність виконавчого органу (Євразійської економічної комісії) з наддержавними повноваженнями

суперечить положенням Конституції України і потребуватиме внесення суттєвих змін до неї, імплементація Україною «Третього енергетичного пакета ЄС» унеможливує співпрацю України з країнами-членами МС і ЄСП щодо створення спільного енергетичного ринку. Неузгодженість ключових питань технічного регулювання України і МС (перед усім в АПК) може спричинити обмеження щодо допуску вітчизняних товарів на ринок МС (ЄСП), а невизначеність питання про перегляд формули розподілу мит між країнами-членами МС (ЄСП) у разі інтеграції України створює ризик неповного врахування експортного і імпортного потенціалу України;

9. сформульовані в декларативних та програмних документах засади розвитку права Митного союзу та Єдиного економічного простору надають можливостей прогнозувати напрями розвитку зазначеної нормативно-правової системи (створення єдиної промислової, бюджетної та податкової політики). При цьому вже нормативно-оформленими є засади спільної політики держав-членів МС в митній сфері, в сфері конкуренції та антимонопольного регулювання, в сфері зовнішньоторговельних взаємин, технічного регулювання. Основною формою розвитку права МС та ЄСП слід відзначити кодифікацію норм і правил у міжнародні багатосторонні документи (договори, угоди) з орієнтуванням на документи СОТ;

10. наявність суттєвих протиріч з багатьох питань практичного функціонування Митного союзу та дальності Євразійської економічної комісії (в т.ч. щодо обговорення проектів нормативно-правових актів, договорів, угод), що нівелюються системою політико-економічних преференцій (ціни на енергоносії, програми кооперації промисловості, інвестиційні програми), пільгових кредитів і ін., створює невизначеність щодо процесів подальшого поглиблення євразійської інтеграції та залучення до цього процесу нових учасників (передусім Вірменії, Киргизії та Таджикистану);

11. ЄврАзЕС вийшло за рамки статутної діяльності – формування Митного союзу та Єдиного економічного співтовариства. Поява злагодженої та оформленої на рівні договірно-правової бази політики в сфері промисловості (окремих галузей), транспорту, бюджету, податків і зборів, енергетики і ін. створює підстави очікування змін формату міжнародного торговельного об'єднання та створення більш глибокої інтеграційної структури – Євразійського економічного союзу. Враховуючи це, вже сьогодні потрібно приступати до розроблення стратегії співробітництва України та нового інтеграційного утворення з огляду на значну частку українського експорту та імпорту, що припадає на держави-члени МС. При цьому така угода повинна мати ознаки як угоди про зону вільної торгівлі, так і враховувати специфічні відносини в сфері кооперації промисловості, ВПК і енергетики (з огляду на положення УА та ратифікованих і імплементованих документів ЄС).

## ВИСНОВКИ

У ході роботи над монографією авторським колективом отримано наступні результати:

На основі положень господарсько-правової доктрини та розробленої Концепції правового забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму закладено правове підґрунтя щодо підвищення ефективності господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, удосконалення правового забезпечення реалізації інтеграційного вибору України, оцінки можливих ризиків та наслідків такого кроку з метою забезпечення інтересів суспільства, держави та окремих суб'єктів господарювання. Запропонована Концепція, що є об'єктивним виразом практичного та апробаційного характеру результатів цієї роботи, вміщує в себе не тільки напрями вдосконалення господарсько-правового механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, а й надає перелік конкретних заходів щодо досягнення поставлених завдань.

Комплексна оцінка правових чинників, які найбільш впливають на зміни міжнародно-правового режиму зовнішньої торгівлі, дозволила визначити оптимальну модель розбудови співробітництва із торговельними партнерами по зоні вільної торгівлі в рамках Співдружності незалежних держав й членами Митного союзу Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Казахстан і Єдиного економічного простору та створюваної ЗВТ між Україною та Європейським союзом і його державами-членами, а саме: обґрунтовано положення про те, що рівнем інтеграції України з Митним союзом і Європейським союзом, який відповідає інтересам нашої держави та не шкодить розвитку економіки під час інтеграції з країнами-учасницями обох об'єднань, і який дозволяє зберегти у цілісному вигляді правову систему України та її економічний суверенітет, є зона вільної торгівлі з обома інтеграційними утвореннями.

Авторським колективом в ході дослідження **вперше**:

здійснено комплексну оцінку можливого впливу на законодавство України окремих наслідків підписання Угоди про асоціацію з ЄС, в т.ч. її частини щодо створення ЗВТ, що дозволило обґрунтувати висновок про практично повне, у такому разі, заміщення правом ЄС правових інститутів правової системи України тому що, відповідно до її зобов'язань, імплементація такого об'єму нормативного матеріалу у такі стислі строки не відповідає терміну «зближення». Невід'ємною складовою політичної інтеграції є певне делегування державою частини свого економічного суверенітету над національним інституціям, що фактично означає перехід від самостійної зовнішньоторговельної політики держави до політики узгодження позиції держави з інституціями ЄС, яка ґрунтується на логіці інтеграції, що передбачає прагнення держав спільно здійснювати свої суверенні повноваження на відміну



від закладеного в Конституції України підходу щодо заборони передання встановлених нею повноважень органів законодавчої й виконавчої влади або їх частини іншим органам;

сформульовано поняття «господарсько-правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності», зокрема, у контексті дослідження, пропонується під господарсько-правовим механізмом державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності розуміти систему господарсько-правових засобів, за допомогою яких держава впливає на зовнішньоторговельні відносини з метою попередження негативних наслідків та використання потенційних переваг від змін її міжнародно-правового режиму;

сформульовано поняття «зовнішньоторговельна діяльність» до якої слід відносити господарську діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, побудовану на взаємовідносинах між її учасниками, які самі та/ або комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах;

встановлено особливості господарсько-правової відповідальності у сфері зовнішньоекономічної діяльності, які полягають у тому, що: 1) суб'єктами ЗЕД, що притягуються до відповідальності державою, перш за все, є резиденти, навіть коли порушення законодавства з їх боку не відбувається; 2) встановлюється не тільки за порушення законів України, які регулюють зовнішньоекономічну і пов'язану з нею діяльність, а ще за порушення своїх зобов'язань, що випливають із контрактів, на умовах і в порядку, визначених законами України та комерційними правилами зовнішньої торгівлі;

обґрунтовано, що відповідальність суб'єктів ЗЕД за порушення господарського законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність, є господарсько-правовою і тому доцільно «майновий» вид відповідальності замінити на «господарсько-правовий». Вперше доведено, що відповідальність за порушення умов зовнішньоекономічного контракту (договору) суб'єктами господарювання є господарсько-правовою.

представлено в розгнученому вигляді систему права Митного союзу та Єдиного економічного простору.

Комплексна оцінка стану договірно-правової бази створення і діяльності МС та ЄЕП дозволила зробити висновок щодо повної інституційної сформованості Митного союзу як міжнародної організації, яка має вищий орган з наддержавними повноваженнями (у розумінні Конституції України) – Євразійську економічну комісію. Вищими та виконавчими органами МС сформовано повноцінне зовнішньоторговельне законодавство (передусім митне), а також рішеннями вищих органів МС в рамках формування єдиного економічного простору як поглибленої форми інтеграції порівняно з митним союзом, розпочато розроблення засад розвитку інших галузей законодавства (податкового, господарського, цивільного, бюджетного).

**В процесі дослідження удосконалено:**

визначення господарського механізму державного регулювання економіки як системи засобів господарського законодавства за допомогою яких

держава впливає на відносини між учасниками цих відносин у сфері господарювання;

розуміння доцільності на етапі реалізації умов Угоди про асоціацію з ЄС напрям адаптації законодавства орієнтувати насамперед на економічний блок права ЄС, який стосується визначення пріоритетів в економічній сфері, створення належної інституційної інфраструктури, врахування характеру адаптації та особливостей застосування способів її здійснення. Такий підхід можна вважати оптимальним з точки зору досягнення необхідного балансу між витратами на адаптацію й можливим позитивним результатом;

аргументацію положень про структурний підрозділ іноземного суб'єкта господарювання, який на практиці залишається активним учасником зовнішньоторговельних відносин, що має бути закріплено в законодавстві, для чого запропоновано внесення доповнень до ст. 55 та ст. 378 ГК України, повернувши до них абз. 3 п. 2 та абз. 2 п. 1. відповідно;

економіко-правові підходи до поняття структурних одиниць і відокремлених підрозділів, в рамках чого з метою усунення дискримінації українських суб'єктів господарювання й надання їм конкурентних переваг у зовнішній торгівлі запропоновано визнання структурних одиниць і відокремлених підрозділів суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності, що доцільно здійснити шляхом доповнення ч. 1 ст. 3 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» абзацом наступного змісту: «- *структурні одиниці та відокремлені підрозділи суб'єктів господарської діяльності України, які не є юридичними особами (філії, відділення, тощо) та мають постійне місце знаходження на території України або інших держав;*»;

критерії визначення сутності правовідносин між структурним підрозділом та головним органом іноземного суб'єкта господарювання, із зазначенням, що вони не можуть бути визначені як зовнішньоекономічні, оскільки не відповідають основним ознакам останніх, для закріплення чого запропоновано визначати правовідносини між структурними підрозділами та головними органами юридичних осіб, підпорядкованих іншій юрисдикції, ніж українська, як організаційно-господарські з відповідним доповненням до ГКУ;

визначення у ст. 1 Закону «Про ЗЕД» поняття «експорту», з якого необхідно виключити словосполучення «або без вивезення...», що відповідає сучасним умовам регулювання та здійснення зовнішньоторговельної діяльності, та викласти цю частину у такій редакції: *«Експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням цих товарів через митний кордон України»*. Таким саме чином пропонується визначення «імпорту» викласти у наступній редакції: *«Імпорт - це продаж товару, робот, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з ввезенням на митну територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами» та поняття «товарообмінна (бартерна)*

*операція*», з якого запропоновано виключити слова «...роботами, послугами», які вже присутні у змісті категорії «товари», наведеної у цьому Законі;

положення щодо належного здійснення товарообмінної (бартерної) операції шляхом виключення з переліку підстав відповідальності проведення розрахунків для врегулювання різниці платежів за товарообмінною (бартерною) операцією, шляхом встановлення дозволу перерахувати частину коштів на суму, еквівалентну вартості недопоставленої продукції (товарів), якщо різниця вартості товарів виникла через дії контрагента, дії форс-мажорних обставин або, якщо сторони не дійшли згоди щодо збалансування вартості експортованого/імпортованого товарів, крім перерахування коштів на суму, еквівалентну вартості товарів на рахунок контрагента за такою операцією.

#### **Набули подальшого розвитку:**

економіко-правові підходи до критерію розмежування понять «державне регулювання» та «державне управління», який повинен базуватися на відносинах власності. Щодо об'єктів, які перебувають у державній власності, та щодо заснованих і діючих на базі цієї власності суб'єктів, державою й її органами здійснюється безпосередньо управлінський (організаційно-господарський за своїм правовим змістом) вплив та застосовується і регулювання, тобто встановлення правил і меж дозволеної поведінки. Щодо об'єктів і суб'єктів інших форм власності держава здійснює лише організуючий та регулюючий вплив, який визначається як «державне регулювання». З іншого боку, по відношенню до сфери державної власності держава встановлює правила гри й є безпосереднім гравцем – учасником зовнішньоторговельної діяльності, а по відношенню до сфери недержавної власності виступає лише як організатор і регулятор;

узагальнення порядку застосування санкції за неповернення валютної виручки у встановлений строк шляхом звільнення резидента від сплати пені, яка була нарахована до дати прийняття позову судом, якщо у судовому порядку буде доведена вина іноземного контрагента. Пропонується внести зміни до ч. 4 ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та виключити з її змісту формулювання «...з дати прийняття позову до розгляду судом»;

систематизація правил конкуренції, зокрема запропоновано методичні засади визначення розмірів адміністративно-господарських штрафів та програму пом'якшення відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії, які є адаптованими до вимог ЄС;

розуміння сутності переваг від вступу України до СОТ, що має розглядатися як суттєвий крок у реалізації її прагнень до участі у різноманітних інтеграційних проектах на основі права СОТ, яке стало головним фундаментом, на котрому будувались та будуються взаємовідносини України з міжнародними організаціями, торгівельними об'єднаннями, окремими державами, що і можна вважати головним її здобутком в організаційно-правовому вимірі. У даному контексті не брався до уваги сам факт членства України у СОТ з умовами і зобов'язаннями у межах такого членства;

аргументація на користь твердження про те, що приведення вітчизняного законодавства у відповідність до вимог Угоди про державні закупівлі СОТ матиме наслідком відмову від підтримки національних товаровиробників у сфері держзакупівель у формі надання їм пріоритету перед іноземними суб'єктами господарювання, яка у свою чергу зведе нанівець реалізацію політики імпортозаміщення за допомогою системи держзакупівель та ролі державного замовлення як одного з головних засобів державного регулювання господарської діяльності.

Авторський колектив дійшов висновку про взаємопов'язаність норм права СОТ та положень Угоди про асоціацію з ЄС. Положення Угоди ґрунтуються на нормах і принципах СОТ і є логічним продовженням виконання Україною зобов'язань в рамках інтеграції в міжнародну торговельно-правову систему на засадах і правилах Світової організації торгівлі, що, певним чином, слугує також підґрунтям для подальшої роботи щодо укладання угод про створення зон вільної торгівлі з іншими країнами, а також щодо вирішення суперечок між договірними сторонами в рамках вже укладених угод про ЗВТ.

За результатами дослідження наголошується на існуванні небезпеки у разі імплементації Україною положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (передусім, в сфері створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі), щодо застосування з боку МС захисних заходів у випадку виникнення загрози значного зростання обсягів імпорту товарів (а також їх реекспорту з території ЄС на територію Митного союзу) з України та у деяких інших випадках (спроба ухилення від сплати мит в повному обсязі). Ця теза має під собою конкретні правові підстави (ст.ст. 8, 18, Додаток 6 до Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД від 18.10.2011 р., ст. XIX ГАТТ–1994). Застереження Додатку 6 до Договору про зону вільної торгівлі в рамках СНД сформульоване таким чином, що, не залежно від результатів проходження обов'язкової процедури консультацій, держави-члени Митного союзу матимуть право ввести відповідні мита, або, згідно до ст. XIX ГАТТ–1994, цілком або частково призупинити виконання зобов'язання чи скасувати або змінити поступки. Відповідне питання вже було предметом розгляду на засіданнях Євразійської економічної комісії протягом 2013 р., а також на рівні експертних кіл РФ, України та ЄС.

Теоретичні висновки і практичні рекомендації, сформульовані у монографії, можуть бути використані у нормотворчій діяльності суб'єктів законодавчої ініціативи, центральних органів державної виконавчої влади, які наділено організаційно-господарською та організаційно-функціональною компетенцією в сфері зовнішньої торгівлі, окремих суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності, при підготовці науково-практичних видань, навчальних посібників, методичних рекомендацій, наукових експертних висновків та аналітичних матеріалів. Практичне втілення результатів цього колективного дослідження може сприяти підвищенню ефективності господарсько-правового забезпечення зовнішньоторгівельної діяльності в Україні.

## **КОНЦЕПЦІЯ**

### **правового забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму\***

#### ***1. Теоретико-методологічне забезпечення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності***

З урахуванням наслідків світової фінансової кризи на сьогодні держава потребує вдосконалення та підвищення ефективності господарського механізму впливу на економічні процеси з метою їх стабілізації та злагодженого функціонування в умовах поглиблення міжнародних інтеграційних процесів. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в такому контексті має являти собою дієвий господарсько-правовий механізм узгодженої взаємодії відповідних нормативно-правових актів, які концептуально відповідають вимогам не лише зовнішніх, а й внутрішніх економічних чинників.

У науковому обороті та в законодавстві з категоріями «державне регулювання» та «державне управління» поводяться досить вільно, тоді як основний критерій їх розмежування повинен базуватися на відносинах власності. Тому щодо об'єктів, які перебувають у державній власності та щодо заснованих і діючих на базі цієї власності суб'єктів, державою й її органами здійснюється безпосередньо управлінський, організаційно-господарський за своїм правовим змістом вплив, але застосовується і регулювання, тобто встановлення правил і меж дозволеної поведінки. Щодо об'єктів і суб'єктів інших форм власності держава здійснює лише організуючий та регулюючий вплив, який визначається як «державне регулювання». З іншого боку, по відношенню до сфери державної власності держава встановлює правила гри й є безпосереднім гравцем – учасником зовнішньоторговельної діяльності, а по відношенню до сфери недержавної власності виступає лише як організатор і регулятор [584]. Така позиція закладена і в основу законодавства, що регулює відносини у зовнішній торгівлі. Так, зі змісту Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та назви його статей, наприклад, ст. 8 «Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» і ст. 9 «Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності», випливає суть позиції законодавця.

Отже, при здійсненні розмежування за критерієм, що базується на відносинах власності, категорія «державне регулювання» за своїм правовим змістом є більш широкою, ніж «державне управління». Одночасно зазначимо, що категорія «державне управління» є складовою частиною та повністю поглинається змістом «державного регулювання».

---

Розділи 1 та 3 проекту Концепції підготовлено О.О. Ашурковим, розділ 2 – О.О. Ашурковим та О.Ю. Ілларіоновим.

Вважається, що головними елементами механізму державного регулювання економіки є суб'єкти, об'єкти, методи і засоби. Суб'єктами зазначеного механізму виступають носії, виразники та виконавці господарських інтересів, об'єктами – сфери, галузі економіки, а також явища та умови соціально-економічного життя країни. Під методами державного регулювання економіки розуміються способи впливу держави, через законодавчі й виконавчі органи, на сферу господарської діяльності з метою створення та забезпечення умов для діяльності господарюючих суб'єктів відповідно до національної економічної політики, яка реалізується через застосування державою різноманітних засобів регулювання господарських відносин [585].

Що стосується категорії «механізм правового регулювання», то у межах здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності необхідно погодитися з тим, що механізм правового регулювання – це система правових засобів, способів і форм, за допомогою яких нормативність права перетворюється на впорядкованість суспільних відносин, задовольняються інтереси суб'єктів права, встановлюється та забезпечується правопорядок [586].

Правовими засобами можна вважати такі правові явища, як норми та принципи права, правозастосовчі акти, юридичні факти, договори, суб'єктивні права, юридичні обов'язки, заборони, пільги, покарання, акти реалізації прав та обов'язків тощо. Саме правові засоби надають специфічність галузям та інститутам права. Категорія «правові засоби» дозволяє узагальнити всі явища (інструменти та процеси), які покликані забезпечити досягнення цілей, зафіксованих у законодавстві. Головним у теорії правових засобів є те, які соціальні завдання вони можуть вирішувати, де і яким чином їх можна застосовувати у практичній правовій діяльності для досягнення соціально корисних результатів [587].

Певне поєднання правових засобів у правових режимах і методах правового регулювання надає специфіки галузям та інститутам права, визначає особливий порядок організації суспільних відносин, що дозволяє більш детально й ефективно їх регулювати. Серед законодавчих актів, які визначають основні засоби, що застосовуються державою до зовнішньоторговельних правовідносин, слід окремо виділити Закон «Про ЗЕД». Склад галузевих механізмів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності (конституційно-правовий, господарсько-правовий, адміністративно-правовий, фінансово-правовий, цивільно-правовий, кримінально-правовий) формується з урахуванням специфіки певної галузі права.

У результаті аналізу підходів до вирішення проблеми щодо сутності господарського механізму можна визначити господарський механізм державного регулювання економіки як систему засобів господарського законодавства, за допомогою яких держава впливає на відносини між учасниками цих відносин у сфері господарювання. У залежності від особливостей здійснення господарської діяльності у різних сферах економіки визначається змістовне навантаження категорії «господарсько-правовий механізм».

Отже, підсумовуючи наведене, можна визначити, що в контексті мети даної Концепції господарсько-правовий механізм державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності є системою господарсько-правових засобів, за допомогою яких держава впливає на зовнішньоторговельні відносини з метою попередження негативних наслідків і використання потенційних переваг від змін її міжнародно-правового режиму.

При розгляді питання щодо сутності державного регулювання відносин у цієї сфері в межах господарсько-правового підходу є необхідність визначити поняття зовнішньоторговельної діяльності як об'єкта господарсько-правового впливу держави. У теоретико-методологічному аспекті за роки незалежності також поступово назріла необхідність розмежування понять зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньої торгівлі, окреслення критеріїв терміну «державна зовнішньоторговельна політика». Ст. 10 Господарського кодексу України [588] наголошує на суто регуляторному та захисному характері зовнішньоекономічної політики держави. Між тим вона має створювати сприятливі умови для здійснення і зовнішньоторговельної діяльності, тому що зовнішня торгівля є традиційним і найбільш поширеним та розвинутим видом ЗЕД.

При цьому така потреба носить не лише науковий характер, оскільки сьогодні підтвердженою практикою є той факт, що будь-який різновид господарської діяльності має свій сегмент зовнішньоекономічної діяльності, що так чи інакше здійснюється за участю так званого іноземного елемента, і який регулюється, окрім Закону «Про ЗЕД», ще цілою низкою спеціальних нормативно-правових актів. Така ситуація склалася у зв'язку з тим, що переважна більшість положень цього Закону визначає принципи й порядок застосування тих чи інших інструментів державного впливу лише у сфері регулювання зовнішньої торгівлі товарами, а у Главі 37 ГК України поки що відсутні загально галузеві положення щодо правового механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У результаті під поняття зовнішньоекономічної діяльності підпадають такі різновиди господарської діяльності, які безпосередньо з нею не пов'язані. Таким чином, саме розробка та закріплення на теоретичному й законодавчому рівні поняття зовнішньої торгівлі суттєво звузить коло зовнішньоторговельних операцій до тих, які дійсно являють собою процес обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання різних країн.

Насамперед слід зазначити, що аналіз нормативного матеріалу вказує на відсутність поняття «зовнішня торгівля» та «зовнішньоторговельна діяльність» в законодавстві України. Між тим ст. 263 ГК України окремо регламентує господарсько-торговельну діяльність до якої відносить діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. Частина друга цієї статті наголошує, що залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється

товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля, яка таким чином, позиціонується одним із видів господарсько-торговельної діяльності.

Між тим згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» [589] термін «торговельна діяльність» вживається у значенні, наведеному у ДСТУ 4303-2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять.», відповідно до якого торговельна діяльність визначається як ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача. Крім того, закріплено поняття торгівлі як виду економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних із цим послуг.

Тобто можна вважати, що однією з рис торговельної діяльності є отримання прибутку і, таким чином, торговельна діяльність є підприємництвом – господарською діяльністю, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку (ч. 2 ст. 3 ГК України) і яка визначається як вид господарської діяльності (ст. 42 ГК України).

А між тим, в інших положеннях чинного законодавства, зокрема в Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [590] надається загальне визначення торгівлі як будь-які операції, що здійснюються за договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товари (ст.1). Крім того, у преамбулі цього Закону зазначено, що зовнішня торгівля є одним із видів зовнішньоекономічної діяльності.

Остання ж визначається не тільки у спеціальному законі, що її регулює, а й у ГК України і її поняття має неоднозначну інтерпретацію у цих двох актах. Згідно зі ст. 1 Закону «Про ЗЕД» її визначено як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ГК України представляє ЗЕД як господарську діяльність, яка у процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою (ч. 1 ст. 377 ГК України).

Коло суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, які вказуються у Законі «Про ЗЕД» слід вважати дещо звуженим. У цьому визначенні присутні вітчизняні й іноземні суб'єкти господарської діяльності, але відсутня держава. Разом із тим Закон відносить її до переліку суб'єктів ЗЕД, оскільки в абз. 2 його ст. 3 зазначено, що Україна в особі її органів, місцеві органи влади й управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у ЗЕД, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи. Вбачається за доцільне цю



невідповідність виправити шляхом акценту уваги на учасниках відносин у сфері господарювання (ст. 2 ГК України).

Слід зазначити, що Генеральна угода по тарифам і торгівлі 1994 р. не містить визначення поняття «торгівля» [591], законодавство Європейського Союзу, міжнародне законодавство та угоди в рамках Світової організації торгівлі спираються на терміни «взаємні торговельні відносин», «міжнародна торгівля». В ЄС взагалі є відсутнім кодифікований акт в сфері державного регулювання зовнішньою торгівлею, тоді як у цілому ряді країн, зокрема, у державах бувшого СРСР, існування відповідного закону є загальноприйнятим явищем.

Так, законодавство Російської Федерації розмежовує поняття «зовнішньоторговельна діяльність» та «зовнішньоекономічна діяльність». Відповідно до Федерального Закону РФ «Про основи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності» [592] нею є діяльність зі здійснення угод у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією й інтелектуальною власністю. Але можна вважати, що більш вдалим було визначення, що закріплювалося у Федеральному Законі РФ «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» [593] 1995 р., який втратив чинність. Закон 1995 р. визначав зовнішньоторговельну діяльність як підприємницьку діяльність у сфері міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, в тому числі і виключними правами на них (інтелектуальна власність). Крім того, відповідно до Федерального Закону РФ «Про експортний контроль» [594] під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється зовнішньоторговельна, інвестиційна й інша діяльність, у тому числі виробнича кооперація, у сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності (правами на них), із чого робиться висновок, що зовнішньоекономічна діяльність є ширшим поняттям ніж зовнішньоторговельна [595].

Законодавство Республіки Молдова також розрізняє поняття зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності, проте визначення останньої у ньому відсутнє. У Законі Республіки Молдова «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» [596] надається визначення тільки поняттю ЗЕД. Під нею розуміється основний засіб здійснення світового обороту матеріальних та інтелектуальних цінностей, що реалізується в комплексі операцій і дій, предметом яких є обмін товарами, роботами та послугами на міжнародному рівні, що вносить певну невизначеність при розмежуванні цих двох понять.

Закон Республіки Казахстан «Про регулювання торговельної діяльності» [597] визначає зовнішню торгівлю як торговельну діяльність, пов'язану з вивозом з Республіки Казахстан та (або) ввозом товарів в Республіку Казахстан (п. 1 ст. 1 Закону), тоді як торговельною є підприємницька діяльність фізичних та юридичних осіб, спрямована на здійснення купівлі-продажу товарів (п. 10 ст. 1 Закону). В Законі Китайської

Народної Республіки «Про зовнішню торгівлю» [598] під зовнішньою торгівлею розуміється експорт та імпорт товарів, технологій та міжнародна торгівля послугами (ст. 2 Закону).

Між тим законодавство частини країн колишнього СРСР, як і українське, оперує поняттям зовнішньоекономічна діяльність і у більшості випадків при її визначенні робить наголос на переліку суб'єктів такої діяльності. Наприклад, згідно із Законом Туркменістану «Про зовнішньоекономічну діяльність у Туркменістані» [599] під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється сукупність практичних дій державних органів, юридичних і фізичних осіб Туркменістану, які спрямовані на встановлення та розвиток зовнішньоекономічного співробітництва з іноземними державами, їх юридичними та фізичними особами, міжнародними організаціями. Закон Республіки Таджикистан «Про зовнішньоекономічну діяльність Республіки Таджикистан» [600], на відміну від попередніх визначень, ще детальніше розкриває коло суб'єктів ЗЕД, до яких відносить: державні органи, громадські організації, фірми, підприємства, асоціації, акціонерні товариства, спільні підприємства та підприємців.

Що стосується кола суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності, то свого часу Г.Ф. Шершеневич вказував на зовнішню торгівлю як на вид торгівлі, що здійснюється між державами, між виробниками і споживачами, які належать до різних держав [601]. Такий підхід пропонувався і автором Концепції щодо визначення зовнішньоекономічної діяльності, котра представляється як господарська діяльність, що побудована на взаємовідносинах суб'єктів господарювання, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах [602].

Такий критерій визначення зовнішньої торгівлі, як місцезнаходження комерційних підприємств суб'єктів цієї діяльності у різних державах, останнім часом набув достатньо великого значення. Зокрема, такий критерій використано в Конвенції ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. [603], Віденської Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. [604], в розробленому Комісією ООН з права міжнародної торгівлі типовому законі про міжнародний комерційний арбітраж 1985 р. [605], який покладено в основу однойменного закону України 1994 р. [606] та ін. У цьому зв'язку досить показово його вживання не тільки в міжнародних документах, що регулюють зовнішню торгівлю, а і в міжнародних конвенціях 1988 р. про лізинг та факторинг.

Спираючись на вищевикладене та підсумовуючи далеко не одноставні думки науковців з цього питання, можна констатувати, що до зовнішньоторговельної діяльності слід відносити господарську діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, побудовану на взаємовідносинах між її учасниками, які самі та/ або комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах.

У визначенні будь-якого поняття прийнято прагнути відобразити найбільш часто поширені, типові риси предмета регулювання. Надане

визначення зовнішньоторговельної діяльності розкриває її суть як об'єкта державного регулювання й заслуговує на нормативне закріплення, що сприятиме єдиному розумінню цього основного виду зовнішньоекономічної діяльності, подальшому дослідженню теоретичних і практичних аспектів її правового регулювання, вдосконаленню законодавства у цій сфері та практики його застосування і в кінцевому результаті – ефективній реалізації зовнішньоекономічної політики держави.

## **2. Сучасні зміни міжнародно-правового режиму зовнішньоторговельної діяльності**

Одним із ключових чинників, що визначає першочерговість вдосконалення та підвищення ефективності механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі, виступає членство України в СОТ. Вимоги угод СОТ певною мірою змінюють у державі правовий режим регулювання зовнішньої торгівлі, обмежують можливості реалізації національних економічних інтересів внаслідок скорочення спектра інструментів торгової політики, які раніше були виключно компетенцією національних урядів. Водночас на глобальному рівні удосконалюються існуючі та створюються нові регулятивно-захисні засоби та методи, розуміння й використання яких необхідно для ефективної реалізації національних економічних інтересів.

Оцінки фахівців щодо ефекту від вступу України до СОТ виглядають далеко неоднаково. Проте у рамках Світової організації торгівлі сформовано певний правовий простір, який забезпечує глобальний торговельний правопорядок і отримав назву «право СОТ», до якого входять норми Угоди про заснування СОТ, всі інші угоди й акти, що становлять «пакет СОТ»; акти, прийняті органами СОТ. Право СОТ утворює комплексний міжнародно-правовий інститут, який є центральною ланкою міжнародного торговельного права. Основним його об'єктом є внутрішні правові режими держав-членів, що стосуються торгівлі. У результаті має місце уніфікація внутрішніх правових систем, які підпадають під міжнародний контроль органів СОТ (через комітети і Механізм огляду торговельної політики). Уніфікуються, наприклад, норми митного, адміністративного права, норми антидемпінгового процесу тощо. Паралельно йде звуження сфери державної компетенції в частині регулювання імпорту-експорту, внутрішньої торгівлі, низка повноважень держав передається міжнародній організації. Передбачений також примат права СОТ над внутрішнім правом.

Згідно зі ст. 16 Маракеської угоди про заснування СОТ кожна країна повинна забезпечити відповідність своїх законів, правил та адміністративних процедур її зобов'язанням щодо членства в організації [607]. Прикладом позитивного кодифікаційного процесу можна вважати досвід Німеччини, де склалося спеціальне законодавство щодо регулювання господарських відносин і поряд із Цивільним уложенням (Zivilgesetzbuch) діє Торговельне уложення

(Handelsgesetzbuch). На підставі Закону 1998 р. «Про реформу торговельного права Німеччини» у Торговельне уложення були зроблені доповнення та зміни до положень щодо понятійного апарату, а також у ті статті, що відносяться до правового регулювання його основних інститутів. Однією з причин модернізації цього акта вважається широка міжнародна уніфікація норм торговельного законодавства, зокрема права СОТ, прийняття ряду Директив ЄС та міжнародних конвенцій, що, у свою чергу, призвело до кардинального перегляду норм національного права. З січня 2001 р. Німецьке Торговельне уложення діє у новій редакції, де одна з книг присвячена заморській торгівлі.

Аналогічна робота виконана урядом Франції, який підготував і вніс до парламенту новий модифікований проект Торговельного кодексу, що складається з дев'яти книг, в яких були систематизовані розрізнені закони, що регулюють підприємницькі відносини. При цьому окрема книга дев'ята регулює торговельні відносини заморських територій Франції. Ордонансом № 2000-912 від 18.09.2000 р. оновлений Торговельний кодекс було введено у дію. При цьому багатьом підзаконним актам, інкорпорованим у Кодексі 2000 р., що відносяться до торговельних інститутів, завдяки їхньої кодифікації надана законодавча сила [608].

Подібний досвід з урахуванням національних особливостей господарсько-правового регулювання зовнішньоторговельних відносин має сприяти розробці концептуальних засад удосконалення законодавства, що їх регулює.

Україна разом з членством у СОТ отримала широкі організаційно-правові можливості для захисту інтересів національних виробників: від залучення до міжнародних переговорів з питань торгівлі до участі у системі врегулювання спорів. На жаль, у деяких випадках непослідовні тактичні рішення українських відомств призводять до негативних наслідків. Відповідно до правил СОТ ініціатором відповідного розслідування, результатом якого може бути застосування спеціального захисного заходу, має бути суб'єкт господарювання – національний товаровиробник (або група суб'єктів господарювання, присутніх на одному ринку). Однак значна присутність іноземних товарів на багатьох товарних ринках, підвищена експорторієнтованість економіки та елементарна відсутність вітчизняного товаровиробника на багатьох ринках товарів (послуг) в Україні повинна мати наслідком зміну акцентів роботи Уряду щодо захисту вітчизняних експортерів на ринках інших країн та/або інтеграційних об'єднань.

Задля ефективного обстоювання вітчизняних економічних інтересів варто сфокусувати зусилля на кваліфікованому представництві українських виробників і ґрунтовнішій роботі в органах СОТ, зокрема, шляхом активізації участі в механізмі врегулювання спорів з питань, які є найбільш вагомими, тобто вони повинні мати сенс у плані юридичної перспективи та економічної доцільності для України, не створювати додаткового напруження відносин з країнами, адресатами таких дій, і марної витрати зусиль.

При цьому необхідне зростання ролі держави (в особі її відповідальних установ) у аналітичній, статистичній та консультативній підтримці національних товаровиробників в органах СОТ, в органах вирішення спорів інтеграційних об'єднань, створених на засадах СОТ, а також на двосторонньому (багатосторонньому) міждержавному рівні.

Головна роль держави в керівництві економікою полягає в тому, що вимоги документів СОТ обмежують ступінь впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів, і між тим адресовані вони не до тих суб'єктів господарювання, а саме до урядів держав, які тільки і в змозі реалізувати такі вимоги. Тобто роль держави в таких умовах тільки посилюється, оскільки від її органів вимагаються ефективні реальні кроки щодо регулювання економічними процесами у країні у межах прийнятих на себе міжнародних зобов'язань.

Під таким кутом зору вступ України до Світової організації торгівлі слід розглядати як суттєвий крок у реалізації своїх прагнень до участі в різноманітних інтеграційних проектах на основі права СОТ, яке стало головним фундаментом щодо розбудови взаємовідносин України з міжнародними організаціями, торговельними об'єднаннями, окремими державами, що і можна вважати головним її здобутком в організаційно-правовому вимірі. У даному контексті не слід плутати сам факт членства України у СОТ з умовами такого членства.

На базі документів СОТ, наприклад, планується поступово створювати зону вільної торгівлі з ЄС відповідно до положень проекту Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами і статті XXIV ГАТТ 1994 р. [609]. Хоча процес адаптації українського законодавства з правом ЄС розпочався ще до набуття чинності Угодою про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. [610], торкнувшись регулювання конкуренції, трудових і соціальних відносин. Характерними рисами того періоду була відсутність конкретних зобов'язань сторін у цій сфері, а також односторонність діяльності України в гармонізації свого законодавства з правом ЄС. Крім того, майже всі документи, що стосувалися гармонізації, належали до категорії так званого м'якого права, тобто окреслювали переважно наміри, а не чіткі зобов'язання сторін.

На сьогодні адаптація законодавства України до законодавства ЄС відбувається у відповідності до положень Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу (далі – Програма), затвердженої Законом України від 18.03.2004 р. [611] зі змінами від 14.01.2009 р., якими передбачено пролонгацію першого етапу Програми до завершення дії УПС.

Програма охоплює основні аспекти процесу адаптації законодавства, зокрема: етапи імплементації та цілі першого етапу реалізації програми, послідовність процесу адаптації, інституційний механізм, а також повноваження Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України. З метою її реалізації розроблено щорічні плани заходів, які включають перелік заходів

здебільшого щодо розробки проектів законодавчих актів і супроводження їх прийняття ВРУ.

У Програмі зроблено спробу охопити «спільний доробок» – *acquis communautaire* ЄС загалом. На практиці це означає, що Загальнодержавна програма спрямована на забезпечення такої гармонізації законодавства України із законодавством ЄС, яка здійснюється країнами, що готуються набути повноправного членства в об'єднанні. Створюється враження, що гармонізація провадиться заради неї самої, а не задля проголошеної перспективи – поступового наближення законодавства України до законодавства ЄС як етапу на шляху створення зони вільної торгівлі з ЄС. У зв'язку з цим можна стверджувати, що Україна самостійно, без допомоги з боку ЄС, здійснювати гармонізацію орієнтовану на весь *acquis* ЄС не в змозі.

За цей час, крім Програми, була прийнята велика кількість інших нормативних документів у цій сфері. За інформацією КМУ нормативно-правове забезпечення європейської інтеграції складається з актів: Закони України – 26, Постанови Верховної Ради – 14, Укази Президента України – 38, Розпорядження Президента України – 18, Постанови Кабінету Міністрів – 41, Розпорядження Кабінету Міністрів – 60, відомчі нормативно-правові акти – 12. Така кількість розрізнених нормативно-правових актів у сфері адаптації, коли окремі питання регулюються численними документами різної юридичної сили, навряд може свідчити про наявність комплексного підходу до виконання Україною своїх зобов'язань. Тому необхідно провести інвентаризацію нормативних документів у цій сфері та за підсумками чого розробити і подати на розгляд Верховної Ради України проект єдиної державної програми виконання Україною зобов'язань, передбачених Угодою, яка має встановити відповідальні органи, конкретні терміни і головне – необхідні фінансові та інші ресурси та їх джерела для повної реалізації прийнятих зобов'язань.

Між тим можна стверджувати, що законодавство України та *acquis communautaire* ЄС, особливо в економічній сфері, є достатньо узгодженими, що сприятиме менш болісному і затратному поглибленню та розвитку співробітництва з ЄС у змінюваному форматі адаптації, де точкою відліку співробітництва у новому форматі має стати набуття чинності новою Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, парафування якої відбулося 30.03.2012 р.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що загальні умови адаптації законодавства України та ЄС вже зафіксовано в майбутніх нормах УА, які формально не можуть бути змінені (перегляд положень УА є процесом складним і з правової точки зору поки що не зовсім зрозумілим в плані практичної реалізації). Все ж, у процесі реалізації норм УА, враховуючи значний масив роботи, пов'язаної з гармонізацією законодавства, необхідно шукати правові варіанти пом'якшення негативного впливу такої гармонізації для України. Для цього повинні використовуватися усі засоби, які не заборонені законодавством ЄС, тому що, як стверджують європейські експерти, в рамках майбутньої Угоди Україні необхідно буде імплементувати близько 60% законодавства ЄС [612], а загальний обсяг цього правового масиву

оцінювався дослідницьким центром Open Europe в 170 тис. сторінок, з яких 100 тис. – були створені в останні 10 років. Згідно з їх підрахунками, при збереженні такої тенденції до 2020 р. цей обсяг може досягти ні багато, ні мало, а більше 350 тис. сторінок тексту [613], а Україна бере на себе зобов'язання гармонізувати і майбутнє право ЄС.

Між тим укладання УА не слід розглядати в якості саме євроінтеграції, це є лише інструментом співпраці, яку ЄС вибудовує з великою кількістю близьких і далеких країн. Якщо слідувати такий «інтеграційної» логіці, то Мексика, Ізраїль, країни Північної Африки суттєво випереджають Україну на шляху до Європи, адже вони уклали Угоди про асоціацію з ЄС ще у 2000-х роках. Наразі чинними є угоди про асоціацію або їхні аналоги між ЄС і 25 країнами. Ще 14 угод про асоціацію, зокрема і з Україною, перебувають на різних стадіях переговорного процесу. Причина такого широкого використання цього інструмента проста – це завжди вигідно ЄС, його компанії отримують доступ до нових ринків на європейських умовах. Фактично, укладаючи таку угоду, сторони беруть на себе зобов'язання грати за єдиними європейськими правилами і формат кожної Угоди про зону вільної торгівлі відрізняється лише масштабом експансії європейських правових норм.

Тож нині відносини України з ЄС мають орієнтуватися насамперед на економічний аспис, який передусім стосується визначення пріоритетів в економічній сфері, створення належної інституційної інфраструктури, врахування характеру адаптації й особливостей застосування способів здійснення цього процесу. Такий підхід буде оптимальним з точки зору досягнення необхідного балансу між витратами на гармонізацію й очікуваним результатом.

Не менший вплив на формування зовнішньоторговельного законодавства України здійснюють євразійські інтеграційні процеси. Економіка країни у своєму розвитку була орієнтована на тісні господарські зв'язки з республіками колишнього СРСР, з розпадом якого ці зв'язки в багатьох галузях не зникли. Це, з одного боку, призвело до значної взаємозалежності економік країн Співдружності Незалежних Держав, з іншого – до руйнації цілих галузей, коопераційні зв'язки яких обірвалися з розпадом СРСР.

Проблемою для України у разі співпраці з Митним союзом Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Казахстан (та Єдиного Економічного Простору зразка 2011 р.) може бути узгодження сторонами нормативних документів. Більш як за два десятиліття незалежності та реінтеграції законодавство країн стало занадто відмінним. Експертам необхідно буде виконати величезний обсяг роботи щодо вироблення єдиних підходів до гармонізації законодавства. Обсяг можливих робіт експертних груп можна буде порівняти з тим об'ємом, який Україна здійснила за більш ніж 15 років реалізації політики адаптації вітчизняного законодавства до вимог ЄС.

Загальна кількість документів МС–ЄСП становить більш ніж 4 тис. одиниць, що може вже конкурувати з кількістю нормативно-правових актів будь-якої незалежної держави з усталеною правовою системою. Такий

нормативний масив значним чином перевищує нормативну базу СНД і наближується за обсягами до загального права ЄС. Сформовані й розпочали роботу Вищий та виконавчий, а також допоміжні й консультативні органи МС, що приймають рішення різного рівня, які стають безпосередньою складовою його законодавства.

У межах МС практично сформоване законодавство у найбільш важливих секторах. Проведена робота з уніфікації зовнішньоторговельного законодавства мала наслідком прийняття єдиних правил митно-тарифного регулювання в Російській Федерації, Республіці Казахстан і Республіці Білорусь. Основними документами в цій галузі є Митний кодекс МС (МК МС) і Єдиний митний тариф МС (ЄМТ МС). ЄМТ МС – звід ставок ввізних мит, які застосовуються до товарів, що ввозяться на єдину митну територію МС із третіх країн, систематизованих відповідно до єдиної Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності МС, ЄМТ, затверджений Рішенням Ради Євразійської економічної комісії від 16.07.2012 р. № 54 (із відповідними змінами) [614].

Незначна кількість спеціальних заходів щодо України з боку МС спрощує роботу щодо їх скасування або перегляду і є підґрунтям для розвитку взаємної торгівлі без винятків у рамках як зони вільної торгівлі СНД, так і МС–ЄЄП. Можливість скасування обмежувальних заходів у взаємній торгівлі між Україною та МС (ЄЄП) відповідно до документів МС створює підґрунтя для розвитку взаємної торгівлі без винятків.

Право ЄС та право МС–ЄЄП є повністю сформованими правовими системами, у розбудові яких Україна не приймала будь-якої участі, і таким чином втратила можливість повноцінного впливу на формування відповідного законодавства. Країни-учасниці МС–ЄЄП у найближчий час створять Євразійський економічний союз – інтеграційне утворення більш глибокого ступеня, ніж Зона вільної торгівлі в рамках СНД чи Митний союз, у зв'язку з чим Україна ризикує не встигнути адаптуватися до відповідних процесів в середині нового інтеграційного утворення, остільки не приймає в ньому ніякої участі, що матиме наслідком, як свідчить попередній досвід, прикладання додаткових зусиль щодо налагодження з ним торговельних відносин без помітного позитивного результату.

Як свідчать дослідження, рівнем інтеграції України з ЄС і МС–ЄЄП, який відповідає інтересам нашої держави та не шкодить розвитку економіки під час інтеграції з країнами-учасницями обох інтеграційних об'єднань, і який дозволяє зберегти у цілісному вигляді правову систему України і її економічний суверенітет, є зона вільної торгівлі з обома інтеграційними утвореннями.

Однак тому що Україна бажає адаптувати своє законодавство до законодавства більш економічно розвинених інституцій, але не є членом ні того, ні другого об'єднання, то вона не може бути повноправним учасником процесу підготовки законодавчих актів ані в ЄС, ані в МС–ЄЄП і має можливість орієнтуватися тільки на вже прийняті нормативно-правові акти, не впливаючи на їх зміст. Тобто у сфері адаптації законодавства Україна буде



вимушена весь час наздоганяти законодавця економічно розвинених інтеграційних об'єднань. Хоча сама по собі ідея відносно того, що зміни правового середовища можуть привести Україну до формування нової передової економіки тільки тому, що за такими законами розвиваються більш заможні держави, є по суті контрпродуктивною.

Між тим з огляду на те, що і МС і ЄС вважають, що формат зони вільної торгівлі з обома об'єднаннями є неможливим, необхідно вирішити головне питання – запровадити та реалізувати заходи щодо відновлення економічного потенціалу країни, тому що тільки у такому разі Україна зможе виступати як рівноправна сторона будь-якої угоди. Або **визначити головний інтеграційний вектор і тільки тоді можна буде сформувати адекватне та деякою мірою стабільне господарсько-правове забезпечення державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах змін її міжнародно-правового режиму.**

### ***3. Концептуальні напрями вдосконалення законодавства про державне регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності***

Не зважаючи на те, що різноманітні аспекти проблематики законодавства про зовнішньоекономічну діяльність в цілому, і про зовнішньоторговельну зокрема, неодноразово підкреслювались у численних дослідженнях, до теперішнього часу воно характеризується множинністю та неузгодженістю нормативно-правових актів. Зазначене можна стверджувати не лише стосовно таких ключових актів у цій сфері, як ГК України, Закони України «Про ЗЕД» та «Про міжнародне приватне право». Загалом із положеннями цих законів кореспондуються положення близько 400 законодавчих і підзаконних нормативних актів України різної галузевої приналежності, присвячених особливостям здійснення імпортно-експортних операцій, які потребують концептуального узгодження.

Через це вкрай важливою є необхідність визначення системоутворюючих засад правового механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі та поетапне формування на їх базі збалансованої системи норм, що мають бути втілені у окремому законопроекті про державне регулювання зовнішньоторговельною діяльністю.

Основним напрямом розвитку законодавства у цій сфері в останні десять років, без всякого сумніву, була його гармонізація відповідно до правових актів ЄС та СОТ. Реалізація цієї мети обумовила прийняття більш ніж сімдесятьох законів і значну кількість інших нормативно-правових актів, які докорінно змінили структуру цього законодавчого масиву.

Однак слід вважати таку мету хибною, оскільки вона підміняє дійсні цілі засобами, а замість стратегії розвитку – пропонує тактику короткострокових дій. Якщо в інших країнах інтеграційні процеси сприймаються як додаткові

можливості досягти бажаних для них результатів, то в Україні інтеграція була проголошена самоціллю.

На теперішній час серед першочергових постає завдання дослідження та розробки заходів щодо підвищення ступеня відповідності існуючої структури законодавства про зовнішньоекономічну діяльність поставленим перед ним цілям, за допомогою яких можуть бути реалізована загальна мета господарського законодавства.

Така мета не створюється законодавцем виходячи з власного розсуду. Навпаки, вона має формуватися з огляду на основне завдання зовнішньоекономічної стратегії держави, найбільш влучним і змістовним визначенням якого є «забезпечення відповідно до світових стандартів та критеріїв оптимальних параметрів відкритості української економіки, дотримання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісніше поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики» [615].

Внутрішня організація системи зовнішньоекономічного, у т.ч. зовнішньоторговельного законодавства повинна забезпечувати її стійкість від впливу протиріч, які є невід'ємною ознакою відносин у цій сфері. Тому ціль такого законодавства обумовлюється не лише внутрішньодержавною стратегією економічного розвитку, але і впливом зовнішніх чинників, основним серед яких є режим міжнародних торговельних відносин, на сам перед встановлений у правових документах СОТ. В умовах відкритості світового торговельного середовища, мета національного законодавства про зовнішньоекономічну діяльність не може суперечити меті правового регулювання міжнародних торговельних відносин. Однак, виходячи з внутрішньодержавних інтересів та рівня економічного розвитку, у кожній державі встановлюються своє специфічне співвідношення між засобами досягнення зазначеної відповідності.

Правові документи СОТ спрямовані на єдину мету, але в рамках такої єдності розрізняються два аспекти – економічний і юридичний. Визначальною, як і на національному рівні, є економічна складова. В умовах високого рівня лібералізації міжнародних економічних відносин економічна мета правових документів СОТ визначається, по-перше, створенням та розвитком торговельної системи, яка встановлювала б рівні умови участі в неї, незалежно від стану економічного розвитку держав, а по-друге, унеможливленням відкритих економічних суперечок між окремими державами або економічними союзами.

Враховуючи наведене вище, мету зовнішньоекономічного, у т.ч. зовнішньоторговельного, законодавства можна визначити як забезпечення сталого економічного розвитку економіки держави в умовах рівноваги інтересів держави, національних та іноземних суб'єктів господарювання.

Визначення мети законодавства про цю сферу діяльності дозволяє охарактеризувати його внутрішню структуру, яка для будь-якої галузі чи інституту законодавства є впорядкованим розташуванням відповідних нормативно-правових актів. Щодо структури господарського законодавства, то вона

повинна відображати всі підстави (передумови), умови, форми та прояви господарської діяльності [616], у т.ч. і зовнішньоторговельної, як одного із її видів.

У цьому контексті не можна не звернути увагу на те, як окреслює об'єм зовнішньоекономічного законодавства Закон «Про ЗЕД». Згідно з абз. 1 ч. 5 ст. 2 зазначеного Закону зовнішньоекономічна діяльність регулюється тільки законами України. Але абз. другий тієї ж частини даної статті та ч. 3 ст. 5 не забороняють застосування підзаконних актів державних органів і актів управління місцевих органів, якщо вони не створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України. Крім того, ст. 6 Закону «Про ЗЕД» зобов'язує суб'єктів ЗЕД складати зовнішньоекономічні договори (контракти) відповідно до цього та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України, а також дає право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України.

Маючи на увазі, що зовнішньоекономічна діяльність є частиною господарської діяльності, слід звернутися до ГК України. Ст. 7 Кодексу не оперує поняттям «законодавство», але зазначає, що відносини в сфері господарювання регулюються Конституцією України, цим Кодексом, законами України, нормативно-правовими актами Президента України і Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами інших органів державної влади й органів місцевого самоврядування, а також іншими нормативними актами. Таким чином, кількість джерел нормативно-правового регулювання господарської, у тому числі зовнішньоекономічної діяльності, більш ніж велика, що створює тільки додаткові труднощі у визначенні об'єму зовнішньоекономічного законодавства України.

Узагальнюючи вищенаведене та враховуючи Рішення Конституційного Суду України від 09.07.1998 р. [617], до обсягу законодавства України у сфері зовнішньоекономічної діяльності, у т.ч. зовнішньоторговельної, пропонується включати такі нормативно-правові акти, як: закони України, чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, декрети і постанови Кабінету Міністрів України, прийняті в межах їх повноважень та відповідно до Конституції і законів України.

Остільки система будь-якої галузі, підгалузі чи інституту законодавства формується за звичай навколо основоположного юридичного акта, вдосконалена структура законодавства про зовнішньоекономічну діяльність уявляється такою.

Системоутворюючим стрижневим у структурі зовнішньоекономічного законодавства має бути ГК України в якому сконцентровані загальні господарсько-правові норми, котрі формулюють основні засади господарської діяльності, господарсько-правові засоби її державного регулювання, напрями економічної політики і т.п., які слугують головним підґрунтям особливостей

правового регулювання будь-якої окремої галузі господарювання. Загальні норми правового регулювання ЗЕД належить сконцентрувати в його главі 37, умовно окресливши її вміст як «Загальні засади зовнішньоекономічної діяльності».

Виходячи з того, що в кожній окремої галузі господарювання можуть виникати відносини з присутністю іноземного елемента, то усяка з них має свою складову частину зовнішньоекономічної діяльності, у правовому регулюванні якої існують деякі особливості. Тобто на даному рівні регулювання ЗЕД містяться спеціальні закони, які присвячені регулюванню діяльності в окремих галузях господарювання, ті їх розділи, які передбачають особливості зовнішньоекономічної діяльності в цих галузях. Між тим базовою на цьому рівні регулювання стає Глава 37 ГК України в якій зосереджуються загальні вимоги до правового регулювання ЗЕД. Головним серед цих законів має стати закон про державне регулювання зовнішньоторговельною діяльністю. Закон «Про ЗЕД» має бути скасованим, остільки загальні норми відносно регулювання ЗЕД відходять до Глави 37 ГК України.

Маючи на увазі те, що до системи господарського законодавства входять також і акти, які містять норми двох або декількох галузей законодавства в частині, що торкається господарсько-правового регулювання [618], можна стверджувати, що до системи зовнішньоекономічного законодавства входять також і акти, які містять норми двох або декількох галузей законодавства в частині, що торкається регулювання відповідної діяльності. Таким чином, на даному рівні регулювання мають розташуватися спеціальні функціональні закони, вимоги деяких норм котрих розповсюджуються на всі види ЗЕД (вимоги до ліцензування, страхування, розрахунків в іноземній валюті і та ін.).

Не є великою таємницею те, що однією з проблем господарського, і зокрема зовнішньоекономічного законодавства, є надмірна його деталізація, коли законодавство із зібрання загальних правил поведінки перетворюється на казуїстичне, тобто розраховане лише на ті чи інші казуси, випадки.

Між тим практика нормотворчої діяльності свідчить про те, що навпаки – в деяких нормативно-правових актах підзаконного характеру можуть міститися норми, які за їх ознаками можна віднести до норм законів, тобто правила поведінки загального характеру, які поширюються на велике коло суб'єктів зовнішньоторговельних відносин, широко використовуються у цій сфері. Отже, можна вважати можливою консолідації норм не лише нормативних актів однакової юридичної сили, а й норм підзаконних нормативно-правових актів до змісту законів, що крім іншого дасть можливість більш ефективно провести ревізію (одна із форм упорядкування законодавства поряд із систематизацією) нормативних актів у сфері зовнішньоекономічної, у т.ч. зовнішньоторговельної, діяльності на підзаконному рівні.

Так, можливість консолідації норм ряду підзаконних нормативно-правових актів до закону, що пропонується, можна продемонструвати на таких окремих прикладах: Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 04.10.1994 р. № 567/94,

положення якого кореспондуються зі статтями 1, 2, 6 Закону «Про ЗЕД»; постанова КМУ та НБУ «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р. № 444, положення якої кореспондуються зі статтями 1, 2, 6, 14 Закону «Про ЗЕД» та деякі ін. Тобто консолідований законодавчий акт про державне регулювання зовнішньоторговельною діяльністю може містити норми різних галузей законодавства, що регулюють суспільні відносини у цій сфері діяльності.

При цьому слід мати на увазі, що в Україні поняття «зовнішньоекономічна діяльність» з моменту прийняття Закону «Про ЗЕД» є усталеним як у господарському, так і податковому законодавстві України. Тож, при адаптації господарського законодавства до вимог СОТ та ЄС слід дотримуватися курсу щодо врегулювання зовнішньоторговельних відносин при одночасному існуванні зовнішньоекономічної діяльності як одного з видів господарської діяльності для збереження цілісності господарського законодавства та системності ГК України як його стрижневого акта, а також для визначення податкової бази.

Уявляється, що запропонована структура зовнішньоекономічного законодавства надасть можливість знайти баланс між гнучкістю та визначеністю регулювання без шкоди його адекватності, дозволить досягнути одноманітності правових норм, які зараз розпорошені серед численної кількості нормативно-правових актів різної юридичної сили, стабільності господарського законодавства, більш оптимального співвідношення законів і підзаконних нормативних актів, сприятиме модернізації зовнішньоекономічного, зокрема зовнішньоторговельного та господарського законодавства в цілому.

Що стосується окремих напрямів вдосконалення державного регулювання відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності, то аналіз його правового забезпечення свідчить про наступне.

Довготривала тенденція перевищення обсягів імпорتنих поставок над експортними негативно впливає на платіжний баланс і розвиток економіки загалом. Імпорتنі поставки в Україні мають переважно споживче спрямування, а експортні – сировинну спрямованість із низькою часткою товарів із високим рівнем доданої вартості. Частка імпорту у складі ВВП досягла критичного значення і в 2011 р. перевищила 50% рубіж. Назріла нагальна необхідність державного втручання в регулювання зовнішньоторговельної діяльності на основі ухвалення довгострокової державної програми її розвитку в Україні. Подібний документ має вирішити питання усунення дисбалансу у здійсненні такої діяльності, дотримання оптимальних пропорцій експортно-імпорتنих операцій у складі ВВП, підвищення обсягів експортних операцій і т.п., що має знайти свій відбиток у проекті закону про державне регулювання зовнішньоторговельною діяльністю, що пропонується, щодо переходу до системи прогнозування та планування такої діяльності на основі довгострокової програми розвитку країни, у зв'язку з чим необхідно прискорити розгляд та

ухвалення ВРУ проекту Закону України «Про державне стратегічне планування в Україні» [619].

Основними регуляторами зовнішньоекономічної, у т.ч. зовнішньоторговельної, діяльності, є митно-тарифне регулювання. Однак переважна кількість ставок мита регулюється міжнародними договорами. Зокрема, внаслідок запровадження нового підходу до ставок ввізного мита, визначених Протоколом про вступ України до СОТ, знижено понад 2500 тарифній ставок [620]. Суттєво знизився середньоарифметичний рівень ставок ввізного мита по окремих товарних групах. Таким чином, можливості України щодо тарифного регулювання та запровадження підвищених ставок ввізного мита обмежені зобов'язаннями, взятими на себе та запровадженими в Митному тарифі України.

Через це перспективними напрямками вдосконалення податкового регулювання залишаються регулювання внутрішнього оподаткування суб'єктів ЗЕД, а також нетарифне регулювання. Зокрема, слід переглянути численні податкові пільги та преференції, встановлені в Податковому [621] та в Митному [622] кодексах України, що встановлені для окремих суб'єктів ЗЕД, проаналізувати зовнішньоекономічні операції, за здійснення яких застосовуються митні та податкові преференції щодо ПДВ, акцизного податку та інших податків, і звести до мінімуму обсяги пільгового оподаткування, на що слід звернути увагу при підготовці відповідних змін до законодавства. Такі дії одночасно мають вирішити декілька проблем: спрощуватимуть адміністрування податків, забезпечуватимуть додаткові надходження коштів до бюджету та ін.

У цьому контексті слід нагадати, що одним із найбільш поширених засобів державного регулювання економічних процесів у західних країнах є практика диференційованого оподаткування – держави встановлюють податкові пільги, які діють для якогось одного конкретного регіону або галузі економіки. Між тим, чинне законодавство України про надання державної підтримки окремим галузям економіки не має єдиної правової основи та не є взаємозв'язаним на засадах єдиного підходу до регулювання відповідних відносин і лише вибірково реалізує можливості державної підтримки відносно кожного із її аспектів. До того ж, в ньому не використовується потенціал, який закладено до документів СОТ, котрий дає право застосування інших – ані дозволених, ані заборонених субсидій («незаборонені нелегітимні» субсидії). Так, наприклад, західними країнами як інструмент економічного регулювання і соціально-економічної політики систематично використовуються державні замовлення. Практично всі, за невеликим винятком, державні замовлення країни-члени ЄС передають власним національним товаровиробникам. В останні роки розвинені країни практикують надання фінансової допомоги цілком «здоровим» підприємствам, які зазнають тимчасових труднощів. Розмір допомоги у вигляді кредиту, як правило не перевищує загальних витрат на допомогу у зв'язку з безробіттям, яку б довелося виплачувати потенційним безробітним такого підприємства, що допомогло зберегти їх у таких галузях, як

текстильна і сталеливарна, тобто тих, яким приватні банки відмовляються надавати кредити [623]. Таким чином, політика державної підтримки національного товаровиробника у розвинених країнах не має нічого спільного з тими уявленнями про механізм ринкової економіки, які є поширеними в Україні. Такі обставини зайвий раз засвідчують необхідність прийняття і закріплення у єдиному законодавчому акті як стабільної правової основи системи підтримки окремих галузей економіки в Україні з урахуванням правил СОТ, що має сприяти виробництву конкурентоспроможної продукції та викоренити думки місцевих державних чиновників про те, що національні суб'єкти господарювання в ході інтеграції країни до СОТ занурюється у впорядкований та передбачений діловий простір і самі мають вирішувати виникаючи в зв'язку з цим проблеми.

Для зменшення ймовірних втрат від членства України у СОТ (за 7 років членства ще не всі можливі негативи проявилися повною мірою та протистояння яким ще мають бути знайдені правові механізми їх подолання) національна економіка потребує оптимізації державного регулювання ввозу та вивезення капіталу у формі інвестицій. Українське чинне законодавство недостатньо регламентує цей процес. У той же час в умовах дефіциту капіталовкладень всередині країни є доцільним правове закріплення можливості тимчасового законодавчого обмеження вивезення вітчизняного капіталу за кордон у межах проектів, які сприяють просуванню вітчизняного експорту. Одночасно необхідно звільнити від оподаткування прибутки, отримані за межами України, який спрямовується на розвиток виробництва всередині країни.

Дослідження додають аргументів на користь твердження про те, що приведення вітчизняного законодавства у відповідність до вимог Угоди про державні закупівлі СОТ матиме наслідком відмову від підтримки національних товаровиробників у сфері держзакупівель у формі надання їм пріоритету перед іноземними суб'єктами господарювання, що, у свою чергу, зведе нанівець реалізацію політики імпортозаміщення за допомогою системи держзакупівель та ролі державного замовлення як одного з головних засобів державного регулювання господарської діяльності.

Аналіз законодавства щодо експортно-імпортних операцій доводить доцільність визначення особливостей господарсько-правової відповідальності у сфері ЗЕД, які полягають у тому, що: 1) суб'єктами ЗЕД, що притягуються до відповідальності державою, перш за все, є резиденти, навіть коли порушення законодавства з їх боку не відбувається; 2) встановлюється не тільки за порушення законів України, які регулюють зовнішньоекономічну і пов'язану з нею діяльність, а й за порушення своїх зобов'язань, що впливають із контрактів, на умовах і в порядку, визначених законами України та комерційними правилами зовнішньої торгівлі.

Відповідальність суб'єктів ЗЕД за порушення господарського законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність, є господарсько-правовою, і тому доцільно «майновий» вид відповідальності замінити в

законодавстві на «господарсько-правовий», маючи на увазі, що відповідальність за порушення умов зовнішньоекономічного контракту (договору) суб'єктами господарювання також є господарсько-правовою.

Крім того, необхідно закріпити положення щодо належного здійснення товарообмінної (бартерної) операції шляхом виключення з переліку підстав відповідальності проведення розрахунків для врегулювання різниці платежів за товарообмінною (бартерною) операцією шляхом встановлення дозволу перерахувати частину коштів на суму, еквівалентну вартості недопоставленої продукції (товарів), якщо різниця вартості товарів виникла через дії контрагента, дії форс-мажорних обставин або, якщо сторони не дійшли згоди щодо збалансування вартості експортованого/імпортованого товарів, крім перерахування коштів на суму, еквівалентну вартості товарів на рахунок контрагента за такою операцією.

Також потребує подальшого вдосконалення порядок застосування санкції за неповернення валютної виручки у встановлений строк шляхом звільнення резидента від сплати пені, яка була нарахована до дати прийняття позову судом, якщо у судовому порядку буде доведена вина іноземного контрагента. Пропонується внести зміни до ч. 4 ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та виключити з її змісту формулювання «...з дати прийняття позову до розгляду судом».

Окрім інституту відповідальності концептуальним напрямом є вдосконалення положень законодавства щодо суб'єктів ЗЕД. У процесі досліджень доведена необхідність розвитку положень про структурний підрозділ іноземного суб'єкта господарювання, який на практиці залишається активним учасником зовнішньоторговельних відносин, що має бути закріплено в законодавстві, для чого запропоновано внесення доповнень до ст. 55 та ст. 378 ГК України, повернувши до них абз. 3 п. 2 та абз. 2 п. 1. відповідно.

У цілях удосконалення економіко-правових підходів до поняття структурних одиниць і відокремлених підрозділів з метою усунення дискримінації українських суб'єктів господарювання й надання їм конкурентних переваг у зовнішній торгівлі пропонується визнання структурних одиниць і відокремлених підрозділів суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності, що доцільно здійснити шляхом доповнення ч. 1 ст. 3 Закону «Про ЗЕД» абзацом наступного змісту: « – *структурні одиниці та відокремлені підрозділи суб'єктів господарської діяльності України, які не є юридичними особами (філії, відділення, тощо) і мають постійне місце знаходження на території України або інших держав;*».

До того ж, пропонується удосконалити критерії визначення сутності правовідносин між структурним підрозділом і головним органом іноземного суб'єкта господарювання із зазначенням, що вони не можуть бути визначені як зовнішньоекономічні, оскільки не відповідають основним ознакам останніх, для закріплення чого запропоновано визначати правовідносини між структурними підрозділами та головними органами юридичних осіб, підпорядкованих іншій



юрисдикції, ніж українська, як організаційно-господарські з відповідним доповненням до ГК України.

Потребують удосконалення визначення у ст. 1 Закону «Про ЗЕД» поняття «експорту», з якого необхідно виключити словосполучення «або без вивезення...», що відповідає сучасним умовам регулювання і здійснення зовнішньоторговельної діяльності, і викласти цю частину у такій редакції: «Експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням цих товарів через митний кордон України». Таким саме чином пропонується визначення «імпорту» викласти у наступній редакції: «Імпорт – це продаж товару, робот, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, у тому числі виключних прав на них, з ввезенням на митну територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами», а також поняття «товарообмінна (бартерна) операція», з якого пропонується виключити слова «...роботами, послугами», які вже присутні у змісті категорії «товари», наведеної у цьому Законі.

Слід підкреслити, що абсурдною є ситуація, коли у країні з експортоорієнтованою економікою немає центрального органу державної виконавчої влади, який би опікувався питаннями зовнішньоторговельних відносин, їх моніторингом, вивченням супутніх проблем, у тому числі і правових. Саме на цей орган має бути покладений обов'язок законопроектної ініціативи щодо створення цілісного правового регулювання зовнішньої торгівлі країни, представництва інтересів країни (через існуючі посольства і консульства) на міжнародному рівні. Цим викликана необхідність аналізу компетенції органів державної влади, групування та формулювання відповідних пропозицій щодо створення центрального органу державної влади з набором відповідних функцій і обов'язків, що забезпечить реалізацію поставлених завдань, у тому числі щодо реалізації державної зовнішньоекономічної політики, завдань з нарощування об'ємів торгівлі з усіма країнами світу, освоєння перспективних ринків «нетрадиційних» торговельних партнерів України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10.04.2008 р. № 250-VI // Офіційний вісник України. – 2008. – № 31. – Ст. 960.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29 – Ст. 377.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2001 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21–22. – Ст. 144.
4. Конституційні акти Європейського Союзу. Частина I / Упорядник Г. Друзенко, за загальною редакцією Т. Качки. – К.: Видавництво «Юстиніан», 2005. – 512 с.
5. Краткий экономический словарь / [Азрилиян О. М., Калашникова О. В., Мещерякова О. В., Азрилиян А. Н.] ; под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
6. Механизм территориального самоуправления и рыночное регулирование. / Отв. ред. Г.А.Ковалева. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2009. – 67 с.
7. Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику : курс лекций / А. Я. Лившиц. – М. : Высшая школа, 2004. – 408 с.
8. Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы) : учеб. пособие / Г. В. Атаманчук. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 400 с.
9. Шамхалов Ф. Теория государственного управления : монография / Ф. Шамхалов. – М. : Экономика, 2002. – 638 с.
10. Бакуменко В. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку / В. Бакуменко, В. Князєв, Ю. Сурмін // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 11 – 27.
11. Державне управління : словник-довідник [Бакуменко В. Д., Безносенко Д. О., Варзар І.М. та ін.] ; за ред. В.М. Князєва, В.Д. Бакуменка. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 228 с.
12. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / [Битяк Ю. П., Шаповал В. М., Батанов О. В., Біла Л. Р. та ін.] ; за ред. В.Б. Авер'янова. – К. : Факт, 2003. – 384 с.
13. Цветков В.В. Державна влада і управління // Правова держава. – К., 2003. – 650 с.
14. Рябченко О. П. Зміст державного регулювання господарської діяльності / О. П. Рябченко // Право України. – 2006. – № 1. – С. 81–84.
15. Полюхович В. Характеристика та зміст господарсько-правового механізму державного регулювання фондового ринку України // Підприємство, господарство і право. – 2011. – № 5.– С. 132–134.
16. Комяков О. М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація

управління, планування та регулювання економікою» / О. М. Комяков – К., 2000. – 19 с.

17. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. Посібник / Л.І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання-Прес, 2000. – 209 с.

18. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці : монографія / М. Х. Корецький. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.

19. Господарське право України : навч. посібник / [Вишняков О. К., Мельник С. Б., Іванчук В. Б., Кульбаба В. С. та ін.] ; за ред. Н.О. Саніахметової. – Х. : Одісей, 2005. – 608 с.

20. Латинін М. А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України / М. А. Латинін // Державне управління : Теорія та практика. – 2005. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej2/txts/galuz/051maseu.pdf>.

21. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / [О. А. Беляневич, О. М. Вінник, В. С. Щербина та ін.] ; за заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. – [2-е вид., перероб. і допов.]. – К. : Юринком Інтер, 2008. – 720 с.

22. Абрамова А. А. Эффективность механизма правового регулирования: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / А. А. Абрамова. – Красноярск, 2006. – 21 с.

23. Теория государства и права: учебник для юрид. вузов и фак-ов / [С. С. Алексеев, С. И. Архипов, В. М. Корельский, В. И. Леушин и др.] ; под ред. С.С. Алексеева. – М.: БЕК, 1998. – 453 с.

24. Алексеев С. С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве / С. С. Алексеев. – М. : Юрид. Лит., 1966. – 186 с.

25. Кельман М.С. Загальна теорія держави і права: підручник / М. С. Кельман, О. Г. Мурашин. – К.: Кондор, 2006. – 477 с.

26. Загальна теорія держави і права: підручник / [М. В. Цвік, В. Д. Ткаченко, Л. Л. Богачова, С. М. Олейников та ін.] ; за ред. М. В. Цвік, В. Д. Ткаченко, О. В. Петришин. – Х. : Право, 2002. – 432 с.

27. Кравчук М. В. Теорія держави і права. Проблеми теорії держави і права: навч. пос. / М. В. Кравчук. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 247 с.

28. Сухонос В. В. Теорія держави і права : навч. пос. / В. В. Сухонос. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 536 с.

29. Рабінович П. М. Основи загальної теорії права та держави: навч. пос. / П. М. Рабінович – Х. : Консум, 2002. – 160 с.

30. Теорія держави і права: навч. пос. / [А.М. Колодій, В.В. Копейчиков, Є.Л. Лисенков та ін.] ; за заг. ред. С.Л. Лисенкова, В.В. Копейчикова. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 368 с.

31. Борисов Г. А. Теория государства и права: учебник / Г. А. Борисов. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2007 – 292 с.

32. Шабалин В. Л. Системный анализ механизма правового регулирования / В. Л. Шабалин // Советское государство и право. – 1969. – № 10. – С. 124–125.
33. Теория права и государства: учебник / Под ред. О. Ф. Скакун, Н. К. Подберезский. – Х. : Б. и., 1997. – 496 с.
34. Теория права и государства: учебник : в 2 т. / [А. Г. Бережнов, Е. А. Воротилин, А. А. Кененов, О. Э. Лейст и др.] ; под ред. М.Н. Марченко. – М. : «Зерцало-М», 2011. – Т. 2. – 516 с.
35. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
36. Сапун В. А. Теория правовых средств и механизм реализации права / В. А. Сапун. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского гуманитарного института профсоюзов, 2002. – 152 с.
37. Алексеев С. С. Теория права / С. С. Алексеев. – [2-е изд.] – М. : Издательство БЕК, 1995. – 320 с.
38. Алексеев С. С. Правовые средства: постановка проблемы, понятия, классификация / С. С. Алексеев // Советское государство и право. – 1987. – № 6. – С. 14–18.
39. Малько А. В. Правовые средства: вопросы теории и практики / А. В. Малько // Журнал российского права. – 1998. – № 8. – С. 66–77.
40. Знаменский Г. Л. Хозяйственный механизм и право / АН УССР. Ин-т экономики пром-сти; Отв. ред. В. К. Мамутов. – К. : Наук. думка, 1988. – 160 с.
41. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право / Н.Ю. Круглова. – М. : Русская деловая литература, 1997. – 608 с.
42. Бобкова А. Г. Правове забезпечення рекреаційної діяльності / А.Г. Бобкова. – Донецьк: Юго-Восток, 2000. – 308 с.
43. Пашков В.М. Господарсько-правові механізми реалізації політики держави у сфері охорони здоров'я // Засоби та механізми господарсько-правового регулювання : колективна монографія / За наук. ред. Д.В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 416 с.
44. Полухович В.І. Державне регулювання фондового ринку України: господарсько-правовий механізм: моногр. / В.І. Полухович. – К. : НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2012. – 337 с.
45. Кожух М.С., Джумагельдієва Г.Д. Господарсько-правовий механізм продовольчого забезпечення: правова сутність та структура / М. С. Кожух, Г. Д. Джумагельдієва // Вісник Академії адвокатури України. – 2013. – № 1. – С. 83–89.
46. Знаменский Г. Л. Хозяйственный механизм и право / АН УССР. Ин-т экономики пром-сти; Отв. ред. В. К. Мамутов. – К. : Наук. думка, 1988. – 160 с.
47. Кожух М.С., Джумагельдієва Г.Д. Господарсько-правовий механізм продовольчого забезпечення: правова сутність та структура / М. С. Кожух, Г. Д. Джумагельдієва // Вісник Академії адвокатури України. – 2013. – № 1. – С. 83–89.

48. Бобкова А. Г. Правове забезпечення рекреаційної діяльності / А.Г. Бобкова. – Донецьк: Юго-Восток, 2000. – 308 с.
49. Бобкова А. Г. Правове забезпечення рекреаційної діяльності / А.Г. Бобкова. – Донецьк: Юго-Восток, 2000. – 308 с.
50. Полухович В.І. Державне регулювання фондового ринку України: господарсько-правовий механізм: моногр. / В.І. Полухович. – К. : НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2012. – 337 с.
51. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : Постанова КМУ від 15.06.2006 р. № 833 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 25. – Ст.1818.
52. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : Постанова КМУ від 15.06.2006 р. № 833 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 25. – Ст. 1818.
53. Про Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.02.1995 р. № 108 (втратила чинність) // Зібрання постанов Уряду України. – 1995. – №5. – Ст.118.
54. Іваненко Л.М. Правове значення захисту прав споживачів у системі розгляду проекту Закону України «Про внутрішню торгівлю» / Л.М. Іваненко // Вісник господарського судочинства. – 2010. – № 6. – С. 124–129. – С. 124.
55. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wl.cl.rada.gov.ua/pls/zwed/webproc34?id=&pf3511=41741&pf35401=206013>
56. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 р. №1775-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст.299.
57. О внешнеэкономической деятельности: Закон Туркменистана от 19.05.1992 г. № 697-ХІІ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: О внешнеэкономической деятельности: Закон Туркменистана от 19.05.1992 г. № 697-ХІІ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=2455](http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=2455)
58. О внешнеэкономической деятельности Республики Таджикистан: Закон Республики Таджикистан от 27.12.1993 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=2287](http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=2287).
59. О внешнеэкономической деятельности Республики Таджикистан: Закон Республики Таджикистан от 27.12.1993 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=2287](http://base.spininform.ru/show_doc.fwx?rgn=2287).
60. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный Закон РФ от 08.12.2003 г. №164-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.duma.gov.ru>.

61. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный Закон РФ от 13.10.1995 г. №157-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru>.
62. Об экспортном контроле: Федеральный Закон РФ от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.garant.ru/12116419/1/#block\\_100](http://base.garant.ru/12116419/1/#block_100).
63. Кривенкова М.В. Особенности участия государства в предпринимательской деятельности международного характера // Международное публичное и частное право. – 2012. – № 3. – С. 4 – 6.
64. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Молдова от 08.06.2000 г. № 1031-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=3427](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3427).
65. О регулировании торговой деятельности: Закон Республики Казахстан от 12.04.2004 г. №544-2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.kz>.
66. Про зовнішню торгівлю: Закон Китайської Народної Республіки від 12.05.1994 р. // 10 Foreign Trade Law of the People's Republic of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chinatoday.com/>.
67. Попов А.А. Торговое право: Учеб. пособие. – Х.: Каравелла, 1999. – 308 с.
68. Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права / по изданию 1914 года / Фирма «СПАРК», 1994. – 335 с.
69. Толстая К. И. Совершенствование правового регулирования внешней торговли // Державне регулювання торгівлі в ринкових умовах: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (24–26 жовтня 2001 р., Київ) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. – К., 2001. – с. 89–91.
70. Міхеєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України: Автореф. дис...канд. юрид. наук: 12.00.11 / Інститут міжнародних відносин Київського національного ун-ту ім. Тараса Шевченка. – К., 2003. – 19 с.
71. Юшина С. І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект): Автореф. дис...канд. юрид. наук: 12.00.07 / Київський національний університет внутрішніх справ. – К., 2006. – 18 с.
72. Ашурков О. О. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічних відносин купівлі-продажу: Автореф. дис...канд. юрид. наук: 12.00.04 / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 1999. – 19 с.
73. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р.: Міжнародний документ від 14.06.1974 / ООН. – Офіційний вісник України. – 2006. – № 36.
74. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Міжнародний документ від 11.04.1980 р. / ООН. – Офіційний вісник України. – 2006. – № 15. – С. 438. – ст. 1171.

75. Типовой Закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже .  
– [Електронний ресурс] – Режим доступу: // [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/MU97397.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU97397.html).
76. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон від 24.02.1994 р. № 4002-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 25. – Ст. 198.
77. Honnold J.O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. – Deventer ect., 1987. – P. 81.
78. Про порядок надходження коштів в іноземній валюті на поточні рахунки фізичних осіб в межах України: Постанова правління Національного банку України від 13.09.2013 р. № 365 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 71. – Ст. 37.
79. Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Інструкція, затв. Постановою правління Національного банку України від 12.11.2003 р № 492. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 51. – Ст. 316.
80. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 17. – Ст. 184.
81. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
82. Щербак І. Поняття постійного представництва / І. Щербак // Правничий часопис Донецького університету. – 2004. – № 1 (11). – С. 68–74.
83. Малига В. Проблеми систематизації законодавства щодо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / В. Малига // Правничий часопис Донецького університету. – 2004. – № 1 (11). – С. 75–80.
84. Про затвердження Інструкції про порядок розгляду звернень та особистого прийому громадян у Національному банку України: Постанова правління Національного банку України від 07.11.2013 р. № 444 // Офіційний Вісник України. – 2013. – № 97. – Ст. 3591.
85. Хєда С. Особливості правового становища представництв іноземних компаній і Україні / С. Хєда // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2003. – № 5. – С. 37–39.
86. Про реєстрацію представництва: Лист Державної податкової служби України від 18.03.2013 р. № 4198/6/18-3115 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/62499.html> (станом на 20.12.2012 р.).
87. Угода між Україною і Федеративною Республікою Німеччина про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доход і майно від 03.07.1995 р. // Офіційний Вісник України. – 2008. – № 14. – Ст. 348.
88. Про затвердження Інструкції про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 18 січня 1996 р. № 30

[Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0034-96> (станом на 20.01.2013 р.).

89. Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів: Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1588 // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 3.

90. Про затвердження форм та Порядку розрахунку податкових зобов'язань з податку на прибуток нерезидентів, які провадять діяльність на території України через постійне представництво: Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2013 р. №610 // Офіційний Вісник України. – 2013. – № 57. – Ст. 2075.

91. Про громадські об'єднання: Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 1. – Ст. 1.

92. Про внесення доповнень до деяких законодавчих актів України: Закон України від 04.02.2005 р. № 2424-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 11. – Ст. 205.

93. On the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community: Council Regulation (EEC) No 696/93 of 15 March 1993, //Official Journal L 076, 30.03.93. – P. 1–11.

94. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, №15–16, №17. – Ст. 112.

95. Угода між Україною і Федеративною Республікою Німеччина про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на дохід і майно від 03.07.1995 р. // Офіційний Вісник України. – 2008. – № 14. – Ст. 348.

95 Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

96. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572.

97. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 17. – Ст. 184.

98. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р № 185/94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 40. – Ст. 364.

99. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Указ Президента України № 634/2011 31.05.2011 р. № 634/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 41. – Ст. 1666.

100. Про структуру центрального апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 30.06.2011 р. № 26 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «ЛІГА: ЗАКОН». – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME110664.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME110664.html) (станом на 20.12.2012).



101. Про департамент зовнішньоекономічної діяльності: Положення, затверджене Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 28.10.2011 р. № 180 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «ЛІГА: ЗАКОН». – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME110832.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME110832.html) (станом на 20.12.2012 р.).

102. Про департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства : Положення, затверджене Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 20 грудня 2011 р. № 377 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «ЛІГА: ЗАКОН». – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME110970.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME110970.html) (станом на 20.12.2012).

103. Про відділ торговельно-економічного співробітництва з Російською Федерацією у складі департаменту торговельно-економічного співробітництва з країнами СНД та Російською Федерацією: Положення, затверджене Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.01.2012 р. № 46 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт правової системи «Нормативні акти України (НаУ)». – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.9411.0> (станом на 20.12.2012 р.).

104. Про Департамент співробітництва з Європейським Союзом : Положення, затверджене Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.03.2012 р. № 337 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт правової системи «Нормативні акти України (НаУ)». – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.9572.0> (станом на 20.12.2012 р.).

105. Про департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту: Положення, затверджене Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.12.2011 р. № 357 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт правової системи «Нормативні акти України (НаУ)». – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.9300.2> (станом на 20.12.2012 р.).

106. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України від 24.12.2012 р. № 726/2012 // Офіційний вісник України. – 2012. – № 99. – Ст. 3998.

107. Про затвердження Положення про Міністерство доходів і зборів: Указ Президента України від 18.03.2013 р. № 141/2013.

108. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472.

109. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 р. № 2289-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33, Ст. 471.

110. Про Державну службу експортного контролю України : Указ Президента України від 08.04.2011 р. № 448 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1256.

111. Про Положення про Міністерство фінансів України : Указ Президента України від 08.04.2011 р. № 446 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст.1254.

112. Про Положення про Міністерство закордонних справ України : Указ Президента України від 06.04.2011 р. № 381/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1220.

113. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном : Указ Президента України від 08.04.2010 р. № 522/2010 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 27. – Ст. 1052.

114. Офіційний сайт МЗС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua> (станом на 20.12.2012 р.).

115. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Указ Президента України № 634/2011 31.05.2011 р. № 634/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 41. – Ст. 1666.

116. Про Положення про Міністерство закордонних справ України : Указ Президента України від 06.04.2011 р. № 381/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1220.

117. Болдирь Г.М. Розвиток взаємодії торгово-промислових палат та промислових підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Болдирь Геннадій Миколайович ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2010. – 20 с.

118. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 13. – Ст. 52.

119. Гурняк І.Л. Торгово-промислові палати у системі зовнішньоекономічних зв'язків України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Гурняк Ігор Любомирович ; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2004. – 22 с.

120. Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 12.

121. Красавцева А.В. Роль транснациональных корпораций в мирополитических процессах глобализирующегося мира : дисС. ... канд. полит. наук : 23.00.04 / Красавцева Анна Владимировна ; С.–Петербург. гос. ун-т. – С.–Петербург, 2007. – 171 с.

122. Яковенко Ю.М. Вплив транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / Ю.М. Яковенко, Т.І. Сичова // Науковий Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – 2 (5Е). – С. 298–302.

123. Пехник А.В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Пехник Андрій Володимирович ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Т., 2005. – 20 с.

124. Савицька С.О. ТНК як фактор динамізації структурних зрушень / С.О. Савицька // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2008. – Вип. 20. – С. 42–47.

125. Гонта О.І. Структуризація зовнішніх впливів на економіку регіонів України в умовах глобалізації / О.І. Гонта // Чернігівський науковий часопис. – 2011. – № 1 – С. 21–29.

126. Жаліло Я. Глобалізація та проблеми збереження економічного суверенітету України / Я. Жаліло // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 8–1. – С. 11–18.

127. Терехов, Є. М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – С. 103–113.

128. Мекшун П.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічну безпеку держави / П.В. Мекшун // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. – 2011. – Вип. 4. – С. 157–162.

129. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В.В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 250–258.

130. Люльов О.В. Вплив ТНК на світову економіку / О.В. Люльов, С.С. Плацинда // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – Т.2. – С. 106–108.

131. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко // Схід : аналітично-інформаційний журнал / Ін-т екон. промислов. НАН України ; Ін-т філософ. ім. Г.С. Сковороди НАН України ; Укр. культурологічний центр ; Запоріж. нац. ун-т. – Донецьк, 2012. – № 3 (117). – С. 59–64.

132. Медведкина Е.А. Влияние ТНК на инвестиционно-инновационную деятельность Украины в контексте глобализации / Е.А. Медведкина, Л.Х. Ассиде // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Вип. 2. – С. 220–225.

133. Карамбович І.М. ТНК у системі світового господарства / І.М. Карамбович // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 4. – С. 28–30.

134. Яковенко Ю.М. Вплив транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / Ю.М. Яковенко, Т.І. Сичова // Науковий Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – 2 (5Е). – С. 298–302.

135. Балашова О.В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку капіталу в умовах фінансової глобалізації / О.В. Балашова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 1485–1489.

136. Савицька С. О. ТНК як фактор динамізації структурних зрушень / С. О. Савицька // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2008. – Вип. 20. – С. 42–47.

137. Курнышева И. Условия инновационного развития / И. Курнышева // Экономист. – 2001. – № 7. – С. 9–18.

138. Иванова И.А. Глобализация мировых товарных рынков и ее вызовы к современной системе международных экономических отношений / И.А. Иванова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 172. –С. 161–164.

139. Кузьменко А.М. Транснаціональні корпорації як суб'єкти розвідувальної діяльності / А. М. Кузьменко // Юридичний журнал. – 2007. – № 2. – С. 68–79.

140. Иванова И.А. Глобализация мировых товарных рынков и ее вызовы к современной системе международных экономических отношений / И.А. Иванова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 172. –С. 161–164.

141. Овечкина О.А. Регулирование деятельности ТНК снова актуально // О.А. Овечкина / Управління розвитком : зб. наук. праць. – Харьков: ХНЕУ, 2012. – № 11 (132). – С. 139–142.

142. Денисова Е. Ю. Практические аспекты функционирования ТНК в глобальной экономике / Е.Ю. Денисова // Вісник Донецького національного університету. Серія «Гуманітарні науки». – 2010. – № 3. – С. 433–436.

143. Люльов О.В. Вплив ТНК на світову економіку / О.В. Люльов, С.С. Плацинда // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. — Суми : СумДУ, 2012. – Т.2. – С. 106–108.

144. Рубцева М. Ю. Особливості організації інвестиційно-виробничої діяльності ТНК в Україні / М. Ю. Рубцова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 3. – С. 57–62.

145. Мірошник А.М. Розвиток корпоративних утворень в Україні / А.М. Мірошник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 7. – С. 48–55.

146. СКМ: перелік активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/business/list/> (станом на 20.12.2012 р.).

147. СКМ: основні факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/ru/about-us/main-facts/> (станом на 20.12.2012 р.).

148. Group DF: місія та бачення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://groupdf.com/ru/about/mission-vision> (станом на 20.12.2012 р.).

149. Group DF: напрями бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://groupdf.com/ru/businesses> (станом на 20.12.2012 р.).

150. Про промислово-фінансові групи в Україні : Закон України від 21.11.1995 № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – Ст. 88.

151. Шутаева Е. А. Иностранные корпорации: сущность, направления деятельности и особенности функционирования в Украине / Е.А. Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского: науч. журн. – Симферополь : ТНУ, 1995 – С. 258–269.

152. Юсупов В. Зовнішньоекономічна політика держави: правові питання визначеності та функціонування / В. Юсупов // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №3. – С. 25–28.

153. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: 2-е вид., перероб. і допов. / за заг. ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербіни; Кол. авт.: О.А. Беянович, О.М. Вінник, В.С. Щербіна та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 720 с.

154. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Офіційний Вісник України. – 2010. – №92. – Ст. 3248.

155. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI // Офіційний вісник України. – № 32. – ст. 1175.

156. Мамутов В.К. Теневики не дремлют / В.К. Мамутов // Рабочая газета. – 2007. – №147 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iepd.dn.ua/Stat\\_08.htm](http://iepd.dn.ua/Stat_08.htm).

157. Щербак І. Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності відокремлених підрозділів підприємств / Щербак І. // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №5. – С. 54–56.

158. Загнітко О.П. Малига В.А. Усунення колізій законодавства щодо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Загнітко, В.А. Малига // Правничий часопис Донецького університету. – 2005. – № 2. – С. 60–65.

159. Модернізація господарсько-правового регулювання зовнішньоекономічних відносин (методика дослідження теми НДР) // Экономика и право. – 2008. – № 2. – С. 98–107.

160. Щербина В.С. Господарське право: Підручник/ В.С. Щербина. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.

161. Косянчук П.С. Окремі питання розмежування видів правової відповідальності за галузями права / П.С. Косянчук // Трансформація юридичної відповідальності на сучасному етапі розвитку суспільства: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 12 черв. 2008 р.). – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – С. 6–10.

162. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону про ЗЕД:

Наказ Міністерства економіки України від 17.04.2000 р. №52 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 19. – Ст.801.

163. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. // Офіційний вісник України. – 2006. – № 15. – Ст.1171.

164. Домбровська О.В. Санкції як форма вираження конституційно-правової відповідальності / О.В. Домбровська // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 6. – С. 91–97.

165. Лук'янець Д. Про правову природу адміністративно-господарських санкцій / Д. Лук'янець // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №3. – С. 10–15.

166. Вінник О.М. Господарське право: навчальний посібник. / О.М. Вінник. – [2-ге вид. зі змін. та доп.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 766 с. – С. 385, 387–389.

167. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: 2-е вид., перероб. і допов. / за заг. ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербіни; Кол. авт.: О.А. Беяневич, О.М. Вінник, В.С. Щербіна та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 720 с.

168. Терьохін С. Відповідальність за порушення комерційних контрактів / С. Терьохін // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №7. – С. 28–30. – С.29; Годэмэ Е. Общая теория обязательств / Е. Годэмэ; пер. с франц. И.Б. Новицкого. – М.: Юрид. изд., 1948. – 512с. – С. 320–322.

169. Хозяйственное право: учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 912 с.

170. Березіна О.В. Щодо визначення поняття юридичної відповідальності / О.В. Березіна // Трансформація юридичної відповідальності на сучасному етапі розвитку суспільства: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 12 черв. 2008 р.). – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – С. 10–12.

171. Хозяйственное право: учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 912 с.

172. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №5–6. – Ст. 44.

173. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: 2-е вид., перероб. і допов. / за заг. ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербіни; Кол. авт.: О.А. Беяневич, О.М. Вінник, В.С. Щербіна та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 720 с.

174. Назаренко В. Особливості укладення, виконання та відповідальності за невиконання або неналежне виконання умов договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції у сфері зовнішньоекономічної діяльності / В. Назаренко // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №12. – С. 72–76.

175. Марушко О. Міжнародний комерційний арбітражний суд: практичні аспекти захисту прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / О. Марушко // Юридичний журнал. – 2004. – №10. – С. 88–97.
176. Крупчан О. Помітний внесок у науку про міжнародний комерційний арбітраж // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №8. – С. 177.
177. Комаров В.В. Международный коммерческий арбитраж / В.В. Комаров, В.Н. Погорецкий. – Х.: Право, 2009. – 164 с.
178. Шмельова-Мата О. Арбітражна угода і заміна осіб у зобов'язанні / О. Шмельова-Мата // Юридичний журнал. – 2004. – №2. – С. 185–191.
179. Торгашин О. Актуальні аспекти становлення та розвитку міжнародного комерційного арбітражу в Україні / О. Торгашин // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – №8. – С. 91–96.
180. Торгашин О. Проблеми розгляду спорів у державних судах за наявності дійсної арбітражної угоди / О. Торгашин // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 5. – С. 92–97.
181. Юлдашев С. Третейський розгляд комерційних спорів / С. Юлдашев // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №10. – С. 26–29.
182. Мамон З. Проблеми визначення права, що підлягає застосуванню при вирішенні суперечок міжнародним комерційним арбітражем / З. Мамон // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №8. – С. 32–34.
183. Зовнішньоекономічні справи у МКАСі при ТПП України [Електронний ресурс] // Діловий Вісник. – 2009. – № 2 (177). – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2009/dv0902061.ua.html>. – С. 6.
184. Отчет Международного коммерческого суда при ТПП Украины за 2011г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ucci.org.ua/arb/icac/ru/ICA\\_Report2011.pdf](http://www.ucci.org.ua/arb/icac/ru/ICA_Report2011.pdf).
185. Коростей В.И. Трансформация хозяйственно-правовой ответственности / В.И. Коростей // Трансформація юридичної відповідальності на сучасному етапі розвитку суспільства: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 12 черв. 2008 р.). – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – С. 28–31.
186. Щербина В.С. Господарське право: Підручник/ В.С. Щербина. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
187. Ненюк Н. Пеня у сфері зовнішньоекономічної діяльності: основна характеристика, проблеми застосування та шляхи їх вирішення / Н. Ненюк // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №3. – С. 56–59.
188. Вінник О.М. Господарське право: навчальний посібник. / О.М. Вінник. – [2-ге вид. зі змін. та доп.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 766 с. – С. 385, 387–389.
189. Шевченко Н. Способы защиты субъектов хозяйствования / Н. Шевченко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №8. – С. 51–53.
190. Косяк Е.Л. Хозяйственно-правовая ответственность субъектов контрабанды как самостоятельное средство предупреждения контрабандных проявлений / Е.Л. Косяк // Правове регулювання господарських відносин в

окремих галузях економіки: напрями вдосконалення: зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень; Редкол.: Мамутов В.К. (від. ред.) та ін. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 208 с.

191. Шпомер А. Особливості господарської відповідальності у сфері економіки / А. Шпомер // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 6. – С.6–7.

192. Марченко В.Б. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.Б. Марченко, Д.В. Шаповалов. – К.: КНЕУ, 2005. – 207 с.

193. Левчук Л.Р. Господарсько-правова відповідальність підприємців за порушення на споживчому ринку: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Л.Р. Левчук. – Донецьк, 2007. – 211 с. – С.82, 91.

194. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 30. – Ст.379.

195. Поліводський О., Муді Р. Цивільно-правова відповідальність за виробництво та продаж дефектної продукції (небезпечної продукції та продукції неналежної якості), [Електронний ресурс] / Програма Європейського Союзу «Тасі» в Україні. – Режим доступу : [www.sps-info.org.ua/uploads/files/124114829.doc](http://www.sps-info.org.ua/uploads/files/124114829.doc).

196. Про практику розгляду цивільних справ за позовами про захист прав споживачів: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 12.04.1996 р. № 5 (з відпов. змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0005700-96>.

197. Про практику розгляду судами цивільних справ за позовами про відшкодування шкоди (з відповідними змінами): Постанова Пленуму Верховного Суду України від 27.03.1992 р. № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0006700-92>.

198. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-Х // Відомості Верховної Ради України. – 1984. – №51. – Ст. 1123.

199. Минюк Д. Правове поле зовнішньоекономічної діяльності: реальність, перспективи / Д. Минюк // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 11. – С. 125–127.

200. Берлач А. Теоретичні аспекти адміністративної відповідальності за порушення порядку провадження господарської діяльності / А. Берлач, Є. Фурманчук // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №7. – С. 3–5.

201. Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування: Закон України від 17.01.2002 р. № 2953-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 17. – Ст. 121.

202. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: Закон України від



20.02.2003 р. № 549-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №23. – Ст. 148.

203. Кримінальний Кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №25–26. – Ст. 131.

204. Соціально-економічне становище України за 2008 р. // Урядовий кур'єр. – 2008. – 25 верес. (№ 178). – С.6.

205. Економіка України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D%D%EA%EE%ED%EE%EC%E8%EA%E0\\_%D3%EA%F0%E0%E8%ED%FB](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D%D%EA%EE%ED%EE%EC%E8%EA%E0_%D3%EA%F0%E0%E8%ED%FB).

206. Соціально-економічне становище України за 2009 р. [Електронний ресурс] // Державна підтримка Українського експорту. – Режим доступу: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/makro\\_pokazniki/ukr/3125.html](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/3125.html).

207. В Украине разрыв между импортом и экспортом продолжает расти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newsukraine.com.ua/news/228652-v-ukraine-razryv-mezhdu-importom-i-eksportom-prodolzhaet-rasti/>.

208. Інформація про результати розгляду скарг платників податків на рішення органів державної податкової служби від 20.02.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/dodatкова-informatsiya/apelyatsii-platnikov-podatki/53703.html>.

209. Юшина С. Сучасний стан та деякі колізії правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / С. Юшина // Вісник господарського судочинства. – 2009. – №1. – С. 54–58.

210. Беседіна Т. Класифікація договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності / Т. Беседіна // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №8. – С. 33–36.

211. Макогон Ю.В. Организация и техника внешнеторговых операций: учебн. пособие / Ю.В. Макогон, Н.В. Фомичева. – Донецк: ДонНУ, 2001. – 204 с.

212. Макогон Ю.В. Организация и техника внешнеторговых операций: учебн. пособие / Ю.В. Макогон, Н.В. Фомичева. – Донецк: ДонНУ, 2001. – 204 с.

213. Ашурков О.А. Особенности правового регулирования внешнеэкономических отношений купли-продажи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / О.А. Ашурков. – Донецк, 1998. – 19 с.

214. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли / К. Шмиттгофф; пер. с англ., отв. ред. А.С. Комаров. – М.: Юрид. лит., 1993. – 511 с.

215. Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі: Указ Президента України від 05.09.2001 р. № 797/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – №37. – Ст. 1684.

216. Научный Симпозиум с международным участием «Метрология и метрологическое обеспечение» 13–17 сент. 2005 г. – Созополь, Болгария //

[Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istl.org.ua/conferenses/metrologiya-metrologicheskoe-obespechenie-2005>.

217. Поліводський О., Муді Р. Цивільно-правова відповідальність за виробництво та продаж дефектної продукції (небезпечної продукції та продукції неналежної якості), [Електронний ресурс] / Програма Європейського Союзу «Тасі» в Україні. – Режим доступу : [www.sps-info.org.ua/uploads/files/124114829.doc](http://www.sps-info.org.ua/uploads/files/124114829.doc).

218. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли / К. Шмиттгофф; пер. с англ., отв. ред. А.С. Комаров. – М.: Юрид. лит., 1993. – 511 с.

219. Мілаш В. Договірна правосуб'єктність сторін зовнішньоекономічного договору / В. Мілаш // Право України. – 2004. – №6. – С. 39–42.

220. Хахулин В.В. Приоритеты законодательного обеспечения внешнеэкономических связей субъектов хозяйствования / В.В. Хахулин // Экономика-правовые проблемы сотрудничества предприятий Украины и США: Материалы украинско-американского семинара по вопросам международного сотрудничества. – Донецк: ДонНУ, 1997. – С. 8–13.

221. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли / К. Шмиттгофф; пер. с англ., отв. ред. А.С. Комаров. – М.: Юрид. лит., 1993. – 511 с.

222. Борщ Н. Операції з давальницькою сировиною / Н. Борщ // Податки та бухгалтерський облік. – Харків: Фактор, 2003. – №18 (90). – Спецвипуск. – 52 с.

223. Соціально-економічне становище України за 2009 р. [Електроний ресурс] // Державна підтримка Українського експорту. – Режим доступу: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/makro\\_rokazniki/ukr/3125.html](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/makro_rokazniki/ukr/3125.html).

224. Хозяйственное право: учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.

225. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: 2-е вид., перероб. і допов. / за заг. ред. Г.Л. Знаменського, В.С. Щербіни; Кол. авт.: О.А. Беляневич, О.М. Вінник, В.С. Щербіна та ін. – К.: Юринком Інтер, 2008. – 720 с.

226. Шевченко Н. Способы защиты субъектов хозяйствования / Н. Шевченко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №8. – С. 51–53.

227. Хозяйственное право: учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.

228. Про порядок погашення зобов'язань перед платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 21.12.2000 р. № 2181-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 10. – Ст. 44.

229. Черешнюк В. Штрафні санкції за порушення господарських договорів / В. Черешнюк // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 7. – С. 83–87.

230. Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. А.С. Комарова. – М.: Статут, 2003. – 288 с.

231. Господарське право: навч. пос. / Л.А. Жук, І.Л. Жук, О.М. Неживець. – К.: Кондор, 2003. – 400 с.

232. Сидоренко В.В. Анализ применения антидемпинговых обязательств при осуществлении внешнеторговых сделок / В.В. Сидоренко // Законодательное обеспечение экономической политики государства и юридическое образование: матер. междунар. науч.-практ. конф. (Донецк – Святогорск, 16–17 апр. 2009 г.) / МОН Украины, Донецкий нац. ун-т; ред. кол.: А.Г. Бобкова и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – С. 202–204.

233. Сидоренко В.В. Аналіз системи органів, які ведуть антидемпінгові розслідування в Україні // Экономико-правовые исследования в XXI веке: История, современное состояние и перспективы совершенствования хозяйственного законодательства: матер. Первой науч.-практич. интернет-конференции (16–18 февраля 2009 г.). – Донецк, 2009. – С. 66–69.

234. Антидемпінгові, спеціальні та антисубсидійні розслідування в Україні // Таблица з повідомленнями в порядку опублікування їх в газеті «Урядовий кур'єр» та розміщення на сайті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=90071](http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90071).

235. Шевченко Н. Понятие административно-хозяйственных санкций / Н. Шевченко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №7. – С. 80–82.

236. Податківці Дніпропетровщини Повернули в Україну понад 50 млн. дол. (новини від 07.11.2011р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/media-tsentr/regionalni-novini/57584.html>.

237. Минюк Д. Правове поле зовнішньоекономічної діяльності: реальність, перспективи / Д. Минюк // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 11. – С. 125–127.

238. ДПА України направлено пропозиції до Міністерства економіки України щодо застосування спеціальних санкцій та попередження про можливість їх застосування [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної податкової адміністрації. – Режим доступу: [www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=127226&cat\\_id=45661](http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=127226&cat_id=45661).

239. Грищенко В. Закон України №2181. Порядок застосування санкцій податковими органами / В. Грищенко // Юридичний журнал. – 2003. – №7. – С. 93–96.

240. Ніньовська З. Практичні поради суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності / З. Ніньовська // Юридичний журнал. – 2004. – № 10. – С. 48–51.

241. Минюк Д. Юридична відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні та порядок її застосування / Д. Минюк // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 6. – С. 84–87.

242. Про ліцензування окремих видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст. 299.

243. Ніньовська З. Практичні поради суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності / З. Ніньовська // Юридичний журнал. – 2004. – № 10. – С. 48–51.
244. Угода про процедури ліцензування імпорту // Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: тексти офіційних документів / Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ. – К.: Вимір, 1998. – С. 237–244. – С. 238.
245. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 11. – Ст. 78.
246. Юшина С. Сучасний стан та деякі колізії правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / С. Юшина // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 1. – С. 54–58.
247. Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України: Постанова правління Національного банку України №484 від 14.10.2004 р. // Офіційний вісник України. – 2004. – №45. – Ст.2977.
248. Тараба Н. Поняття договору міжнародного фінансового лізингу / Н. Тараба // Підприємництво, господарства і право. – 2006. – №2. – С. 11–14.
249. Донецчина: викрито черговий конверт [Електроний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної податкової адміністрації у Донецькій області. Головні події. [Матеріали одержані по сеті Інтернет 14 квітня 2009р.]. – Режим доступу: <http://www.dpa.dn.ua>.
250. Податківці Дніпропетровщини Повернули в Україну понад 50 млн. дол. (новини від 07.11.2011р.). [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/media-tsentr/regionalni-novini/57584.html>.
251. Резниченко Т.А. Особенности правового регулирования использования векселей в расчетных операциях по внешнеэкономическим договорам / Т.А. Резниченко // Экономика и право. – 2007. – № 1. – С. 53–59.
252. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 05.04.2001р. № 2374-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №24. – Ст. 128.
253. Розенберг М. Правовое регулирование расчетов по внешнеэкономическим контрактам / М. Розенберг // Закон. –1995. – №1. – С. 86–89.
254. Ильюшенко В.Г., Зубовский Е.И., Эппель М.Л. Система безбанковского взаимозачета денежных средств / В.Г. Ильюшенко, Е.И. Зубовский, М.Л. Эппель / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, 1994. – 16 с. – С.4, 14.
255. Ненюк Н. Пеня у сфері зовнішньоекономічної діяльності: основна характеристика, проблеми застосування та шляхи їх вирішення / Н. Ненюк // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 3. – С. 56–59.

256. Про державну податкову службу в Україні: Закон України від 04.12.1990 № 509-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 6. – Ст. 37.

257. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для ВУЗов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина. – 2-е изд. – М.: Юнион, 1999. – 824 с.

258. Андросов С.М. Забезпечення виконання господарських зобов'язань у сфері банківського кредитування: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / С.М. Андросов. – Донецьк, 2008. – 18 с. – С. 6–13.

259. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія / М.М. Єрмошенко. – К.: МОН України, Київський нац. торгів.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.

260. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238.

261. Кравченко Л.М. Правові засади валютного регулювання і контролю в Україні / Л.М. Кравченко. – К.: КНТНЕУ, 2005. – 156 с.

262. Богун В. Правове регулювання розрахунків в іноземній валюті у зовнішньоекономічних відносинах: дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / В. Богун. – Донецьк, 2001. – 194 с.

263. Мовчан В. Экономический эффект от вступления Украины в ВТО // Beyond Transition. – 2007. – Октябрь-Декабрь. – С. 21.

264. Цыганков О.А. Анализ последствий вступления в ВТО для Украины / О.А. Цыганков // Известия Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. – 2012. – № 3 (75). – С. 121–124.

265. Kobouta I., Zhygaldo V., Zayika A. One year of Ukraine membership in WTO // Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre. Kyiv, 2009. – P. 19.

266. Kobouta I., Luzhanska T., Zhygaldo V. Ukraine's second year in WTO: trends in foreign trade in goods and analysis of compliance with commitments // Blue Ribbon Analytical And Advisory Centre. Kyiv, 2010. – P. 6, 8.

267. Чи потрібно Україні до СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vcourse.ua/ua/economics/ukraine-v-vto.html>.

268. Пять лет – не срок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kommersant.ua/doc/2194985>.

269. Шумилов В.М. Право ВТО и законодательство России / В.М. Шумилов // Евразийский юридический журнал. – 2013. – № 4 (59) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2237:2013-05-29-04-36-34&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1](http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=2237:2013-05-29-04-36-34&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1).

270. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998 р. № 330-XIV (із змінами станом на 4 липня 2013 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 9–10. – Ст. 65.

271. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998 р. № 331-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 12–13. – Ст. 80.

272. Текст Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535).

273. Угода про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2010. – № 48. – Ст. 1601.

274. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності від 15.04.1994 р. // Українська інвестиційна газета. – 2006. – № 29.

275. Домовленість про правила та процедури вирішення спорів від 15.04.1994 р. // Українська інвестиційна газета. – 2006. – № 29.

276. Угоди про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року // Українська інвестиційна газета. – 2006. – № 29.

277. Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі: Закон України від 30.07.2012 р. № 5193-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 408.

278. Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії: Закон України від 16.10.2012 р. № 5445-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 47. – Ст. 654.

279. Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Угоди про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угоди про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угоди про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією: Закон України від 07.12.2011 р. № 4091-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 27. – Ст. 284.

280. Решение Совета ЕЭК «Об адаптации экономик государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства к условиям Всемирной торговой организации» от 17.12.2012 г. № 119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.tsouz.ru/eek/RSEEK/RSEEK/13z/Pages/R\\_119.aspx](http://www.tsouz.ru/eek/RSEEK/RSEEK/13z/Pages/R_119.aspx).

281. Official Journal of the European Union, 1998. – L49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eur-lex.europa.eu/JOYear.do?year=7998&serie=L&textfieldW2=49&Submit=Search&\\_submit~Search&ihmlang=en](http://eur-lex.europa.eu/JOYear.do?year=7998&serie=L&textfieldW2=49&Submit=Search&_submit~Search&ihmlang=en).

282. Evans A. Falk. Law and Integration. Sweden and the European Community. Umea, 1990. – P. 163.

283. White Paper: Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union.// COM (95) 163 final. – Brussels. 3 May 1995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/white-papers/index\\_en.htm#block\\_13](http://ec.europa.eu/white-papers/index_en.htm#block_13).

284. Official Journal of the European Union, 1995. – L 311/2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:1995:311:SOM:EN:HTML>.

285. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України №1629-IV від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – Ст. 367.

286. Муравйов В. Гармонізація законодавства України з правом Європейського Союзу в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / В. Муравйов, Н. Мушак // Віче. – № 8. – 2013. – С. 12–18.

287. Сушко О. Угода про асоціацію Україна – ЄС: дороговказ реформ / О. Сушко, О. Зелінська, О. Хорольський. – К., 2012. – С. 38–41.

288. Доповідь про стан виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/document/246089185/Dopovid-2012.doc>.

289. Щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС // Голос України. – 2013. – 8 травня – С. 1, 11.

290. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535).

291. Ивантер В.В. Экспертная оценка возможных макроэкономических эффектов экономического сотрудничества Украины со странами Единого экономического пространства / В.В. Ивантер, В.М. Геец // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 9–26.

292. Залевський П. Угода про асоціацію сприймається позитивно переважною більшістю євродепутатів // Голос України. – № 171. – 2013. – С. 5.

293. Особенности происхождения и содержание правовой категории «acquis communautaire» в праве Европейского Союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/45/article-pravo2.html>.

294. Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки : брошура / за ред. О.О. Ашуркова ; НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2013. – С. 82–101.

295. Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України про надання висновку щодо відповідності Конституції України Римського Статуту Міжнародного кримінального суду (справа про Римський Статут) від 11.07.2001 р. № 3-в/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 28. – Ст. 1267.

296. Виступ Прем'єр-міністра України Миколи Азарова на Загальнонаціональному круглому столі "Об'єднаємо Україну" : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246919368&cat\\_id=244274130](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246919368&cat_id=244274130).

297. Віденська конвенція про право міжнародних договорів : Міжнародний документ від 23.05.1969 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_118](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_118).

298. Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки : брошура / за ред. О.О. Ашуркова ; НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2013. – С. 159–185.

299. Emerson M., Edwards T.H. and others “The Prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine” – Brussels: Centre for European Policy Studies, 2006, p. 106.

300. Деякі засади й принципи державного управління в країнах Європейського Союзу, що забезпечують відкритість й соціально-економічну ефективність влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=972>.

301. Дубенко Л. Троица, что норовит уничтожить Союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/forum/puls/96693>.

302. Топорнин Б.Н. Европейское право / Б. Н. Топорнин. – М.: Юристъ, 2001. – 456 с.

303. Юмашев Ю. Международно-правовые формы внешне-экономических связей ЕЭС / Ю. Юмашев. – М.: Наука, 1989. – 253 с.

304. Council Regulation (EEC) No 2658/87 of 23 July 1987 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff // Official Journal. – 1987. – L 256 – P. 1-675.

305. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров от 14.06.1983 г. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_079](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_079).

306. Council Regulation (EEC) No 918/83 of 28 March 1983 setting up a Community system of reliefs from customs duty // Official Journal. – 1983. – L 105. – P. 1–37.

307. Council Regulation (EEC) No 3060/78 of 19 December 1978 providing exemption from import duties for goods in small consignments of a non-commercial character from third countries.// Official Journal. – 1978. – L 366. – P. 1–2.

308. Council Regulation (EEC) No 3313/81 of 17 November 1981 amending Regulations (EEC) No 1544/69, (EEC) No 2780/78 and (EEC) No 3060/78 on the tariff treatment applicable to goods contained in travellers' personal luggage or sent in small consignments to private individuals // Official Journal. – 1981. – L 334. – P. 1–3.

309. Regulation No 978/2012 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 applying a scheme of generalised tariff preferences and repealing Council Regulation (EC) No 732/2008 // Official Journal. – 2012. – L 303. – P. 1–17.

310. Council Regulation (EC) No 980/2005 of 27 June 2005 applying a scheme of generalised tariff preferences// Official Journal. – 2005. – L 169. – P. 1–43.



311. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee on the function of the Community's generalised system of preferences for the ten year period from 2006-15 // Official Journal. – 2004. – C 242. – P. 3–34.

312. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code // Official Journal. – L 253. – P. 1–76.

313. Council Regulation (EEC) No 2423/88 of 11 July 1988 on protection against dumped o: countries not members of the European Economic Community // Official Journal. – 1988. – L 209. – P. 1–17.

314. Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року // Офіційний вісник України. – 2010. – № 84. – Ст. 2989.

315. Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community.// Official Journal. – 1996. – L 56. – P. 1–20.

316. Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 11 July 1990. - Electroimpex and others v Council of the European Communities. - Common commercial policy - Anti-dumping duties on imports of electric motors. - Case C-157/87 // European Court reports. – 1990. – P. I-03021.

317. Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 11 July 1990. Enital SpA v Commission and Council of the European Communities. Common commercial policy – Anti-dumping duties on imports of electric motors. Joined cases C-304/86 and C-185/87 // European Court reports. – 1990. – P. I-02939.

318. Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 5 October 1988. Technointorg v Commission and Council of the European Communities. Application for a declaration that a measure is void – Provisional anti-dumping duty and definitive anti-dumping duty on imports of certain deep-freezers originating in the Soviet Union. Joined cases 294/86 and 77/87 // European Court reports. – 1988. – P. 6077.

319. Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 22 October 1991. – Detlef Nölle, trading as «Eugen Nölle» v Hauptzollamt Bremen-Freihafen. - Reference for a preliminary ruling: Finanzgericht Bremen – Germany. – Dumping - Paint brushes - Reference country. – Case C-16/90 // European Court reports. – 1991. – P. I-05163.

320. Council Regulation (EC) No 2238/2000 of 9 October 2000 amending Regulation (EC) No 384/96 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community // Official Journal. – 2000. – L 257. – P. 2–3.

321. Council Regulation (EC) No 2026/97 of 6 October 1997 on protection against subsidized imports from countries not members of the European Community.// Official Journal. – 1997. – L 288. – P. 1–33.

322. Угода про субсидії і компенсаційні заходи // Офіційний вісник України. – 2010. – № 84. – Ст. 2989.

323. Communication from the Commission – Global Europe - Europe's trade defence instruments in a changing global economy – A Green Paper for public

consultation // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/green-papers/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/green-papers/index_en.htm).

324. Council Regulation (EC) No 3286/94 of 22 December 1994 laying down Community procedures in the field of the common commercial policy in order to ensure the exercise of the Community's rights under international trade rules, in particular those established under the auspices of the World Trade Organization. // Official Journal. – 1994. – L. 349. – P. 71–78.

325. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 4 October 2006 «Global Europe: Competing in the world» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_trade/r11022\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11022_en.htm).

326. Council Directive 98/29/EC of 7 May 1998 on harmonisation of the main provisions concerning export credit insurance for transactions with medium and long-term cover // Official Journal. – L 148. – P. 0022 – 0032.

327. Валітов С.С. Конкурентне право України: Начальний посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 432 с. – С. 12–19.

328. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №12. – Ст.64; 2005. – № 26. – Ст.348; 206. – №31 – Ст.269.

329. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478–485.

330. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478 – 485.

331. Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 05.03.2002 р. № 49-р // Офіційний вісник України. – 2002. – № 14. – Ст. 778.

332. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478–485.

333. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478–485.

334. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478–485.

335. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – №1. – С. 478–485.

336. Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 05.03.2002 р. № 49-р // Офіційний вісник України. – 2002. – № 14. – Ст. 778.

337. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции // Вісник Донецького національного університету. Сер. В. економіка та право. Вип.. 1. – 2009. – № 1. – С. 478–485.

338. Про деякі питання практики застосування конкурентного законодавства: Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 29.10.2008 р. № 04-5/247 // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 14. – С. 6–13.

339. Там, где кнут, казалось бы, бессилён...: [интервью с начальником управления уголовных дел антитрастового департамента М-ва юстиции США Скоттом Д. Хаммондом] // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2007. – № 3. – С. 60–62.

340. Віскозі В. Кіп., Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / Кіп В. Віскозі, Джон М. Вернан, Джозеф Е. Гарингтон / Наук. ред. перекл. та авт. передм. О. Кілієвич. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с. – С. 184.

341. Віскозі В. Кіп., Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / Кіп В. Віскозі, Джон М. Вернан, Джозеф Е. Гарингтон / Наук. ред. перекл. та авт. передм. О. Кілієвич. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с. – С.184.

342. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення правового захисту економічної конкуренції: Закон України від 31.05.2005 р. № 2596 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 25. – Ст. 1398.

343. Там, где кнут, казалось бы, бессилён...: [интервью с начальником управления уголовных дел антитрастового департамента М-ва юстиции США Скоттом Д. Хаммондом] // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2007. – № 3. – С. 60–62.

344. Порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції» (Порядок звільнення від відповідальності): Розпорядження Антимонопольного комітету України від 25.06.2012 р. № 399-р // Офіційний вісник України. – 2012. – №73. – Ст.2968.

345. Commission notice on immunity from fines and reduction of fine in cartel cases // Official Journal of the European Communities [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu).

346. Правила розгляду заяв і справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції (Правила розгляду справ): Затверджені розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19.04.1994 р. № 5 (із змін. та допов.) // Законодавство України у сфері захисту економічної

конкуренції: Юрид. Сбірник. 4-е видання. К: ПП «Фірма Гранмна», 2012. – С. 259–282.

347. Shingal A. Exploring foreign market access in government procurement : NCCR Trade Working Paper № 2012/08 / Anirudh Shingal // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wti.org/fileadmin/user\\_upload/nccrtrade.ch/wp6/publications/wp2012\\_8%20SHINGAL%20Exploring%20foreign%20market%20access%20in%20GP\\_March%202012-1%20final.pdf](http://www.wti.org/fileadmin/user_upload/nccrtrade.ch/wp6/publications/wp2012_8%20SHINGAL%20Exploring%20foreign%20market%20access%20in%20GP_March%202012-1%20final.pdf).

348. General overview of WTO work on government procurement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/overview\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/overview_e.htm).

349. Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ : Розпорядження КМУ від 17.12.2008 р. № 1570-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1570-2008-%D1%80>.

350. Проведення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за січень-грудень 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/fin/zakup/zakup%5Fu/zak410%5Fu.htm>.

351. Проведення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за січень-грудень 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/zakup/zakup%5Fu/zak412%5Fu.htm>.

352. Турченко О.Г. Правове регулювання державних закупівель товарів, робіт та послуг Європейського союзу (зближення законодавства України з правом ЄС) : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.11 / Турченко Ольга Григорівна. – К., 2008. – 197 с.

353. Шатковський О. Відповідність норм Закону України «Про здійснення державних закупівель» міжнародним стандартам / О. Шатковський // Юрид. газета. – 2011. – № 48. – С. 13.

354. Постникова Е. В. Государственные закупки услуг в праве Европейского Союза: общая характеристика и ключевые понятия / Е.В. Постникова // Академическое приложение к журналу Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. – 2009. – № 3. – С. 22–57.

355. Alyanak S. Public Procurement Sysytem of Turkey Full Membership of the European Union / Servet Alyanak // Public Procurement review. – 2007. – Vol 36. – Issue 203. – P. 243–263.

356. Arrowsmith S. Revision of the procedural rules and other transparency provisions of the Agreement on Government procurement / S. Arrowsmith // The WTO regime on government procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain: Cambridge University Press, 2011. – P. 285–336.

357. Anderson R. The WTO regime on government procurement: past, present and future / R. Anderson, S. Arrowsmith // The WTO regime on government

procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain : Cambridge University Press, 2011. – P. 3–58.

358. Wang P. Coverage of the WTO's Agreement on Government procurement: challenges of integrating China and other countries with a large state sector into the global trading system / Ping Wang // Journal of International Economic Law. – 2007. – Volume 10. – Issue 4. – P. 887–920.

359. Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності : Закон України від 24.05.2012 р. № 4851–VI (станом на 02.10.2012 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2013 – № 17. – Ст.148.

360. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 р. № 1682-III (станом на 02.10.2012 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – Ст. 238.

361. On the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts: Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0018:En:HTML>.

362. On coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors: Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0017:en:NOT>.

363. Thresholds in Annexes 1, 2 and 3 of Appendix 1 of the Government Procurement Agreement (expressed in SDR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/thresh\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/thresh_e.htm).

364. Ping Wang, 'China's Accession to the WTO Government Procurement Agreement-Challenges and the way forward', Journal of International Economic Law. – 2009. – 12(3). – P. 663–706. – P.671.

365. On the access of third-country goods and services to the Union's internal market in public procurement and procedures supporting negotiations on access of Union goods and services to the public procurement markets of third countries : Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council. – Brussels, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/international\\_access/COM2012\\_124\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/international_access/COM2012_124_en.pdf).

366. European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership (February 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-95\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_en.htm).

367. Messerlin P. EU public procurement market: How open are they? / Patrick Messerlin, Sebastien Miroudot // Groupe d'Economie Mondiale, Policy Brief. – 2012. – P. 1–14.

368. Берзіна С.В. «Зелені» державні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zhiva- planeta.org.ua/upload/zgz-berzina.pdf>.

369. Tukker A. Environmental Impact of Products (EIPRO) – Analysis of the life-cycle environmental impacts related to the final consumption of the EU-25 : Report. – Institute for Prospective Technological Studies (DG JRC/IPTS, European Commission). – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/environment/ipp/pdf/eipro\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/environment/ipp/pdf/eipro_report.pdf).

370. Abeele E. The reform of the EU's public procurement directives: a missed opportunity? : Working Paper 2012.11. / Éric Abeele. – Brussels : Publisher ETUI aisbl, 2012 p. – 48 p.

371. Green paper on the modernisation of EU public procurement policy Towards a more efficient European Procurement Market. 15 final. – Brussels, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0015:FIN:EN:PDF>.

372. On the promotion of clean and energy-efficient road transport vehicles : Directive 2009/33/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0033:EN:NOT>.

373. Concordia Bus Finland Oy Ab v Helsingin kaupunki and HKL-Bussiliikenne : Judgment of the Court of Justice in Case C-513/99 of 17 September 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61999CJ0513:EN:HTML>.

374. PreussenElektra AG v Schleswag AG : Judgment of the European Court of Justice in Case C-379/98 of 13 March 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61998J0379:EN:HTML>.

375. Annual Public Procurement Implementation Review 2012: Commission staff working document. – Brussels. – 9.10.2012 SWD (2012) 342 final [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/public\\_procurement/docs/implementation/20121011-staff-working-document\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/public_procurement/docs/implementation/20121011-staff-working-document_en.pdf).

376. Annual Public Procurement Implementation Review 2012: Commission staff working document. – Brussels. – 9.10.2012 SWD (2012) 342 final [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/public\\_procurement/docs/implementation/20121011-staff-working-document\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/public_procurement/docs/implementation/20121011-staff-working-document_en.pdf).

377. European Commission, DG Internal Market and Services March 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/modernising\\_rules/cross-border-procurement\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cross-border-procurement_en.pdf).

378. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

379. Брюссель и Париж объявили торговую войну Берлину 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rg-rb.de/index.php?option=com\\_rg&task=item&id=6354&Itemid=13](http://www.rg-rb.de/index.php?option=com_rg&task=item&id=6354&Itemid=13).

380. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

381. Parties and Observers to the GP [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/memobs\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm).

382. Khorana S. 'Potential accession to the WTO government procurement agreement: a case–study on India / Sangeeta Khorana, Sujitha Subramanian // Journal of International Economic Law. – 2012. – Volume 15. – Issue 1. – P. 287–309.

383. Silva V. The Revision of the WTO Agreement on Government Procurement: to what Extent Might it Contribute to the Expansion of Current Membership? / Valeria Guimaraes de Lima e Silva // Public Procurement Law Review. – 2008. – №2. – P. 61–98.

384. Anderson R. Forging a more global procurement market: issues concerning accessions to the Agreement on Government Procurement / Robert D. Anderson, Kodjio Osei–Lah // The WTO regime on government procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain : Cambridge University Press, 2011. – P. 61–91.

385. Anderson R. Assessing the value of future accessions to the WTO Agreement on Government Procurement: Some new data sources, provisional estimates, and an evaluative framework for WTO Members considering accessio / Robert D. Anderson, Anna Caroline Müller, Kodjo Osei–Lah, Philippe Pelletier // 4 Public procurement law review. – 2012. – № 4. – P. 113–138.

386. Thresholds in Annexes 1, 2 and 3 of Appendix 1 of the Government Procurement Agreement (expressed in SDR) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/thresh\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/thresh_e.htm).

387. Statistics for 2010 reported under article XIX:5 of the Agreement, Report by Japan GPA/108/Add.4 (23 February 2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/gpstat\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gpstat_e.htm).

388. Lukacs E. The economic role of SMEs in World Economy / E. Lukacs // European integration studies. – 2005. – Volume 4. – Issue 37 – P. 3–12. – P. 9.

389. Gier H. Japan's implementation of the WTO Agreement on government procurement / Jean Heilman Gier // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. – 1996. – № 17. – P. 629–657.

390. Gier H. Japan's implementation of the WTO Agreement on government procurement / Jean Heilman Gier // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. – 1996. – № 17. – P. 629–657.

391. Yang J. Expansion of the Government Procurement Agreement: Time to Concentrate on Depth as well as Width / Junsok Yang // Journal of East Asian Economic Integration. – 2012. – Volume 16. – Issue 4. – P. 363–394. – P. 378.

392. External public procurement initiative – guide. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eubusiness.com/topics/trade/procurement-3>.

393. Issues and tensions in public procurement of ‘green innovation’: a cross-country study: Final report Geneva. – 2011. – P.1–59.

394. Law Concerning the Promotion of Procurement of Eco-friendly Goods and Services by the State and Other Entities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.env.go.jp/en/laws/policy/green/1.pdf>.

395. The Law Concerning the Promotion of Contracts Considering Reduction of Emissions of Greenhouse Gases and Others by the State and Other Entities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.env.go.jp/en/laws/policy/green/contract.html>.

396. Basic policy on promoting green purchasing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.env.go.jp/en/laws/policy/green/2.pdf>.

397. Lo C. The benefits for developing countries of accession to the Agreement on Government Procurement: the case of Chinese Taipei / Chang-fa Lo // The WTO regime on government procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain : Cambridge University Press, 2011. – P. 140–148.

398. Lo C. The benefits for developing countries of accession to the Agreement on Government Procurement: the case of Chinese Taipei / Chang-fa Lo // The WTO regime on government procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain : Cambridge University Press, 2011. – P. 140–148.

399. Про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти : Постанова КМУ від 28.03.2008 р. № 274 (втратила чинність) // Офіційний вісник України. – 2008. – № 25. – Ст. 793.

400. Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : Постанова КМУ від 17.10.2008 р. № 921 (втратила чинність) // Офіційний вісник України. – 2008. – № 80. – Ст. 2692.

401. Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження : Постанова КМУ від 04.06.1996 р. № 611 (втратила чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/611-96-%D0%BF/card6#Public>.

402. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : Закон України від 22.02.2000 р. № 1490-III (втратив чинність) // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 20. – Ст. 148.

403. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. : Постанова КМУ від 27.02.2013 р. № 187 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 24. – Ст. 807.

404. Про внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» (щодо розгляду та оцінки пропозицій конкурсних торгів) : Проект Закону № 2091 від 24.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=45548](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45548).



405. Про внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» (щодо економічної підтримки вітчизняних підприємств) : Проект Закону № 9623 від 20.12.2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?id=&pf3511=42152](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=42152).

406. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пріоритетності державних закупівель окремої сільськогосподарської продукції у фізичних осіб–виробників : Проект Закону № 2786 від 11.04.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?id=&pf3511=46588](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=46588).

407. On potentially trade–restrictive measures : Tenth report of European Commission 1 May 2012 – 31 May 2013. – 189 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/ september/tradoc\\_151703.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/ september/tradoc_151703.pdf).

408. Про внесення зміни до статті 16 Закону України "Про здійснення державних закупівель" щодо приведення чинного законодавства у відповідність до Конституції України та Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ : Проект Закону № 2247а від 06.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=47292](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47292).

409. Подцерковний О. Правовая природа отношений в сфере государственного заказа / О. Подцерковный // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №5. – С.8–11. – С.8.

410. Кіндзерський Ю. Державна контрактна система в моделі держави–підприємця: засади формування в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – №9. – С. 8 – 13. – С.8.

411. Про засади зовнішньоекономічної політики України на середньостроковий та довгостроковий періоди : Розпорядження КМУ від 27.06.2012 р. № 413-р // Урядовий кур'єр. – 2012. – №136.

412. Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб : Закон України від 22.12.1995 р. № 493/95-ВР (станом на 16.10.2012 р.) // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 3. – Ст. 9.

413. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Фридрих Лист // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://samoderjavie.ru/list>.

414. Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб на 2012 рік : Постанова КМУ від 01.08.2012 р. № 689 // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 151.

415. Wang P. Coverage of the WTO's Agreement on Government procurement: challenges of integrating China and other countries with a large state sector into the global trading system / Ping Wang // Journal of International Economic Law. – 2007. – Volume 10. – Issue 4. – P. 887–920.

416. Anderson R. The coverage negotiations under the Agreement on Government Procurement: context, mandate, process and prospects / R. Anderson, O. Kodjo // The WTO regime on government procurement: Challenges and Reforms. – Great Britain : Cambridge University Press, 2011. – P. 149–174.

417. EU, Annex 3 Utilities which procure in accordance with the provisions of this Agreement, Note 6 to Annex 3, GPA/113, 2 April 2012; Iceland, Annex 3 Other entities (Utilities), Note 6 to Annex 3, GPA/113, 2 April 2012.

418. The Republic of Korea, Annex 7 General Notes, GPA/113, 2 April 2012.

419. Canada, Annex 3 Government enterprises, Note 3 to Annex 3, GPA/113, 2 April 2012.

420. On the access of third-country goods and services to the Union's internal market in public procurement and procedures supporting negotiations on access of Union goods and services to the public procurement markets of third countries : Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council. - Brussels, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/international\\_access/CO M2012\\_124\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/international_access/CO M2012_124_en.pdf).

421. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України "Про здійснення державних закупівель» щодо сприяння підприємствам громадських організацій інвалідів при участі у закупівлі товарів, робіт і послуг від 05.07.2013 р. : Пояснювальна записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=47858](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47858).

422. Аналіз впливу регуляторного акта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=2543826220982EAE636C443FC7F49886art\\_id=144924&cat\\_id=102036](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=2543826220982EAE636C443FC7F49886art_id=144924&cat_id=102036).

423. Про внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» щодо сприяння підприємствам громадських організацій інвалідів при участі у закупівлі товарів, робіт і послуг : Проект Закону № 2565а від 08.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=47858](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47858).

424. Договір про зону вільної торгівлі СНД від 18.10.2011 р. // Офіційний вісник України. – 2012. – № 72. – Ст. 2933.

425. Конвенція про спрощення формальностей у торгівлі товарами від 25.06.2003 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987\\_012/](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987_012/).

426. Конвенция об общей транзитной процедуре от 25.03.1987 г. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gov.cap.ru/home/43/ead/конвенции.doc>.

427. Кондратов Д. Торгово-экономическое сотрудничество на пространстве СНГ: возможности расширения / Д. Кондратов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 5. – С. 50–64.

428. Шумский Н. Зона свободной торговли в СНГ: формирование и перспективы развития / Н. Шумский // Общество и экономика. – 2011. – № 10. – С. 111–124.

429. О ходе реализации положений Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года: Решение Экономического совета Содружества

Независимых Государств от 18.06.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=3905>.

430. Практична реалізація вільної торгівлі // Урядовий кур'єр. – 5 липня 2013 р. – № 118.

431. Декларация глав государств – участников Содружества Независимых Государств о дальнейшем развитии всестороннего сотрудничества: Решение Совета глав государств СНГ «О Декларации глав государств – участников Содружества Независимых Государств о дальнейшем развитии всестороннего сотрудничества» от 05.12.2012 г., город Ашхабад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/news.php?id=1094>.

432. Довідка про ратифікацію документів і виконання внутрішньодержавних процедур по документах, прийнятим Радою глав держав, Радою глав урядів і Економічною радою Співдружності Незалежних Держав (станом на 15.01.2008 р.).

433. Про ратифікацію Угоди про створення Співдружності Незалежних Держав: Постанова Верховної Ради України від 10.12.1991 р. № 1958-XII // Голос України. – 1991. – № 239.

434. Про ратифікацію Угоди про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності: Постанова Верховної Ради України від 19.12.1992 р. № 2889-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 9. – Ст. 66.

435. Решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств о принятии Устава Содружества Независимых Государств и рекомендации его для ратификации от 22.01.1993 г. // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». – 1993 р. – № 1.

436. Про ратифікацію Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав: Закон України від 14.03.1995 р. № 100/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 15. – Ст. 101.

437. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації: Закон України від 13.07.1999 р. № 921-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 36. – Ст. 323.

438. Про ратифікацію Угоди про принципи справляння непрямих податків під час експорту та імпорту товарів (робіт, послуг) між державами - учасницями Співдружності Незалежних Держав: Закон України від 20.04.2000 р. № 1690-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 31. – Ст. 245.

439. Про затвердження Угоди про технічні бар'єри в зоні вільної торгівлі: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.05.2006 р. № 783 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 22. – Ст. 1654.

440. Про ратифікацію Договору про проведення узгодженої антимонопольної політики: Закон України від 16.01.2003 р. № 449-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 14. – Ст. 100.

441. Про ратифікацію Угоди про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах: Закон України від 15.12.1999 р. № 1301-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 1. – Ст. 6.

442. Про ратифікацію Угоди про Правила визначення походження товарів країн, що розвиваються, при наданні тарифних преференцій у рамках Загальної системи преференцій: Закон України від 22.11.2002 р. № 243-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 3. – Ст. 18.

443. Про ратифікацію Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності: Закон України від 21.12.2011 р. № 4211-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 30. – Ст. 355.

444. Про затвердження Гірничої хартії держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.11.1997 р. № 1306.

445. Соглашение о регулировании поставок некоторых видов стальных труб, происходящих из Украины, на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации от 23.09.2011 г. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 84. – Ст. 3100.

446. Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение о регулировании поставок некоторых видов стальных труб, происходящих из Украины, на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации от 31.12.2012 г. // Офіційний вісник України. – 2013. – № 31. – Ст. 1121.

447. Тарифная политика железных дорог государств - участников Содружества Независимых Государств на перевозки грузов в международном сообщении на 2013 фрахтовый год от 02.11.2012 г. // Вісник Міністерства інфраструктури України. – 2013. – № 1.

448. Про Тарифну політику Залізниць держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав на перевезення вантажів у міжнародному сполученні на 2013 фрахтовий рік: Наказ Міністерства інфраструктури України від 26.11.2012 р. № 703 // Офіційний вісник України. – 2012. – № 97. – Ст. 3932.

449. Про розгляд проекту Угоди: Рішення Науково-технічної ради Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства Україна від 20.12.2012 р. № 259 // Інформаційний бюлетень Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 2013. – № 1.

450. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про вільну торгівлю: Закон України від 23.04.1996 р. № 133/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 24. – Ст. 93.

451. Про ратифікацію Протоколу про внесення змін і доповнень до Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю від 29.12.1994 р.: Закон України від 14.12.2005 р. № 3195-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 12. – Ст. 107.

452. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю: Закон України від 04.11.1995 р. № 426/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 43. – Ст. 312.

453. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Вірменія про вільну торгівлю: Закон України від 05.05.1996 р. № 167/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 26. – Ст. 118.

454. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю: Закон України від 02.10.1998 р. № 155-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 45. – Ст. 275.

455. Про ратифікацію Протоколу про вилучення з режиму вільної торгівлі до Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю від 17.09.1994 р.: Закон України від 02.10.1998 р. № 156-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 45. – Ст. 276.

456. Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про вільну торгівлю: Закон України від 11.07.2002 р. № 110-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 41. – Ст. 297.

457. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю: Закон України від 09.12.1997 р. № 705/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 14. – Ст. 58.

458. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю: Закон України від 12.07.1996 р. № 335/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 44. – Ст. 223.

459. Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь про вільну торгівлю та Протоколу між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь про вилучення з режиму вільної торгівлі до Угоди між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь про вільну торгівлю від 17.12.1992 р.: Закон України від 19.03.1999 р. № 531-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 18. – Ст. 150.

460. Про затвердження Угоди між Урядом України і Урядом Російської Федерації про реалізацію режиму вільної торгівлі: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.04.1995 р. № 294.

461. Решение Межгоссовета ЕврАзЭС (Высший орган Таможенного союза) на уровне глав государств «Об учете международных обязательств государств – членов таможенного союза в рамках ЕврАзЭС при принятии решений органами таможенного союза» от 05.07.2010 р. № 56.

462. Про ратифікацію Угоди між Україною та Російською Федерацією з питань перебування Чорноморського флоту Російської Федерації на території

України: Закон України 27.04.2010 р. № 2153-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 21. – Ст. 222.

463. Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі: Закон України від 30.07.2012 р. № 5193-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 408.

464. Про затвердження Національного плану заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.05.2013 р. № 294-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 94.

465. Про ратифікацію Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав: Закон України від 06.07.2011 р. № 3592-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12–13. – Ст. 79.

466. Дело № 1-7/2-2013 по заявлению публичного акционерного общества «Новокраматорский машиностроительный завод» об оспаривании Решения КТС от 09.12.2011 г. № 904 от 24.06.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx>.

467. Регламент Суда Евразийского экономического сообщества по рассмотрению обращений хозяйствующих субъектов (утвержден решением Суда Евразийского экономического сообщества от 22.05.2012 г. № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx>.

468. Питання добору кандидатів для призначення представниками від України до комісії експертів із вирішення спорів у рамках Договору про зону вільної торгівлі: Указ Президента України від 12.06.2013 р. № 330/2013 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 46. – Ст. 1636.

469. Питання проведення конкурсу з добору кандидатів для призначення представниками від України до комісії експертів із вирішення спорів у рамках Договору про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 р. № 555 (станом на 20.08.2013 р. Постанова не набула чинності) // Ліга.

470. Про ратифікацію Угоди про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав: Закон України від 06.07.2011 р. № 3592-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12–13. – Ст. 79.

471. Про денонсацію Угоди про єдину Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності Співдружності Незалежних Держав: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.1999 р. № 2073 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 46. – Ст. 2266.

472. Концепция дальнейшего развития Содружества Независимых Государств, утверждена Решением Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 05.10.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-cis.info/index.php?id=707>.

473. Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утверждена Решением Совета глав

правительств Содружества Независимых Государств от 14.11.2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=2533>.

474. Об Аналитическом докладе «Итоги деятельности СНГ за 20 лет и задачи на перспективу»: Протокольное решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 03.09.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=3147>.

475. Информация о ходе работы по поэтапной отмене ограничений во взаимной торговле государств – участников СНГ. Интернет-портал СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-cis.info/index.php?id=323>.

476. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України від 12.03.2013 р. № 128/2013 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 21. – Ст. 700.

477. Про затвердження Національного плану заходів з реалізації другого етапу (2012–2015 рр.) Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.05.2013 р. № 294-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 94.

478. План мероприятий по реализации второго этапа (2012–2015 годы) Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утвержден Решением Совета глав правительств СНГ от 18.10.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=3185>.

479. Про схвалення Національного плану заходів з реалізації першого етапу (2009–2011 рр.) Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.03.2011 р. № 181-р // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 88.

480. Про утворення Координаційного центру з питань виконання Міждержавної програми інноваційного співробітництва держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2013 р. № 326 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 36. – Ст. 1266.

481. Про делегацію Уряду України для участі у переговорах у рамках Співдружності Незалежних Держав щодо підготовки проекту Угоди про вільну торгівлю послугами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.05.2013 р. № 321-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 109.

482. Про представника України в Економічній раді Співдружності Незалежних Держав: Розпорядження Президента України від 08.04.2013 р. № 141/2013-рп // Офіційний вісник Президента України. – 2013. – № 11. – Ст. 379.

483. Про призначення Національного координатора України з питань співробітництва в рамках Співдружності Незалежних Держав: Розпорядження

Президента України від 08.04.2013 р. № 142/2013-рп // Офіційний вісник Президента України. – 2013. – № 11. – Ст. 380.

484. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mec.gov.md/docs\\_news/soglashenie-o-torgovle-uslugami-gosudarstv-uchastnikov-sodruzhestva-nezavisimiyh-gosudarstv.doc](http://www.mec.gov.md/docs_news/soglashenie-o-torgovle-uslugami-gosudarstv-uchastnikov-sodruzhestva-nezavisimiyh-gosudarstv.doc).

485. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10.04.2008 р. № 250-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 23. – Ст. 213.

486. Могилевский Р. Внешняя торговля стран СНГ / Р. Могилевский, И. Точицкая // Эковест. – 2004. – № 4. – С. 593–613.

487. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 36–37. – Ст. 242.

488. Чуб В. Наукові засади використання природних ресурсів України в умовах екологічних обмежень // Голос України. – 2013. – № 161 (5661). – С. 9.

489. Каширкина А.А., Морозов А.Н. Международно-правовые модели Европейского Союза и Таможенного союза: сравнительный анализ: монография / отв. ред. А.Я. Капустин. – М.: Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ; Юридическая фирма «Контакт», 2012. – 368 с.

490. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2411-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 527.

491. Мишальченко, Ю.В. Роль Евразийского экономического сообщества в европейских интеграционных процессах / Ю.В. Мишальченко // Национальная государственность и европейские интеграционные процессы: В 2 т. Т. 2. Проблемы унификации законодательства в Содружестве Независимых Государств и Европейском союзе: Сб. науч. тр. Минск: Изд. центр БГУ, 2008.

492. Ілларіонов, О.Ю. Правове забезпечення економічних інтересів України у взаємовідносинах із державами СНД (Розділ 5). В кн.: Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення : монографія / за ред. О.О. Ашуркова ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 406 с.

493. О формировании таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества: Решение Межгосударственного совета ЕвразЭС (на уровне глав правительств) № 421, принятое на 23-ем заседании 09.06.2009 г., г. Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/mezhgossovet/measure/12>.

494. О формировании правовой базы таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества: Решение Межгосударственного совета ЕвразЭС (на уровне глав правительств) от 25.01.2008 г. № 2, г. Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/78>.

495. Соглашение государств-членов Таможенного союза об устранении технических барьеров во взаимной торговле с государствами-участниками



Содружества Независимых Государств, не являющимися государствами-членами Таможенного союза. Проект от 29.12.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/569>.

496. Договор о Комиссии таможенного союза от 06.10.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/74>.

497. О Плане действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 19.12.2009 г. № 35 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/220>.

498. О вступлении в силу международных договоров, формирующих Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: Решение от 19.10.2011 г. № 100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/583>.

499. Договор о Евразийской экономической комиссии от 18.11.2011 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/Documents/Договор%20о%20ЕЭК.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/Documents/Договор%20о%20ЕЭК.pdf).

500. Регламент работы Евразийской экономической комиссии / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/Documents/P\\_Reshenie\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/Documents/P_Reshenie_1.pdf).

501. Соглашение о согласованной макроэкономической политике, подписанное государствами-членами Таможенного союза и Единого экономического пространства 09.12.2010 г. (вступило в силу 01.01.2012 г.) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/Documents/Соглашение%20о%20согласованной%20макроэкономической%20политике.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/Documents/Соглашение%20о%20согласованной%20макроэкономической%20политике.pdf).

502. Информация о ходе реализации Соглашения о согласованной макроэкономической политике от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/SiteAssets/Информация%20о%20ходе%20реализации%20Соглашения\\_3%20кв.2013.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/Информация%20о%20ходе%20реализации%20Соглашения_3%20кв.2013.pdf).

503. Соглашение о торговле услугами и инвестиций в государствах – участниках Единого экономического пространства от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/regtorg/Documents/Соглашение%20о%20торговле%20услугами%20и%20инвестициях.pdf>.

504. Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств от 19.11.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим

доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/tm/Pages/sogl2.aspx>

505. Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей от 19.11.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/tm/Pages/sogl1.aspx>.

506. Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/intelsobs/Documents/Соглашение%20интелсобственность.pdf>.

507. Соглашение о едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов таможенного союза от 21.05.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3047&print=1](http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3047&print=1).

508. О Регламенте взаимодействия таможенных органов государств-членов таможенного союза по вопросам ведения единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности: Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. № 290 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=829&print=1](http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=829&print=1).

509. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EECDocs/635049918415350299.pdf>.

510. Соглашение об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) от 20.05.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2683&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2683&print=1).

511. Протокол о порядке обмена информацией, связанной с уплатой ввозных таможенных пошлин от 19.10.2011 г., утвержденный Решениями Межгосударственного Совета от 21.05.2010 г. № 42 и от 19.10.2011 г. № 95 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/SiteAssets/Протокол%20об%20информобмене.pdf>.

512. Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 25.01.2008 г., введено в действие Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от

25.01.2008 г. № 2 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/Sogl\\_kosvnl\\_250108.aspx](http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/Sogl_kosvnl_250108.aspx).

513. Протокол о внесении изменений в Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе от 25.01.2008 г., утвержден Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 11.02.2009 г. № 26 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2783&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2783&print=1).

514. Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе, принят Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 11.02.2009 г. № 26 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2779&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2779&print=1).

515. Винницкий, Д.В. Влияние международной договорно-правовой базы таможенного союза и ЕЭП на применение норм российского бюджетного права / Д.В. Винницкий // Евразийский юридический журнал. – 2012. – № 8 (51). – С. 27–30.

516. Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=4260&print=1>.

517. Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства от 09.12.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_agroprom/Documents/1%20Соглашение%20о%20единых%20правилах%20государственной%20поддержки%20сельского%20хозяйства.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/Documents/1%20Соглашение%20о%20единых%20правилах%20государственной%20поддержки%20сельского%20хозяйства.pdf).

518. Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, одобрена Решением Высшего Евразийского экономического Совета от 29.05.2013 г. № 35 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_agroprom/Documents/2%20Концепция%20согласованной%20\(скоординированной\)%20агропромышленной%20политики%20государств.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/Documents/2%20Концепция%20согласованной%20(скоординированной)%20агропромышленной%20политики%20государств.pdf).

519. Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, утвержден Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. –

Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx>.

520. Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25.01.2008 г. (в ред. от 18.10.2011 г.) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/1\\_Basic\\_Agreement\\_25.01.2008\\_consolidated.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/1_Basic_Agreement_25.01.2008_consolidated.pdf).

521. Соглашение о порядке применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в течение переходного периода от 19.11.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/2\\_Transitional\\_Agreement\\_19.11.2010.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/2_Transitional_Agreement_19.11.2010.pdf).

522. О некоторых вопросах применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер на ЕТТ ТС: Решение Коллегии ЕЭК от 07.03.2012 г. № 1 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/3\\_EEC\\_Decision\\_N1\\_07.03.2012.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/3_EEC_Decision_N1_07.03.2012.pdf).

523. О некоторых вопросах защиты внутреннего рынка: Решение Коллегии ЕЭК от 16.05.2012 г. № 44 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/4\\_EEC\\_Decision\\_N44\\_16.05.2012.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/4_EEC_Decision_N44_16.05.2012.pdf).

524. Регламент принятия решений и подготовки проектов решений ЕЭК по вопросам специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, утвержден Решением Коллегии ЕЭК от 07.03.2012 г. № 1 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/6\\_EEC\\_Procedures\\_Decision\\_Making.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/6_EEC_Procedures_Decision_Making.pdf).

525. Протокол о порядке предоставления органу, проводящему расследования, сведений, содержащих в том числе конфиденциальную информацию, для целей расследований от 19.11.2010 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/7\\_Protocol\\_Provision\\_Information.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Documents/7_Protocol_Provision_Information.pdf).

526. Методические рекомендации по подготовке заявления о применении антидемпинговой, специальной защитной или компенсационной меры / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/recomendacii/Pages/default.aspx>.

527. Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки: брошура / за ред. О.О. Ашуркова; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2013. – 186 с.

528. Единая система тарифных преференций: нормативно-правовая база / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/commonSystem/Pages/normatBaza.aspx>.

529. Ограничительные меры, применяемые к товарам государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства третьими странами / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/dostup.aspx>.

530. Соглашение о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25.01.2008 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav\\_proish/Documents/Единые%20правила.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav_proish/Documents/Единые%20правила.pdf).

531. Соглашение о правилах определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран от 12.12.2008 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav\\_proish/Documents/ЕСТП%20ТС.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav_proish/Documents/ЕСТП%20ТС.pdf).

532. Соглашение о правилах определения страны происхождения товаров в содружестве независимых государств от 20.12.2009 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav\\_proish/Documents/Правила%20СНГ%202009.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav_proish/Documents/Правила%20СНГ%202009.pdf).

533. Правила определения страны происхождения товаров происходящих из Российской Федерации и Республики Сербии: Приложение № 3 к Протоколу между Правительством РФ и Республики Сербия об изъятиях из режима свободной торговли и Правилах определения страны происхождения к Соглашению от 28.08.2000 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav\\_proish/Documents/Правила%20Сербия%202011.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/prav_proish/Documents/Правила%20Сербия%202011.pdf).

534. Единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза, утвержденный Решением Комиссии Таможенного союза от 28.01.2011 г. № 526 (в ред. Решения Совета ЕЭК от 23.11.2012 г. № 102) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptexreg/tr/Documents/Ed%20perech%20new.pdf>.

535. План разработки технических регламентов Таможенного союза на 2012–2013 гг., утвержден Решением Совета ЕЭК от 23.11.2012 г. № 103 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P\\_103.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P_103.pdf)

536. Положение о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены технического регламента Таможенного союза, утвержденное Решением Совета ЕЭК от 20.06.2012 г. № 48 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P\\_48.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P_48.pdf)

537. Рекомендации по типовой структуре технического регламента Евразийского экономического сообщества, утверждены Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 28.11.2006 г. № 321 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/Типовая%20структура%20ТР.pdf>.

538. Положение о порядке применения типовых схем оценки (подтверждения) соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза, утверждено Решением Комиссии Таможенного союза от 07.04.2011 г. № 621 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P\\_621.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/P_621.pdf).

539. Положение о порядке разработки и утверждения перечней международных и региональных стандартов, а в случае их отсутствия – национальных (государственных) стандартов государств – членов Таможенного союза, обеспечивающих соблюдение требований технического регламента Таможенного союза и необходимых для осуществления оценки (подтверждения) соответствия, утверждено Решением Коллегии ЕЭК от 25.12.2012 г. № 306 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3845&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3845&print=1).

540. Единый знак обращения продукции на рынке государств - членов Таможенного союза, утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 15.07.2011 г. № 711 (с изменениями от 23.09.2011 г. № 800) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptechreg/tr/Documents/ЕАС.pdf>.

541. Положение о едином знаке обращения продукции на рынке государств-членов Таможенного союза утвержден Решением Комиссии

Таможенного союза от 15.07.2011 г. № 711 (с изменениями от 23.09.2011 г. № 800) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/deptexreg/tr/Documents/PologenieEAC.pdf>.

542. Положение о порядке ввоза на таможенную территорию Таможенного союза продукции (товаров), в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза, утверждено Решением Коллегии ЕЭК от 25.12.2012 г. № 294 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3818&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3818&print=1).

543. Методические рекомендации по проведению метрологической экспертизы проекта технического регламента Таможенного союза, утверждены Рекомендацией Коллегии ЕЭК от 25.12.2012 г. № 6 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3847&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3847&print=1).

544. Соглашение Таможенного союза по санитарным мерам от 11.12.2009 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/depsanmer/Documents/Соглашение%20по%20санитарным%20мерам.pdf>.

545. Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Таможенного союза, утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 28.05.2010 г. № 299 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/depsanmer/regulation/Pages/Санитарные-меры.aspx>.

546. Соглашение о карантине растений от 11.12.2009 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/depsanmer/regulation/Documents/Соглашение%20о%20карантине%20растений.pdf>.

547. Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной территории таможенного союза, утверждено Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. № 318 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/techreg/depsanmer/fitosanit/Documents/Пр.3%20Положение%20о%20порядке.pdf>.

548. Соглашение Таможенного союза по ветеринарно-санитарным мерам от 11.12.2009 г. / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/depsanmer/regulation/Documents/Soglashenievet.pdf>.

549. Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю (надзору), утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. № 317 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/depsanmer/regulation/Documents/Пр.1%20Единый%20перечень%20тов.pdf>.

550. Единые ветеринарные (ветеринарно- санитарные) требования, предъявляемые к товарам, подлежащим ветеринарному контролю (надзору), утверждены Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. № 317 (в ред. от 10.12.2013 г.) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/depsanmer/regulation/Documents/Ед.вет.треб.%20с%20измен.%2010.12.13.pdf>.

551. Положение о едином порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб товаров (продукции), подлежащих ветеринарному контролю (надзору) от 18.10.2011 г. № 834 / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/depsanmer/vetsanmeri/Documents/Pologonie%20o%20proverkah.pdf>.

552. Положение о едином порядке осуществления ветеринарного контроля на таможенной границе таможенного союза и на таможенной территории Таможенного союза, утверждено Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 г. № 317 (в ред. от 12.10.2012 г.) / Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/depsanmer/regulation/Documents/Pologokontrole.pdf>.

553. Об информационно-справочном перечне пунктов пропуска через внешнюю границу Таможенного союза: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 28.06.2012 г. № 96 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=147&print=1>.

554. О закреплении за членами Коллегии и департаментами Евразийской экономической комиссии соглашений, формирующих договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства, в отношении которых будет осуществляться мониторинг хода их реализации: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 12.04.2012 г. № 28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=229&print=1>.



555. О реализации Соглашения о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий от 09.12.2010 г.: Решение Коллегии ЕЭК от 05.02.2013 г. № 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3923&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3923&print=1).

556. Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов РБ, РК, РФ от 09.12.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/energ/Documents/Соглашение%20о%20порядке%20организации,%20управления,%20функционирования%20и%20развития%20общих%20рынков%20нефти%20и%20нефтепродуктов%20РБ,%20РК,%20РФ.pdf>.

557. Соглашение о правилах доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа от 09.12.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/energ/Documents/Соглашение%20о%20правилах%20доступа%20к%20услугам%20субъектов%20естественных%20монополий%20в%20сфере%20транспортировки%20газа.pdf>.

558. Соглашение об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики от 19.11.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/energ/Documents/Соглашение%20об%20обеспечении%20доступа%20к%20услугам%20естественных%20монополий%20в%20сфере%20электроэнергетики.pdf>.

559. Соглашение о совместной разработке топливно-энергетического баланса государств-членов Евразийского экономического сообщества от 27.09.2005 г. (на уровне Правительств государств-членов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/energ/balans/Documents/Соглашение%20по%20балансам%20ЕврАзЭС.pdf>.

560. Регламент Суда Евразийского экономического сообщества по рассмотрению обращений хозяйствующих субъектов (утвержден решением Суда Евразийского экономического сообщества от 22.05.2012 г. № 12) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx?ddb=%D0%A0%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0+%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%90%D0%B7%D0%AD%D0%A1%3b&db=%D0%A0%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0+%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%90%D0%B7%D0%AD%D0%A1%7c70c58aa1-f69c-4a90-a577-7148c99e57d3&qt=Equal&pt=tree&search=1&page=1&ismain=1&hd=1>.

561. Регламент Суду Євразійського економічного співтовариства (затверджений Рішенням Суду Євразійського економічного співтовариства від 12.07.2012 р. № 21) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/default.aspx?ddb=%D0%A0%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0+%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%90%D0%B7%D0%AD%D0%A1%3b&db=%D0%A0%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0+%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%90%D0%B7%D0%AD%D0%A1%7c70c58aa1-f69c-4a90-a577-7148c99e57d3&qt=Equal&pt=tree&search=1&page=1&ismain=1&hd=1>.

562. Кириленко, В.П. Развитие институционального механизма Евразийского экономического сообщества: Международный-правовой аспект / В.П. Кириленко, Ю.В. Мишальченко // Правоведение. – 2003. – № 5. – С. 179–197.

563. Концепция создания Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза, разработанная на основе Решения Комиссии Таможенного союза «О разработке комплекса мероприятий по созданию интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли» от 25.06.2009 г. № 61 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vch.ru/ts/P\\_470\\_2.pdf](http://www.vch.ru/ts/P_470_2.pdf).

564. Цедилина Е. Стратегическая дилемма Армении / Е. Цедилина // Россия и новые государства Евразии. – 2013. – II квартал. – С. 17–28.

565. Молдаване больше хотят вступить в ЕС, чем в ТС [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/society/2013/01/18/882575.html>.

566. Фокина Л. Молдова на перепутье между ЕС и ТС / Л. Фокина // Россия и новые государства Евразии. – 2013. – II квартал. – С. 43–52.

567. Решение Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств «Об обращении Республики Узбекистан о присоединении к Договору о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года» от 19.03.2012 г. № 20 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.tsouz.ru/eek/RVSEEK/VS3/Documents/R\\_20.pdf](http://www.tsouz.ru/eek/RVSEEK/VS3/Documents/R_20.pdf).

568. Камышевский В.И. Кыргызстан и таможенный союз ЕврАзЭС: особенности вступления и возможные последствия / В.И. Камышевский // Евразийский юридический журнал. – 2013. – № 5 (60) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2277:2013-07-01-08-29-06&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1](http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=2277:2013-07-01-08-29-06&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1).

569. Евразийский экономический союз: отношение к проекту в странах СНГ: доклад группы специалистов Центра исследований проблем стран ближнего зарубежья РИСИ и др. // Проблемы национальной стратегии. – 2013. – № 1 (16). – С. 7–41.

570. Ионова Е. Стратегический союз Казахстана и Узбекистана в геополитике Центральной Азии / Е. Ионова // Россия и новые государства Евразии: Ежеквартальный журнал. – 2013. – III квартал. – С. 5–15.

571. Решение Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств «О начале проведения переговоров с Социалистической Республикой Вьетнам по заключению Соглашения о зоне свободной торговли» от 19.12.2012 г. № 27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/RVSEEK/3z/Documents/27.pdf>.

572. Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Министерством коммерции Китайской Народной Республики от 06.12.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/MEM/Documents/Mem4.pdf>.

573. Меморандум о сотрудничестве в области применения антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер между Евразийской экономической комиссией и Министерством коммерции Китайской Народной Республики от 06.12.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/MEM/Documents/Mem5.pdf>.

574. Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Угоди про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угоди про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угоди про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією: Закон України від 07.12.2011 р. № 4091-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 27. – Ст. 284.

575. Стрежнева М. Эволюция торговой политики Европейского союза / М. Стрежнева // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 8. – С. 39–48.

576. Journal of European Public Policy. – 2012. – v. 17. – P. 781–798.

577. Росія хоче гармонізувати інтеграційні проекти // Голос України. – 15 січня 2014 р. – № 6 (5756). – С. 7.

578. Медведев: частково вступити до Митного союзу неможливо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/01/16/356570/>.

579. Мишальченко Ю.В. Международные экономические и правовые аспекты взаимодействия государств-участников Таможенного Союза и Украины / Ю.В. Мишальченко, С.Н. Белоусов // Евразийский юридический журнал. – 2013. – № 2 (57) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1932:2013-03-20-07-19-59&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1](http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=1932:2013-03-20-07-19-59&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1).

580. Реалізація інтеграційного вибору України: правові проблеми, можливі ризики та наслідки: брошура / за ред. О.О. Ашуркова; НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2013. – 186 с.

581. Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Кабинетом Министров Украины от 10.09.2012 г. // <http://www.tsouz.ru/Docs/MEM/Documents/MemEECUK.pdf>.

582. Меморандум о сотрудничестве по вопросам технического регулирования между Евразийской экономической комиссией и Кабинетом Министров Украины от 10.09.2012 г. // [http://www.tsouz.ru/Docs/MEM/Documents/Mem\\_EEC\\_UK\\_tehn.pdf](http://www.tsouz.ru/Docs/MEM/Documents/Mem_EEC_UK_tehn.pdf).

583. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (аналитическое резюме). – Санкт-Петербург, 2012. – 44 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eabr.org/general/upload/reports/Ukraine\\_doklad\\_rus.pdf](http://www.eabr.org/general/upload/reports/Ukraine_doklad_rus.pdf).

584. Полюхович В. Характеристика та зміст господарсько-правового механізму державного регулювання фондового ринку України / В. Полюхович // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 5. – С. 132–134.

585. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / [О.А. Беляневич, О. М. Вінник, В. С. Щербина та ін.] ; за заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. – [2-е вид., перероб. і допов.]. – К. : Юринком Інтер, 2008. – С. 26.

586. Теория права и государства: учебник / под ред. О.Ф. Скакун, Н.К. Подберезского. – Х. : Б. и., 1997. – С. 257.

587. Сапун В.А. Теория правовых средств и механизм реализации права / В.А. Сапун. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского гуманитарного института профсоюзов, 2002. – С. 13.

588. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

589. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : Постанова КМУ від 15.06.2006 р. № 833 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 25. – Ст. 1818.

590. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 р. №1775-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст. 299.

591. Генеральна угода по тарифам і торгівлі 1994 р. // Українська інвестиційна газета. – 2006. – № 29.

592. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный Закон РФ от 08.12.2003 г. №164-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru>.

593. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный Закон РФ от 13.10.1995 г. №157-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru>.

594. Об экспортном контроле: Федеральный Закон РФ от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.garant.ru/12116419/1/#block\\_100](http://base.garant.ru/12116419/1/#block_100).

595. Кривенкова М.В. Особенности участия государства в предпринимательской деятельности международного характера // Международное публичное и частное право. – 2012. – № 3. – С. 5.

596. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Молдова от 08.06.2000 г. № 1031-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=3427](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3427).

597. О регулировании торговой деятельности: Закон Республики Казахстан от 12.04.2004 г. №544-2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.kz>.

598. Про зовнішню торгівлю: Закон Китайської Народної Республіки від 12.05.1994 р. // 10 Foreign Trade Law of the People's Republic of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chinatoday.com/>.

599. О внешнеэкономической деятельности: Закон Туркменистана от 19.05.1992 г. № 697-XII // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=2455](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=2455).

600. О внешнеэкономической деятельности Республики Таджикистан: Закон Республики Таджикистан от 27.12.1993 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=2287](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=2287).

601. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права / по изданию 1914 года / Фирма «СПАРК», 1994. – С. 25.

602. Ашурков О.О. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічних відносин купівлі - продажу: Автореф. дис. канд. юрид. наук: на здобуття наукового ступеня спец. 12.00.04 «Господарське право, господарське процесуальне право» / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 1999. – 19 с.

603. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р.: Міжнародний документ від 14.06.1974 р. / ООН. – Офіційний вісник України. – 2006. – № 36.

604. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Міжнародний документ від 11.04.1980 р. / ООН. – Офіційний вісник України. – 2006. – № 15 – Ст. 1171. – С. 438.

605. Типовой Закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/MU97397.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU97397.html).

606. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України від 24.02.1994 р. № 4002-ХІІ / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 25. – Ст. 198.

607. Маракеська угода про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. // «Внешнеэкономический бюллетень». – 2006. – № 29.

608. Гражданское и торговое право зарубежных государств: учебник. отв. ред. Е.А.Васильев, А.С.Комаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – В 2-х т. – Т.1. – М.: Междунар. отношения, 2006. – С. 50 – 52, 39 – 47.

609. Текст Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535).

610. Official Journal of the European Union, 1998. – L49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/JOYear.do?year=7998&serie=L&textfileW2=49&Submit=Search&\\_submit~Search&ihtmlang=en](http://eur-lex.europa.eu/JOYear.do?year=7998&serie=L&textfileW2=49&Submit=Search&_submit~Search&ihtmlang=en).

611. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України № 1629-IV від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – Ст. 367.

612. Залевський П. Угода про асоціацію сприймається позитивно переважною більшістю євро депутатів // Голос України. – № 171. – 2013. – С. 5.

613. <http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/45/article-pravo2.html>.

614. Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, утвержден Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/db/ettr/ettwto/Pages/default.aspx>.

615. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки» // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 100. – С. 2 – 6.

616. Знаменский Г.Л. Хозяйственное законодательство Украины: формирование и перспективы развития. – К.: Наукова думка, 1996. – С. 56.

617. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням Київської міської ради професійних спілок щодо офіційного тлумачення частини третьої статті 21 Кодексу законів про працю України (справа про тлумачення терміна «законодавство») // Офіційний вісник України. – 1998. – № 32. – С. 59.

618. Хозяйственное право: учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др., под ред. Мамутова В.К. – К.: Юринком Интер, 2002. – С. 57–58.

619. Проект Закону України "Про державне стратегічне планування" [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <[http://w1.cl.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc](http://w1.cl.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc)>.

620. Макаренко А.В. 2009 – митниця в умовах кризи / А.В. Макаренко. – К.: Панорама, 2010. – С. 432.

621. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>>.

622. Митний кодекс України [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/92-15>>.

623. Фомін С. Проблеми розвитку економіки України в умовах глобалізації та роль держави: зб. наук. праць. Вип. 48 / відп. ред. С.В. Кононенко. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2009. – С. 200.

*Наукове видання*

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ  
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ  
ПРАГНЕНЬ УКРАЇНИ**

*Монографія*

*За редакцією О.О. Ашуркова*

Технічний редактор О.М. Єрмоленко

Інститут економіко-правових досліджень НАН України  
01032, Київ 32, бульв. Т. Шевченка, 60

Підписано до друку 28.12.2015.

Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Cyr.

Ум. друк. арк. 24,5. Ум. фарб.-відб. 24,5. Обл.-вид. арк. 22,79.

Зам. 0015. Тираж 36 прим.

ТОВ «Видавництво «Десна Поліграф»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.

Серія ДК № 4079 від 1 червня 2011 року

Тел.: (0462) 972-664

Віддруковано ТОВ «Видавництво «Десна Поліграф»  
14027, м. Чернігів, вул. Станіславського, 40