

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ
Кафедра міжнародного та європейського права

М. Аракелян, Х. Бехруз, Т. Ківалова, Ю. Акіменко, П. Войтович

Система міжнародних економічних правовідносин та право Внутрішнього ринку ЄС

Серія: навчально-методичні посібники

Одеса

Фенікс
2023

УДК 339.5: 061.1ЄС(075)

А 39

*Рекомендовано рішенням кафедри міжнародного та європейського права
Національного університету «Одеська юридична академія» від 16.02.2023 р.*

Автори:

Аракелян М.Р. – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія»;

Бехруз Х.Н. – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія»;

Ківалова Т.С. – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія»;

Акіменко Ю.Ю. – кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».

Войтович П.П. – кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного та європейського права Національного університету «Одеська юридична академія».

Аракелян М., Бехруз Х., Ківалова Т., Акіменко Ю., Войтович П

А 39 Міжнародне торговельне право та торговельне право Європейського Союзу : навч.-метод. рекомендації [Електронне видання] / М. Аракелян, Х. Бехруз, Т. Ківалова, Ю. Акіменко ; Нац. ун-т «Одеська юридична академія». – Одеса : Фенікс, 2023. – 82 с. – Режим доступу: ...

ISBN 978-966-928-892-9

У методичних рекомендаціях викладено основні аспекти міжнародного торговельного права та торговельного права ЄС, розкрито зміст тематики курсу, наведено робочу програму курсу, наведено перелік контрольних питань до кожного із практичних занять, бібліографію.

Методичні вказівки призначені для студентів факультету міжнародно-правових відносин Національного університету «Одеська юридична академія», а також для студентів інших факультетів.

УДК 339.5: 061.1ЄС(075)

ISBN 978-966-928-892-9

© М. Аракелян, Х. Бехруз,
Т. Ківалова, Ю. Акіменко, Войтович П 2023

ЗМІСТ

Вступ	4
ТЕМА 1: ІНТЕГРАЦІЙНА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ – ОДИН З ГОЛОВНИХ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВОВІДНОСИН	7
ТЕМА 2: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ТА ВТІЛЕННЯ ІДЕЙ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЄС	20
ТЕМА 3: ЗАХИСНІ ЗАХОДИ ЄС ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЄС ТА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ	32
ТЕМА 4: МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ПОСЛУГ ТА СВОБОДА ВІЛЬНОГО РУХУ ОСІБ У ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЄС	44
ТЕМА 5: СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА У КОНКУРЕНЦІЇ ІЗ СВОБОДОЮ ВІЛЬНОГО РУХУ КАПІТАЛУ У ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЄС	59
ТЕМА 6: ЕКОНОМІЧНІ ПРАВОВІДНОСИНИ ЄС З ТРЕТІМИ КРАЇНАМИ У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	69
ТЕМА 7: УЧАСТЬ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ПІСЛЯ БРЕКЗИТУ У ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЄС: ШЛЯХИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВОВІДНОСИН	75

ВСТУП

Одним із головних чинників, що впливають сьогодні на рівень світового прогресу та розвиток економіки кожної окремої країни, є міжнародне торговельне співробітництво. В умовах зростання європейських та євроатлантичних інтеграційних процесів, економіка окремої країни багато в чому залежить від рівня розвитку економіки інших держав. Будучи складовою світової економіки, вона не може успішно розвиватись у відриві від неї, тому виникає потреба в узгодженні зовнішньоекономічної політики різних країн і стратегії щодо її реалізації. Зміна структури та динаміки поділу праці у світі стала поштовхом для виникнення наукової проблеми міжнародної інтеграції. Свого часу цей поділ стосувався торгівлі, але в сучасних умовах він усе більше відбувається у сфері виробничих процесів, які потребують транскордонного руху всіх чинників виробництва, тобто не тільки товарів, а й послуг, капіталів та працівників. Акумулявання значених чинників походженням із різних країн та безперешкодна їх локалізація дає суттєвий синергетичний ефект. Саме ефективність транскордонного використання чинників виробництва стала причиною створення низки інтеграційних економічних об'єднань – Європейський Союз (далі – ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (далі – НАФТА), Південноамериканський спільний ринок (далі – МЕРКОСУР), блок держав Південно-Східної Азії (далі – АСЕАН) та ін. Практика економічних інтеграційних угруповань створила комплекс відповідних нових відносин, при цьому інтеграційна політика Європейського Союзу поступово поширилася й на політичну та соціальну сфери. Створення та вдосконалення механізму правового регулювання в Європейському Союзі призвело до появи самостійної правової системи – права Європейського Союзу. Ця система є результатом інтеграційних процесів у європейському регіоні. Інтеграційні відносини потребували від держав створення шляхом самообмеження

суверенітету спільного правового простору та його системного забезпечення. Досвід функціонування правової системи ЄС та активний процес формування декількох подібних систем у світі дає простір для глибоких теоретичних досліджень явища інтеграції, зокрема інтеграції правової.

Європейський Союз є наднаціональним об'єднанням держав із власною самостійною правовою системою, якій притаманні унікальні засоби досягнення мети та інституційним механізмом. Торговельні відносини в країнах ЄС побудовані на принципах вільного переміщення факторів виробництва та виробленої продукції й закріплені в торговельній політиці. Нинішня ситуація розвитку ЄС характеризується глобальною трансформацією усіх країн світу до нового якісного стану, у зв'язку із численними змінами у глобальному політичному просторі та викликами сучасності. Україна дуже активно участь у багатьох міждержавних, регіональних та глобальних об'єднаннях, а тому потребує виважених послідовних дій щодо забезпечення економічної безпеки та стійкості національної економіки в умовах зростаючої конкуренції.

Характерною рисою сучасного соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі загалом та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їх відчутний вплив. На європейському континенті таким інтеграційним угрупованням є Європейський Союз. Це відкриє нові можливості для України щодо поглиблення співпраці й водночас змусить реагувати на нові виклики, пов'язані з особливостями внутрішнього ринку ЄС. Дослідження аспектів зайняття свого вітчизняними виробниками на одному з найбільш конкурентних ринків у світі стає ключовою для національної економіки України.

Розвиток процесу економічної інтеграції полягає в лібералізації й синхронізованому відкритті ринків країн відповідно до вимог СОТ, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЕС, ЄС та відповідно ринку України, взаємному збалансуванні торгівлі, наданні (на засадах взаємності та прозорості) доступу

на ринок України, запровадженні спільного правового поля та єдиних стандартів у сфері конкуренції й державного підтримання виробників. Економічна інтеграція базується на координації, синхронізації та відповідності прийняття рішень у сфері економіки України та ЄС, і передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму, формулювання основних економічних передумов для набуття Україною повноправного членства у ЄС.

ТЕМА 1: ІНТЕГРАЦІЙНА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ – ОДИН З ГОЛОВНИХ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВОВІДНОСИН.

Лекційний курс. Глобалізація та регіоналізація у системі міжнародних економічних правовідносин у ХХІ ст. Посилення економічної взаємозалежності національних економік на субрегіональному, міжрегіональному та міжнародному рівнях. Регіоналізація економічних правовідносин. Концепції «старого» та «нового» регіоналізму. Протекціонізм та свобода торгівлі: головні принципи міжнародних економічних відносин. Принципи міжнародних економічних відносин за Хартією економічних прав та обов'язків держав 1974 р. Еволюція торговельного співробітництва країн-членів МЕРКОСУР та ЄС. Політика відкритого регіоналізму МЕРКОСУР та її здобутки. Передумови, особливості і значення Північноамериканської економічної інтеграції (НАФТА). Особливість інтеграційних процесів Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТЕС). Поглиблене економічне співробітництво ЄС та Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Суперечливість процесу торговельної інтеграції у Митному та економічному союзі Центральної Африки (ЮДЕАК).

Вступ до теми.

Глобалізація - це складний багатогранний процес, який поширюється на всі явища суспільного розвитку і пов'язаний з поглибленням інтернаціоналізації світової економіки, зростанням взаємозалежності національних держав, зумовлених прискореним рухом міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, високих технологій тощо.

Поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 80-ті роки ХХ ст., як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дії загально цивілізаційних законів та

закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують постіндустріальну цивілізацію. Глобалізація пов'язана з переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. Вона означає якісно новий стан взаємозв'язків в економіці, політиці, екології на основі підвищення мобільності капіталу, робочої сили, інформації, ідей у світовому масштабі та втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, міжнародних потоків капіталу, швидкої і широкої дифузії технологій тощо. Глобалізація потребує спільних зусиль урядів держав і міжнародних організацій, регулювання на світовому рівні. В умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

- формується глобальне світове виробництво на основі планетарного охоплення світової економіки транснаціональними корпораціями, транснаціональними банками, розвитку довгострокових виробничих зв'язків, стратегічних альянсів, договорів про співдружність тощо;

- кардинально міняється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові потоки перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг;

- змінюється спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукомісткою, високотехнологічною продукцією між розвинутими країнами;

- якісних перетворень зазнає фінансова сфера, змінюється її роль у світовій економіці на основі прогресуючого зростання валютних, фондових, кредитних ринків тощо;

- посилюється орієнтація розвинутих економік на розгортання всіх сфер людської активності: здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;

- інтенсифікується пошук єдиного центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Отже, глобальна економіка - це якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється в цілісний глобальний організм, поєднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею тощо.

Глобалізація є складною ієрархічною системою, яка розгортається на різних рівнях. Виділяють наступні рівні глобалізації:

- світовий – посилення економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем;
- окремої країни – зростання відкритості економіки, її інтегрованості у світову господарську систему;
- галузевий – зростання взаємопов'язаності конкурентоспроможності компанії всередині галузі в даній країні з її конкурентоспроможністю в інших країнах;
- окремих компаній – розвиток і поширення глобальних корпорацій і стратегічних альянсів як головних суб'єктів багатонаціонального виробництва, зорієнтованого на всесвітні джерела постачання та ринки збуту.

Глобалізація тісно пов'язана з регіоналізацією світового господарства. З одного боку, це дві суперечливі, різнонаправлені за характером дії та практичними наслідками тенденції, а з іншого – консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн, які, маючи, перш за все, спільні економічні інтереси, об'єднують свої зусилля з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва в регіональному масштабі, що дозволяє їм досягати мультиплікативного ефекту від співробітництва з іншими членами угруповання та ефективно реалізовувати на міжнародній арені широкий спектр стратегічних інтересів. Найбільш інтенсивна господарська взаємодія спостерігається в межах таких потужних інтеграційних угруповань, як: ЄС, НАФТА, АТЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР. Так, на долю НАФТА, ЄС і АТЕС приходить приблизно 80% світового ВВП, 82% всіх державних бюджетів країн світу і 85% експорту.

Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку. З одного боку, зняття бар'єрів у рухові товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі. А з іншого боку, позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами регіонального інтеграційного об'єднання та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі більш динамічно, ніж процеси глобальної інтеграції.

Політика протекціонізму може переслідувати різні цілі, включаючи: - постійний захист від іноземної конкуренції мають стратегічне значення галузей вітчизняної економіки (наприклад, сільського господарства), в разі шкоди яким, країна опинилася б вразливою в умовах війни; - тимчасовий захист відносно недавно створених галузей вітчизняної економіки до тих пір, поки вони не зміцніють настільки, щоб успішно конкурувати з аналогічними галузями інших країн; - прийняття заходів у відповідь при проведенні політики протекціонізму торговими партнерами. Розвиток протекціоністських тенденцій дозволяє виділити наступні форми протекціонізму: - селективний – захист від конкретного товару, або захист від конкретної держави; - галузевий – захист певної галузі (насамперед сільського господарства в рамках аграрного протекціонізму); - колективний – взаємний захист декількох об'єдналися в союз країн; - прихований – захист з використанням немитного методів, в тому числі методів внутрішньої економічної політики.

Як зазначає В. Панченко протекціонізм у процесі глобалізації економіки перетворився з торгової політики, базованої на впровадженні тарифних обмежень, а пізніше і нетарифних інструментів захисту, у

складний комплексний державний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки у процесі глобалізації.

Оскільки політика протекціонізму має на меті захищати національну економіку й стимулювати вітчизняного виробника товарів і постачальника послуг, важливими є питання щодо використання конкретних інструментів для досягнення своїх цілей. У випадку політики протекціонізму такими інструментами є різноманітні тарифні й нетарифні обмеження (сукупно їх також називають торговельними бар'єрами), на розмежуванні яких варто наголосити. Так, тарифні обмеження передбачають «сукупність методів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, заснованих на застосуванні митних зборів, митних процедур і правил». Елементами тарифних обмежень, у свою чергу, є:

- митний тариф (як звід ставок митних зборів);
- митне декларування товарів, що переміщуються через митний кордон;
- митна процедура;
- товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності (класифікатор товарів, що використовуються органами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності з метою проведення митних операцій).

Натомість, під нетарифними обмеженнями мають на увазі «сукупність методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що мають на меті вплив на процеси у сфері зовнішньоекономічної діяльності, які не відносяться до митно-тарифних методів державного регулювання». До них, у свою чергу, належать:

- заходи прямого обмеження (ліцензування та квотування);
- спеціальні захисні заходи (імпортні квоти, спеціальні мита, антидемпінгові мита, встановлення бар'єру за мінімальними цінами на ринку країни-імпортера, компенсаційні мита);
- адміністративні та митні формальності (імпортні податки та збори, система сертифікації). Таким чином, частина методів державного

регулювання орієнтована на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції (у першу чергу, це стосується імпорту), тоді як інша група методів має на меті форсування експорту. Проте не всі з вказаних методів доступні для застосування ЄС з огляду на його правову природу та складну інституціональну організацію.

12 грудня 1974 року Генеральна Асамблея прийняла резолюцію 3281 (XXIX), що містить «Хартію економічних прав і обов'язків держав» (Charter of Economic Rights and Duties of States), 115 голосами проти 6 при 10 утрималися.

Прийняття Хартії економічних прав і обов'язків держав вперше було запропоновано президентом Мексики Луїсом Ечеверріа на третій сесії Конференції ООН з торгівлі та розвитку, яка проходила в Сантьяго, Чилі, з 13 квітня по 21 травня 1972 року. 18 травня 1972 року Конференція прийняла резолюцію 45 (III), якою вирішила створити Робочу групу з Хартії економічних прав і обов'язків держав, якій доручено скласти текст проекту Хартії економічних прав і обов'язків держав. Робоча група провела чотири сесії з 1973 по 1974 рік. На своїй четвертій і останній сесії в 1974 році Робоча група розглянула остаточний текст проекту Хартії економічних прав і обов'язків держав і вирішила подати його до Комісії торгівлі та розвитку для передачі своїх зауважень і пропозицій Генеральній Асамблеї. 12 вересня 1974 року Комісія з торгівлі та розвитку вирішила передати звіт Робочої групи Генеральній Асамблеї разом із коментарями та пропозиціями. Хартія була прийнята Генеральною Асамблеєю в тому ж році резолюцією 3281 (XXIX). Хартія складається з преамбули, трьох розділів і 34 статей. У розділі I йдеться про «основи міжнародних економічних відносин», у розділі II перераховуються «економічні права та обов'язки держав», а в розділі III розглядаються «загальні обов'язки перед міжнародним співтовариством». Слід навести головні принципи Хартії економічних прав та обов'язків держав:

- територіальна цілісність і політична незалежність держав;

- суверенна рівність всіх держав;
- ненапад і невтручання;
- взаємна і справедлива вигода;
- мирне врегулювання суперечок;
- рівноправ'я і самовизначення народів;
- усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей її нормального розвитку;
- добросовісне виконання міжнародних зобов'язань;
- повага до прав людини і основних свобод;
- відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Перший принцип – взаємна та справедлива вигода. Тобто економічні відносини мають вестися таким чином, щоб вони були взаємно вигідними і, ймовірно, тому справедливими, і справедливим буде лише те, що вигідне. Якщо не вигідно, значить не може бути якихось економічних відносин, на невідповідних умовах вони не будуються.

Наступний принцип – відсутність прагнення гегемонії і сфер впливу. Даний принцип можна розуміти як щось спрямоване в майбутнє, те, чого немає насправді. Напевно, це те, чого держави мають прагнути, тому що цей принцип практично нічим не підкріплений. Адже на сьогоднішній день ніхто не соромиться заявляти: це ж наша сфера впливу. І ми заявляємо такі речі: це наша сфера впливу, це сфера наших інтересів.

Наступний принцип – сприяння міжнародній соціальній справедливості, тобто у економічних відносинах має бути соціальна справедливість. Що це означає? Рівність начебто проголошена, але це рівність юридична. А тут йдеться про соціальну справедливість. Що означає соціальна справедливість? У всіх мають бути рівні умови, не повинно бути багатих та бідних. Хіба це можливо? Це ж практично неможливо, і цього

ніколи не було і ніколи не буде. Ймовірно, йдеться про те, що повинні прагнути до того, щоб не було дуже великих відмінностей між державами. За даними ООН більше 60% світових багатств зосереджено у 1% населення Землі або ж 10% населення Землі живе в достатку, а 90% живе у злиднях, тобто нижче за прожитковий мінімум і навіть набагато нижче. Є держави зовсім бідні, найбідніше – Афганістан, бідніших жодного немає. Усі країни перебувають у різному рівні щодо цього.

Наступний принцип – міжнародне співробітництво з метою розвитку. Я думаю, це реальніша річ. Я думаю, що це не принцип, спрямований у майбутнє, а реально існуючий принцип, тому що дуже багато міжнародних організацій приймали відповідні акти, які говорять про співпрацю з метою розвитку та формулюють навіть не так, як тут в економічних відносинах у цій Хартії сформульовано, а ширше, як принцип права на розвиток. Це принцип, який тісно пов'язаний із правами людини, тому що вважають, що кожна особа має право на розвиток.

Наступний принцип - вільний доступ до моря і з нього для країн, що не мають виходу до моря, в рамках вищезазначених принципів. Цей принцип не новий, він сформульований як один із принципів міжнародного морського права – вільний доступ до моря, закріплений у Конвенції ООН з морського права, тобто він давно відомий у міжнародних відносинах. Але в даному випадку йдеться про економічні відносини і даний принцип має не тільки якісь політичні аспекти, не тільки має значення для держави мати морський флот, військово-морський, а й взагалі можливість для внутрішньоконтинентальних держав мати доступ до моря і користуватися просторами морів та океанів. Він означає, що коли внутрішньоконтинентальна держава звертається з проханням для надання можливості користуватися, скажімо, портами, заходити до них, якщо вони просять надати їм якісь складські приміщення або постійні причали, то держави повинні ставитись до цього з розумінням та надавати таку можливість.

Таким чином, коли ми говоримо про загальну систему правового регулювання економічних відносин, ми маємо зробити висновок, що міжнародні економічні відносини регулюються на рівні міжнародного публічного та міжнародного приватного права. У регулюванні цих відносин беруть участь держави, міжнародні міждержавні організації, міжнародні неурядові організації. Регулювання здійснюється у різних формах: у формі укладання договорів, у формі прийняття актів міжнародних організацій. Регулювання досить активне і велике ведеться з допомогою міжнародного звичаю. У міжнародних економічних відносинах звичай відіграє набагато більшу роль, ніж в інших галузях правового регулювання та інших галузях співробітництва держав. Саме в економічних відносинах дуже багато відповідних правил, які ніяк не оформлені та які просто використовуються у практиці держав.

Найважливіша сфера уніфікації та гармонізації національних та міждержавних правових відносин ускладнюються відсутністю «наднаціонального» законодавства, залишаючи можливість їх регулювання насамперед на рівні угод держав з урахуванням специфіки їх особливостей кожних правових систем кожних учасників торгових відносин.

Регіональна інтеграція в сучасних умовах є засобом захисту внутрішнього ринку, зміцнення конкурентних позицій країн – членів регіональних об'єднань, досягнення вищих стандартів якості життя тощо. Тому підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС (27 червня 2014 р.) дасть змогу нашій країні мати в перспективі конкурентні переваги країн об'єднаної Європи. Ці переваги зазначені в Програмі розвитку «Європа 2020»; вони передбачають: 1) підвищення конкурентоспроможності країн на основі інноваційності їх економіки; 2) досягнення соціальної стабільності; 3) поліпшення екологічної ситуації.

Концепція «нового регіоналізму» в останні десятиліття розвивається в працях В. Андерсона, Б. Бузана, Р. Вейрінена, М. Китинга, В. Міхєєва, П. Моргана, Т. Стародуба, О. Увера, Г. Широкова та ін. Утім, аналіз існуючих

розробок свідчить про відсутність бачення зв'язків нового регіоналізму із мережевими виробничими і економічними структурами кластерного типу.

Тенденція до регіоналізації виражається насамперед у створенні регіональних торговельно-економічних блоків (ЄС, НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю, АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії та ін.).

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), включає США, Канаду і Мексику

МЕРКОСУР (MercadoComu'ndelConoSur- MERCOSUR) - субрегіональний торгово-економічний союз, в який входять: постійні члени – Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай; Венесуела (протокол про вступ ще не ратифіковано); асоційовані члени – Болівія, Еквадор, Колумбія, Перу, Чилі

Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва В Азійсько-Тихоокеанському регіоні набирає сили і втілюється в життя ідея формування Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) - AsiaPacificEconomicCooperationForum- міжнародна економічна організація, створена для розвитку інтеграційних зв'язків між країнами басейну Тихого океану, яка об'єднує економіки 21 країни різного рівня розвитку

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) - AssociationofSouthEastAsianNations- створена 8 серпня 1967 р. в м. Бангкок. До неї увійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, потім Бруней-Даруссалам (1984), В'єтнам (1995), Лаос і М'янма (1997), Камбоджа (1999). Статус спеціального спостерігача має Папуа-Нова Гвінея.

Одним з проявів динамізації процесу глобалізації в кінці ХХ - на початку ХХІ ст. є перетворення окремих територіальних утворень - регіонів¹, міст, локалітетів - на самостійних економічних агентів, які на сьогодні паралельно з національними державами, наднаціональними інституціями (інтеграційними угрупованнями та міжнародними

організаціями), транснаціональними корпораціями виступають автономними суб'єктами ієрархічної світогосподарської системи.

Формування «нових економічних регіонів». В умовах глобалізації відбувається «перереформування» просторово-регіональної структури економіки. Якщо для доіндустріальних й індустріальних секторів економіки, конкурентоспроможність яких визначають базові фактори, «адміністративні регіони» були й залишаються досить ефективними, то постіндустріальні сектори економіки, які базуються на розвинених мобільних факторах, формують т. зв. нові економічні регіони

Таким чином, питання правового регулювання міжнародних економічних відносин є однією з найактуальніших сфер вивчення як загальною теорією права, так і міжнародним правом в цілому. Від успішності доктринальних досліджень багато в чому залежить розвиток економік країн, що вибудовують міжнародне співробітництво на правовій основі.

Питання до практичного заняття:

1. Глобалізація та регіоналізація у системі міжнародних економічних правовідносин у ХХІ ст.
2. Посилення економічної взаємозалежності національних економік на субрегіональному, міжрегіональному та міжнародному рівнях.
3. Регіоналізація економічних правовідносин. Концепції «старого» та «нового» регіоналізму.
4. Протекціонізм та свобода торгівлі: головні принципи міжнародних економічних відносин.
5. Принципи міжнародних економічних відносин за Хартією економічних прав та обов'язків держав 1974 р.
6. Еволюція торговельного співробітництва країн-членів МЕРКОСУР та ЄС. Політика відкритого регіоналізму МЕРКОСУР та її здобутки.
7. Передумови, особливості і значення Північноамериканської економічної інтеграції (НАФТА).

8. Особливість інтеграційних процесів Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТЕС).

9. Поглиблене економічне співробітництво ЄС та Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

10. Суперечливість процесу торгівельної інтеграції у Митному та економічному союзі Центральної Африки (ЮДЕАК).

Теми рефератів:

1. Мікро та макрорівень економічної інтеграції у світі

2. Генезис та концептуальні засади системи регіонального та багатостороннього регулювання торговельних відносин в умовах глобалізації світової економіки.

3. Становлення механізмів регулювання регіональних торгових угод у рамках СОТ.

4. Участь Європейського Союзу у системі міжнародних багатосторонніх та двосторонніх угод та домовленостей.

Література по темі:

1. Бевзюк Е.В., Вергун В.А., Грин О.О., Ступницький О.І. Країни Центрально-Східної Європи в умовах глобалізації: історико методологічний, політико-правовий та економічний аспекти: Монографія. – Ужгород: ЗакДУ, 2010. – 368с.

2. Балажентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС / А. Балажентіс, О.М. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – №1. – С. 32-62.

3. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. Посібник. –Львів: Астролябія, 2005. – 520 с.

4. Мозіль З. Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу. Астролябія Львів, 2005.–200 с.

5. Грицаєнко Л. Допустимі обмеження свобод внутрішнього ринку Європейського Союзу в практиці Суду ЄС. – Jurnalul juridic national: teorie și practică 27 (5). – 2017. – с.164-167

6. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.

7. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: навч. посіб. / М.Г. Нікітіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 192 с.

8. Лукьяненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх макроекономічні наслідки // Журнал європейської економіки. – 2010. – Том 9 (1). – С. 24-32.

9. Мирна Н. В. Сучасні тенденції регіоналізації та її роль в європейських інтеграційних процесах. Державне будівництво. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVu_2013_1_34.pdf.

10. Муравйов В. І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика) : монографія / В. І. Муравйов. К. : Академ-Прес, 2002. 425 с

11. Панченко В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / Міжнародна економічна політика. – 2017. – № 2 (27). – С. 28-46.

12. Резнікова Н. Економічний націоналізм визначає порядок денний у міжнародній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ekonomichnuynacionalizm-vyznachaye-poryadok-dennyu-u-mizhnarodniy-torgivli>

13. Реутов В. Є. Глобальна регіоналізація як сучасний вектор розвитку глобальних економічних трансформацій, Ефективна економіка № 11, 2011.

14. Мелих О. Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами. Економічний аналіз. 2020 р. Том 30. № 1. Частина 2. С. 91-99

15. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка. навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 384с.

16. Georgios Georgiadis and Johannes Grub, Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis (Working Paper Series No. 1618 / November 2013, European Central Bank, 2013)

17. K. William Watson and Sallie James, “Regulatory Protectionism A Hidden Threat to Free Trade,” Policy Analysis 723 (2013): 2—27.

ТЕМА 2: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ТА ВТІЛЕННЯ ІДЕЙ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЄС

Лекційний курс. Об'єктивні та суб'єктивні передумови інтеграційних економічних процесів в Європі. Особливості та основні засади єдиної торгівельної політики ЄС. Етапи європейської економічної інтеграції та поширення інтеграційних процесів. Поняття «спільний ринок», «єдиний ринок» та «внутрішній ринок»: форма та зміст. Відповідь Внутрішнього ринку ЄС на виклики глобалізації на соціально-економічний розвиток. Інструменти спільної торговельної політики ЄС та особливості їх використання з окремими країнами. Цілі та завдання торговельної політики ЄС у відносинах із Північноамериканською зоною вільної торгівлі (НАФТА). Торговельна політика ЄС щодо країн, що розвиваються. Принцип асиметрії. Взаємодія норм ГАТТ/СОТ та право Внутрішнього ринку ЄС.

Вступ до теми. Торговельне право Європейського Союзу – це галузь права ЄС, яка забезпечує правовими засобами відносини між торговцями-резидентами ЄС та нерезидентами ЄС. Воно забезпечує правовими засобами одну з найважливіших серед «політик» ЄС - спільну торговельну політику відносно третіх країн. Перш за все, це визначається положенням ЄС як лідера світової торгівлі, який здійснює одну п'яту її частину.

Свідченням провідної ролі торговельної політики в ЄС є й той факт, що майже усі питання зовнішньої торгівлі товарами - виключна компетенція ЄС (хоча держави-члени ЄС мають право через координаційну процедуру ad hoc брати участь у торговельних переговорах, що їх веде Комісія, здійснювати певні функції з адміністрування зовнішньої торгівлі тощо). Згідно із ст. 133 Договору про заснування Європейського Співтовариства (ДЗЄС), спільна торговельна політика базується на єдиних принципах, зокрема щодо змін у

ставках митного тарифу, укладення тарифних та торговельних угод, досягнення уніфікації у заходах щодо лібералізації торгівлі, експортної політики та заходах із захисту торгівлі, таких як заходи, що запроваджуються у випадку демпінгу або субсидіювання.

Спільна торговельна політика має основою також митний союз між державами-членами. Створений не тільки заради формування та зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, а й задля сприяння розвитку торгівлі між державами-членами ЄС і третіми країнами, він включає дві визначальні складові: а) усунення митних бар'єрів між державами-членами, зокрема, заборону мита на експорт і імпорт та митних зборів у торгівлі між ними, а також інших подібних заходів; б) ведення спільної уніфікованої політики у торгівлі стосовно третіх країн, в тому числі застосування спільного митного тарифу щодо імпорту з цих країн. Нарешті, заборона кількісних обмежень та будь-яких еквівалентних заходів у торгівлі між державами-членами є основою для єдиних підходів в ЄС щодо запровадження таких обмежень і заходів у торгівлі з третіми країнами. Таким чином, основоположні правові принципи внутрішнього ринку є визначальними й у зовнішньоекономічних стосунках ЄС. В цьому сенсі, як зазначила британський правознавець М. Кремона, зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу може також розглядатися як один з аспектів його внутрішньої політики.

Торгове право ЄС має предметом відносини, що виникають у торгівлі з третіми країнами, між:

- державами-членами ЄС у їх взаємних відносинах;
- державами-членами та інституціями ЄС;
- третіми країнами та державами-членами ЄС;
- третіми країнами та інституціями ЄС;
- міжнародними організаціями та державами-членами ЄС;
- міжнародними організаціями та інституціями ЄС;
- державами-членами ЄС та приватними особами (резидентами ЄС або нерезидентами ЄС);

- інституціями ЄС та приватними особами (резидентами ЄС або нерезидентами ЄС);

Ці відносини мають публічно-правовий характер, бо їх суб'єктами (або одним з суб'єктів) виступають владні структури. Отже – і методом регулювання таких відносин є публічно-правовий метод.

Аналізуючи динаміку і структуру зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу слід звернути увагу на традиційний поділ їхніх сукупних параметрів на торговельні контакти між країнами-членами всередині об'єднання (the EU Intra-trade) та експортно-імпортні зв'язки з третіми особами поза об'єднанням (the EU Extra-trade).

Загальна торговельна політика Європейського Союзу розвивалася під значним впливом його як внутрішніх (його власна регуляторна система), так і міжнародних факторів (перш за все, багатосторонні переговори у межах ГАТТ/СОТ).

Основним принципом розвитку торговельної політики ЄС, як й інших видів економічної політики, є принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією.

Цілі спільної торговельної політики було закладено у статтях 18 (відмінена), 27 та 131 Римських угод. Лісабонські угоди у ст. 206-207 підтверджують ці цілі та формулюють чотири положення, у т. ч. необхідність розвивати торгівлю між державами-членами і третіми країнами; підвищувати конкурентоспроможність підприємств; забезпечувати потреби Союзу щодо постачання сировини і напівфабрикатів; необхідність усунення суттєвих порушень у функціонуванні економічних систем держав-членів. Також згадується прагнення сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовій відміні обмежень у міжнародній торгівлі та зниженню митних бар'єрів.

Спільна торговельна політика та вільний рух товарів всередині ЄС можуть розглядатися як єдине ціле. З іншого боку, можна вважати, що вільний рух товарів базується переважно на внутрішніх нормах Союзу, а

торговельна політика регулює відносини товарообігу з третіми країнами на договірній основі. Однак у будь-якому варіанті ця відмінність є відносною та досить тонкою.

Торговельні відносини на приватно-правовому рівні, тобто, між приватними особами-резидентами ЄС з одного боку та приватними особами-нерезидентами ЄС – з другого регулюються міжнародним приватним правом. Але торгове право ЄС втручається у ці відносини і регулює їх, хоча і у похідному порядку. Отже, у предметі торгового права ЄС можна розрізнити приватні договірні торговельні правовідносини між резидентами та нерезидентами ЄС (умовно сюди можна віднести й прямі договірні торговельні правовідносини між державами-членами ЄС та іншими державами) та правовідносини, що виникають у зв'язку з договірними.

Суб'єктами як торгового права ЄС в цілому, так і суб'єктами торговельних правовідносин зокрема виступають як публічні, так і приватні особи. Суб'єктний склад торговельних правовідносин розрізняється за ознакою резидентства ЄС. При цьому, виходячи з єдності митної території ЄС, резидентом ЄС слід вважати, як правило, особу, що має, для юридичної особи, місцезнаходженням органу управління або, для фізичної особи, - місцем реєстрації як підприємця або місцем постійного проживання митну територію будь-якої держави-члена ЄС.

Сферою торгового права ЄС є торговельні операції з товарами, тобто, йдеться про зовнішню торгівлю у вузькому значенні, яка не охоплює торгівлю послугами та об'єктами інтелектуальної власності (хоча Рада ЄС, в принципі, вправі поширити на ці питання дію вищезгаданої Статті 133, і це в окремих випадках має місце). У цю сферу не включаються і деякі інші зовнішньоекономічні операції, зокрема, такі, що впливають з інвестування, технічної допомоги, транскордонного руху капіталів і платежів, цінних паперів, транскордонної неспроможності (банкрутства), фінансові та страхові операції тощо. Торгове право ЄС регулює питання транскордонної економічної конкуренції на ринку товарів (хоча не регулює питань

конкурентного права ЄС, які пов'язані з іноземним елементом, наприклад, з дочірніми підприємствами, що знаходяться за межами ЄС, але розглядаються як учасники конкурентних відносин на внутрішньому ринку ЄС). Зазначені відносини входять у «змішану» компетенцію ЄС і регулюються законодавством держав-членів ЄС, а в тій мірі, у якій вони входять до компетенції ЄС, – відповідними галузями права ЄС: конкурентним законодавством, законодавством про компанії, фінансові послуги, інтелектуальну власність тощо. Торгове право ЄС регулює ці питання тоді, коли вони пов'язані з експортно-імпортними операціями (наприклад, операції з товарами, що порушують права інтелектуальної власності).

У випадку сільськогосподарських товарів регулювання в ЄС носить спеціальний характер, - коли йдеться про акти, які регулюють заснування спільної організації ринків у галузі рибальства та аграрних ринків, а також відносно виданих у порядку, передбаченому ст.308 ДЗЄС, спеціальних правил щодо переробленої сільськогосподарської продукції.

Торгове право ЄС регулює відносини тільки у сфері товарного обігу. Воно не поширюється на невеликі партії товарів некомерційного характеру, тобто на ті, що мають нерегулярний характер, містять лише товари, призначені для особистого або сімейного використання одержувачами, характер і кількість яких не вказують на те, що вони надсилаються з комерційною метою (Директива Ради 78/1035).

На відміну від торгового права митне право як окрема правова галузь права ЄС регулює відносини, пов'язані як з товарним, так і з нетоварним обігом. З іншого боку, митне право ЄС регулює вузьке коло відносин, що виникають у зв'язку з перетином товарами або іншими предметами митного кордону ЄС. Воно оперує спеціальними правовими інструментами контролю, як, наприклад, митний режим. Щодо торгових правовідносин, то митне право ЄС виступає лише одним з інструментів контролю за додержанням норм торгового права ЄС.

Особливостями джерел торгового права ЄС є вид нормативних актів «вторинного права» ЄС, якими таке регулювання здійснюється – ним є, як правило, регламент, тобто акт прямої дії, що не «гармонізує» як це притаманно директиві, норми національних законодавств держав-членів, а уніфікує як обов'язкові певні правила, що починають діяти незалежно від національних законодавств. Такий характер регулювання обумовлюється практично виключною компетенцією ЄС у сфері зовнішньої торгівлі товарами, про що йшлося вище. Ще однією особливістю джерел торгового права ЄС є специфічні міжнародні угоди ЄС: угоди Світової організації торгівлі (СОТ), угода про Європейський економічний простір (ЄЕП) з Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном, угоди про асоціацію з «заморськими» країнами та територіями (наприклад, угода з Тунісом), угоди з країнами-«сусідами» (майбутні угоди, наприклад, з Грузією), угоди про асоціацію (наприклад, з Туреччиною), угоди «про стабілізацію і асоціацію» (наприклад, з Македонією). Так, угоди СОТ, прийняті на момент створення СОТ, було повним пакетом визнано зобов'язуючими щодо Європейського Співтовариства, отже, при запровадженні антидемпінгових, антисубсидійних заходів, нетарифних бар'єрів, інших захисних заходів щодо імпорту та інших інструментів, передбачених угодами СОТ, інституції та країни ЄС повинні додержувати норм і принципів, які у них закріплено.

Структурно торговельне право ЄС як законодавча галузь поділяється на дві основні підгалузі регулювання: експортну та імпорتنу. Разом з тим, є окремі питання, які теж претендують на підгалузевий рівень в структурі, - це особливі правила регулювання торгівлі: для одних країн – більш жорсткий режим, що встановлюється з метою зовнішньоторговельного захисту, а для других – режим пільгового характеру. Крім того, діє ряд особливих правил за ознакою специфіки товару, наприклад, щодо небезпечних хімічних речовин, необроблених алмазів, так званих «чутливих» товарів (наприклад, легкових автомобілів), ядерних матеріалів тощо.

Засади і принципи торговельного права ЄС – це віддзеркалення засад і принципів міжнародного торгового права, що їх узагальнено та закріплено у документах СОТ. На сьогодні система ГАТТ/СОТ займає центральне місце в міжнародно-правовому регулюванні міжнародних торгових відносин, а встановлювані СОТ норми являються, по суті, нормами *lex generalis* стосовно всіх інших міжнародно-правових норм, що регулюють торгові стосунки між державами (двосторонніх і багатосторонніх). Оскільки всі держави-члени ЄС разом з самим Євросоюзом є членами СОТ, а право СОТ складає невід’ємний елемент правової системи ЄС, регулювання торговельних відносин як в рамках ЄС, так і за його межами повинно відповідати закладеним у праві СОТ принципам і правилам.

Основними засадами торгового права ЄС є засади лібералізації та обмеження протекціонізму з боку держав та економічних угруповань (в т.ч. власне ЄС). Правові принципи, якими мають керуватися інститути ЄС та країни-члени ЄС у торгівлі товарами, це принципи свободи торгівлі, взаємних поступок, недискримінації та свободи транзиту. Перший принцип спрямований на поживлення торгівлі та прискорення економічних процесів у країнах-членах ЄС, а отже, - на підвищення ефективності економічних відносин між приватними суб’єктами-резидентами ЄС та країн, що не є членами ЄС. Принцип недискримінації вимагає запровадження заходів, згідно з якими товар нерезидента користується режимом не гіршим, ніж товар резидента (національний режим) або нерезидента третьої країни (режим найбільшого сприяння).

У перші десятиліття 20 століття перепони у торгівлі спонукали країни вступати в дедалі складнішу взаємодію, створюючи потребу в платформі для полегшення та регулювання торговельних відносин. У результаті 1947 року Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) не лише забезпечила створила систему міжнародно визнаних правил торгівлі. Основна ідея полягала в тому, щоб створити рівні умови для всіх членів через «суттєве зниження тарифів та

інших бар'єрів у торгівлі та усунення дискримінаційного ставлення в міжнародній торгівлі».

Оскільки міжнародна торгівля вийшла за рамки обміну матеріальними товарами, включивши послуги та ідеї, ГАТТ було трансформовано та інституціоналізовано як Світова організація торгівлі (СОТ). Вона була створена у 1995 році в результаті Уругвайського раунду торговельних переговорів і включив попередні торгові угоди, такі як ГАТТ, Угода про сільське господарство та Угода про текстиль та одяг, а також інші загальні угоди. Найзначнішими новими угодами були Генеральна угода про торгівлю послугами (GATS) і Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS). У лютому 2017 року набула чинності Угода про спрощення процедур торгівлі – перша багатостороння угода, укладена з моменту створення СОТ. У 2022 році після двох відкладень через обмеження, спричинені пандемією COVID-19, на 12-й конференції міністрів у Женеві було досягнуто угоди щодо субсидій на рибальство та поправки до ТРІПС щодо вакцин проти COVID-19. Однак, щоб не відставати від останніх подій у швидко мінливому торговому середовищі, все ще необхідна фундаментальна реформа СОТ, наприклад, у сферах торгівлі та охорони здоров'я, енергетики, електронної комерції, сприяння інвестиціям та промислових субсидій.

СОТ працює над сприянням вільній торгівлі, а саме шляхом забезпечення того, щоб країни зберігали темпи усунення бар'єрів для торгівлі під час торгових переговорів. Наразі дві третини членів СОТ є країнами, що розвиваються, що дозволяє країнам з перехідною економікою та найменш розвинутим країнам (НРС) використовувати відкриту торгівлю для просування своїх зусиль у розвитку.

До цього часу ЄС відіграв центральну роль у розвитку міжнародної торгової системи після Другої світової війни. Наразі ЄС вивчає можливість модернізації СОТ. Як і ГАТТ (а згодом СОТ), сам ЄС спочатку був створений для усунення митних бар'єрів і сприяння торгівлі між своїми

державами-членами. Єдиний ринок ЄС був частково натхненний принципами та практикою ГАТТ. Союз завжди був одним із головних захисників ефективної міжнародної торгівлі на основі верховенства права. Така система допомагає забезпечити справедливий доступ компаній до ринків за кордоном і таким чином підтримує економічне зростання як усередині країни, так і в третіх країнах, особливо в менш розвинених.

Спільна комерційна політика ЄС є однією зі сфер, у якій Союз як такий має повну та виключну компетенцію. Іншими словами, ЄС діє як єдиний актор у СОТ і представлений Комісією, а не державами-членами. Комісія веде переговори про торговельні угоди та захищає інтереси ЄС перед Органом із вирішення суперечок СОТ від імені всіх 27 держав-членів. Комісія регулярно проводить консультації та звітує Раді та Парламенту щодо змісту та стратегії багатосторонніх дискусій. Відповідно до Лісабонського договору Рада та Парламент є співзаконодавцями з рівними правами голосу в питаннях міжнародної торгівлі.

Через СОТ ЄС також намагався сприяти створенню багатосторонніх рамок для торгових переговорів, призначених для доповнення двосторонніх переговорів. Проте тупик у Дохському раунді та той факт, що інші торговельні партнери звернулися до двосторонніх угод, змусили ЄС частково переглянути свою давню стратегію та повернутися до регіональних та двосторонніх переговорів.

Нинішній тупик у СОТ також є ознакою того, що міжнародна торгова система різко змінилася за останні 20 років. Система еволюціонувала, і центральну роль відіграють нові актори – переважно країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Лібералізація системи міжнародної торгівлі принесла користь деяким країнам, що розвиваються, які пережили безпрецедентну фазу стійкого економічного зростання. ЄС добре усвідомлює цю нову динаміку, тому вказує на необхідність вийти за рамки переговорного підходу минулих років і спробувати інноваційні підходи для вирішення підвищеної важливості регуляторних питань у порівнянні з тарифами.

Питання до практичного заняття:

1. Об'єктивні та суб'єктивні передумови інтеграційних економічних процесів в Європі.
2. Особливості та основні засади єдиної торговельної політики ЄС.
3. Етапи європейської економічної інтеграції та поширення інтеграційних процесів. Поняття «спільний ринок», «єдиний ринок» та «внутрішній ринок»: форма та зміст.
4. Організаційно-правовий механізм регулювання відносин на внутрішньому ринку ЄС.
5. Інструменти спільної торговельної політики ЄС та особливості їх використання з окремими країнами.
6. Протекціонізм у ЄС: вплив на міжнародні економічні відносини з країнами-партнерами
7. Цілі та завдання торговельної політики ЄС у відносинах із Північноамериканською зоною вільної торгівлі (НАФТА).
8. Торговельна політика ЄС щодо країн, що розвиваються. Принцип асиметрії.
9. членство ЄС у Світовій організації торгівлі (СОТ).

Теми рефератів:

1. Участь Європейського Союзу у системі міжнародних багатосторонніх та двосторонніх угод та домовленостей.
2. Еволюція регіональних європейських торговельних угод та їхня роль у світовій торговельній системі.
3. Відповідь Внутрішнього ринку ЄС на виклики глобалізації на соціально-економічний розвиток.

Література до теми:

1. Бевзюк Е.В., Вергун В.А., Грин О.О., Ступницький О.І. Країни Центрально-Східної Європи в умовах глобалізації: історико методологічний, політико-правовий та економічний аспекти: Монографія. – Ужгород: ЗакДУ, 2010. – 368с.
2. Балажентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС / А. Балажентіс, О.М. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – №1. – С. 32-62.
3. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. Посібник. –Львів: Астролябія, 2005. – 520 с.
4. Мозіль З. Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу. Астролябія Львів, 2005.–200 с.
5. Осика С.Г., П'ятницькій В.Т., Осика А.С. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі. – К.: УАЗТ, 2000. – 288 с.
6. Філіпенко А. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія. Знання України, 2004. 304 с.
7. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ століття: монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька, З.О Луцишин та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2016. - 415 с.
8. Європейська інтеграція та міжнародна співпраця : посібник / авт. кол. : [В. А. Мандрагеля, Ю. В. Мельник, О. І. Пошедін [та ін.] ; за заг. ред. В. А. Мандрагелі,Л. А. Шереметьєвої]. – Київ : НАДУ, 2016. – 288 с
9. Adamski, Dariusz. Redefining European Economic Integration. Cambridge University Press, 2018.
10. Barnard, Catherine, and Steve Peers, eds. European Union law. Oxford University Press, 2017.

11. Joerges, Christian. The European economic constitution and its transformation through the financial crisis.‖ (2015).

12. Purnhagen, Kai, and Peter Rott, eds. Varieties of European economic law and regulation: Liber Amicorum for Hans Micklitz, Vol. 3. Springer, 2014.

13. Reich, Norbert, and Hans-W. Micklitz. – Economic law, consumer interests and EU integration.‖ European consumer law (2014): 1-65.

14. Brantner F. Complex engagement : The EU and the UN system / Franziska Brantner, Richard Gowan // European Union and international organizations / edited by Knud Erik Jørgensen. – L. : Routledge, 2009. – P. 37–61.

ТЕМА 3: ЗАХИСНІ ЗАХОДИ ЄС ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЄС ТА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ

Лекційний курс. Роль формування митного союзу, єдиного митного тарифу та уніфікації митних правил у забезпеченні конкурентних переваг ЄС на світовому ринку. Розподіл компетенції та правила стягування податків та митних платежів між національними та наднаціональними органами влади ЄС. Основні засади узгодження політики застосування кількісних обмежень у зовнішній торгівельній політиці ЄС. Еволюція практика застосування спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів у торговельній політиці ЄС для захисту Внутрішнього ринку ЄС. Уніфікація заходів технічного регулювання в ЄС та формування системи наднаціональних норм як запорука стабільності Внутрішнього ринку ЄС. Політика ЄС у сфері експорту: цілі, завдання, основні засади та їх відповідність міжнародним нормам. Інструменти зовнішньо торговельного захисту в ЄС. Участь держави у господарській діяльності як чинник торговельної політики ЄС. Суб'єкти міжнародних економічних правовідносин, яким забезпечується доступ до внутрішнього ринку ЄС.

Вступ до теми. Митне законодавство ЄС вважається основною частиною *acquis communautaire* та один із найефективніших двигунів гармонізації та європеїзації законодавства держав-членів. Крім того, загальне митне право виявилось першим законодавчим актом, який було розроблено на шляху до європейської інтеграції майже за десять років до підписання Римського договору. По суті, ключові принципи та інститути цього закону були розроблені протягом досить короткого періоду часу наприкінці 40-х років 20-го століття щодо ширшого обговорення шляхів і засобів економічної інтеграції післявоєнної Європи. Однак загальні форми майбутнього митного закону ЄС сягають корінням у попередні спроби Ліги

Націй запровадити загальні стандарти для митних процедур у 1920-1930-х роках. Ці зусилля відображені у двох основних документах, а саме: Міжнародній конвенції про спрощення митних формальностей, підписаній у 1923 році, та Женевській номенклатурі, запропонованій Підкомітетом експертів Ліги Націй з уніфікації номенклатури митних тарифів у 1931 році та переглянутій у 1937 році.

Крім того, розробка законодавчих рамок для Європейського митного союзу з самого початку була пов'язана з правилами ГАТТ-47, щойно підписаними на той час. Основна історія перших практичних кроків у напрямку розробки конкретних правових інструментів для гармонізації національного митного законодавства в Європі з метою створення митного союзу можна віднести до 1947 р. Цей процес було розпочато в рамках плану Маршалла; в основному в результаті діяльності Комітет європейського економічного співробітництва (The Committee of European Economic Cooperation (СЕЕС), який виник із плану Маршалла. Перше його засідання відбулося 12 липня 1947 р. у Парижі у відповідь на пропозицію держсекретаря США Г. Маршалла щодо американської допомоги для відновлення Європи після Другої світової війни. Конференція складалася з 48 дипломатів, які представляли 16 західноєвропейських держав. Рішення про створення СЕЕС було прийнято Конференцією 16 липня 1947 року. СЕЕС мав створити низку технічних комітетів з питань продовольства та сільського господарства, енергетики, рулонної та сталі, транспорту. Але питання розвитку міжєвропейської торгівлі на самому початку були виключені з компетенції СЕЕС. Засідання СЕЕС у 1947 р. проходили на одночасно з тарифними переговорами та переговорами щодо Статуту ІТО (International Trade Organisation) в рамках другої сесії Підготовчого комітету до Конференції ООН з торгівлі та розвитку в Женеві. Ці переговори в Женеві справили достатній вплив на порядок денний країн СЕЕС через те, що вони зосереджені на зниженні тарифних бар'єрів і одночасному скасуванні індивідуальних торгових преференцій. Крім того, зниження торговельних

бар'єрів між європейськими державами було однією з ключових умов для отримання допомоги згідно з планом Маршалла. Обґрунтовуючи свою позицію результатами переговорів ІТО/GATT, представники британської делегації на робочій зустрічі СЕЕС 15 серпня 1947 р. виступив із заявою про необхідність зниження тарифів на торгівлю між західноєвропейськими державами. Але поки норми проекту Хартії ІТО забороняли створення нових преференційних зон, пропонувалося створити один або кілька міжєвропейських митних союзів як інструмент для такого скорочення. Передбачалося, що весь процес триватиме від п'яти до восьми років, і після попереднього обговорення було вироблено кілька основних позицій щодо питання митного союзу: (а) прецедент Бенілюксу є, мабуть, особливим у трьох важливих аспектах: по-перше, тому що рішення було прийняте взяті у сприятливий момент; по-друге, тому що шлях для цієї ідеї готувався протягом кількох років; по-третє, оскільки проблеми пристосування у випадку Бенілюксу були, ймовірно, менш гострими, ніж вони були б у випадку ширшого митного союзу, який охоплює низку більших країн; (б) подальший вільний рух товарів між членами митного союзу залежить від встановлення та підтримання міцного внутрішнього та зовнішнього фінансового становища в країнах-учасницях; (с) це призводить до питання, чи можна передбачити митний союз у сучасному світі, окрім випадків, коли він веде до валютного чи навіть повного економічного союзу; (д) під час переговорів щодо спільного тарифу можуть виникнути значні технічні труднощі, і однією з необхідних умов проекту Хартії є те, що він, загалом, не повинен перевищувати середній рівень тарифів країн-учасниць. Як можна побачити, вже тоді існувало сильне розуміння того, що митний союз має потенціал для створення більш тісних форм асоціації і що будь-яке економічне об'єднання має розвиватися поступово, крок за кроком від звільнення торгівлі до спільної економічної політики.

Конвенція про заснування Ради митного співробітництва (Customs Cooperation Council (ССС)), а також Конвенція про номенклатуру для

класифікації товарів у митних тарифах і Конвенція про оцінку товарів для митних цілей були підписані 15 грудня 1950 року в Брюсселі. Тоді ж був підписаний протокол про ECUSG (European Customs Union Study Group), згідно з яким витрати фактично ECUSG було включено до структури ССС, оскільки, згідно з листом Генерального секретаря ССС від 3 вересня 1953 року, ECUSG «не припинив існування з набранням чинності Конвенцією про заснування ССС, але наразі його діяльність тимчасово припинена».

У перші роки існування ССС залишався зосередженим на розв'язанні завдань, покладених на ECUSG. Однак у 1955-56 роках основні риси європейської економічної інтеграції були узгоджені, ССС розпочав поступове розширення масштабів своєї діяльності та географічного охоплення. У 1955 році ССС у співпраці з Секретаріатом ГАТТ розпочала розробку Митної конвенції карнети ECS для комерційних зразків (Customs Convention on ECS carnets for commercial samples) для комерційних зразків, прийнята 18 травня 1956 року в Женеві. Однак вказана Конвенція втратила чинність на підставі ст. 20 Митної конвенції, що стосується контейнерів (1972 року).

Таким чином, за три роки ECUSG вдалося прийняти рішення, які визначили не тільки шлях розвитку митного права ЄС протягом наступних десятиліть але також сприяв формуванню сучасних принципів, які започаткували сучасний процес гармонізації та спрощення митних процедур у глобальному масштабі

Відповідно до підсумків Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів у ЄС було прийнято нові правові норми в галузі регулювання антидемпінгових заходів (Регламенти Ради № 384/96 та 905/98, а також Регламенти Ради, що вносять зміни, № 2238/2000, 1972/2002, 461/2004 та 2117/2005) та компенсаційних (Регламент Ради № 2026/97, а також Регламенти Ради, що вносять зміни, № 1973/2002 та 461/2004). Щодо правил запровадження компенсаційних мит, то в цьому випадку діє Регламент № 2026/97 про захисту проти імпорту, що субсидується, з третіх

країн, який фактично відтворює положення кодексу щодо субсидіям СОТ. Ці Регламенти створюють правову базу для використання компенсаційних мит як заходи боротьби із субсидуванням, тобто. несправедливою з точки зору торговельної практики державної підтримки виробництва, експорту та транспортування продуктів, що випускаються у вільне звернення до ЄС та привабливих збитки для ЄС. Застосування захисних заходів встановлено у Регламент № 3285/94 як одна з процедур регулювання обсягів імпорту товару до ЄС.

За допомогою цих правових норм ЄС імплементувало міжнародні угоди, ухвалені в рамках ГАТТ: Угода про застосування статті VI ГАТТ та Угода щодо субсидій та компенсаційних заходах. Зазначені регламенти різняться, головним у правилах розрахунку мит; питання розгляду збитків та процедурні правила регулюються однаково. Іноді антидемпінгові та компенсаційні заходи перетинаються. У такій ситуації відповідно до умов статті VI ГАТТ регламенти ЄС забороняють застосування двох видів захисних заходів щодо одного й того самого товару. На практиці ЄС у подібних випадках, як правило, застосовуються заходи антидемпінгового захисту.

Ці регламенти поширюються на імпорт усіх товарів за винятком текстильної продукції, постачання якої регламентуються окремими правилами, та сільськогосподарських товарів, що підпадають під дію кількісних обмежень у межах єдиної сільськогосподарської політики ЄС (ЄЕСП). З географічної точки зору ці правила поширюються на імпорт з усіх третіх країн за винятком Албанії, країн Східної Європи та деяких країн Азії (Північна Корея, Китай, Монголія та В'єтнам), щодо яких діють особливі правила, встановлені двосторонніми угодами та підпадаючими під дію Регламенту №519/94. ЄС активно використовує весь арсенал заходів щодо захисту внутрішнього ринку.

В останні роки практично відмовилися від введення нових спеціальних захисних заходів, хоча зберігаються деякі введені раніше. Країна – член ЄС

має інформувати Комісію ЄС у всіх випадках, якщо тенденції розвитку імпорту є несприятливими для ринку ЄС та в перспективі можуть вимагати введення заходів щодо контролю за імпортом. При цьому ініціатором проведення консультацій із Комісією ЄС може бути як країна, так і сама Комісія. Для проведення таких консультацій створюється спеціальний консультативний комітет, що складається з представників окремих країн ЄС та представника Комісії ЄС як голову.

Метою консультацій є дослідження умов здійснення імпортних операцій з тим чи іншим товаром, а також економічної ситуації та необхідності вжиття заходів. Якщо після проведення консультацій є очевидною необхідність проведення розслідування, Комісія ЄС зобов'язана протягом одного місяця ініціювати таке розслідування та помістити відповідну інформацію в Офіційному журналі.

Така процедура застосовується у тих випадках, коли будь-який товар імпортується до ЄС у таких обсягах і на таких умовах, що виникає загроза суттєвої шкоди товаровиробникам ЄС. Під товаровиробниками Співтовариств розуміються в сукупності всі виробники аналогічних або прямо конкуруючих товарів, які здійснюють виробничу діяльність на території ЄС, або ті з них, чий сукупний обсяг виробництва становить істотну частину всього виробництва аналогічних або прямо конкуруючих товарів ЄС.

Країнам, які розвиваються, ЄС пропонує невзаємний ринковий доступ до форми знижених тарифів на їхні товари при попаданні на європейський ринок. Іншими словами, мова йде про застосування системи загальних преференцій, яка діє з 1971 року, а з 2014 року – регулюється регламентом № 978/2012/ЄС. Згідно цього регламенту, надання відповідних преференцій може бути призупинено Європейським Союзом за умови виникнення наступних обставин, а саме: серйозного та систематичного порушення прав людини та трудових прав; експорту товарів, виготовлених ув'язненими; торговельних практик, які протирічать справедливим умовам торгівлі;

порушення міжнародних домовленостей. Система преференцій (GSP) передбачає три режими:

- 1) стандартний преференційний режим (GSP);
- 2) режим додаткових тарифних преференцій для стимулювання стійкого розвитку (GSP +);
- 3) режим доступу на ринок ЄС без мита та квот для всіх товарів, окрім зброї, які надходять із 49 найменш розвинених країн світу (EBA).

ЄС прагне сприяти сталому розвитку та універсальним цінностям у всіх сферах своєї зовнішньої діяльності, включно з торгівлею та інвестиціями. Торговельна політика ЄС заохочує та захищає стандарти сталого розвитку та права людини в третіх країнах за допомогою різних інструментів торговельної політики, включаючи односторонні торговельні преференції ЄС, двосторонні та регіональні угоди про вільну торгівлю та політику експортного контролю.

Загальна схема преференцій (GSP) ЄС, створена відповідно до рекомендацій ЮНКТАД у 1971 році, допомагає країнам, що розвиваються (DC), спрощуючи для них експорт своєї продукції до Європейського Союзу. Це робиться у вигляді знижених тарифів на їхні товари при виході на ринок ЄС. Завдяки додатковому доходу від експорту, який створюється, GSP сприяє зростанню їхнього доходу та підтримує економічне зростання та створення робочих місць.

GSP є спеціальним інструментом, що зосереджується лише на одному аспекті: тарифних преференціях для торгівлі товарами. Вона не має амбіцій або можливості вирішувати інші проблеми, з якими стикаються країни, що розвиваються. Лише набагато ширший комплекс стратегій може вирішити ці складні проблеми.

GSP підпадає під дію законодавства COT, зокрема ГАТТ і так званої «дозвільної клаузули», яка допускає виняток із принципу COT «найбільшого сприяння» (MFN) (тобто однакове ставлення має надаватися всім COT Члени).

Оскільки потреби країн, що розвиваються, сильно відрізняються, GSP займає диференційований підхід, що передбачає шкалу переваг відповідно до різних потреб:

(1) Загальна/стандартна домовленість - зниження мита приблизно на 66% усіх тарифних ліній ЄС для бенефіціарів загалом. Наразі більше 30 країн і територій користуються цими знижками.

(2) Спеціальна угода про стимулювання сталого розвитку та належного врядування, або «GSP+» — нульове мито для фактично тих самих 66% тарифних ліній для країн, які ратифікували та ефективно впроваджують основні міжнародні конвенції про права людини, трудові права, навколишнє середовище та належне управління. Наразі є більше 10 бенефіціарів.

(3) Усе, крім зброї, або спеціальна домовленість «EBA» для найменш розвинених країн (НРД) - повний безмитний доступ до всіх товарів, крім зброї та боєприпасів, без квот. Наразі більше 50 пільговиків.

GSP піддається регулярним переглядам, щоб врахувати зміни в структурах міжнародної торгівлі, залишаючись у стабільних і передбачуваних рамках.

Поточна схема була встановлена Регламентом (ЄС) № 978/2012, преференції за яким почали застосовуватися 1 січня 2014 року та діятимуть протягом 10 років. Цей Регламент замінив Регламент Ради (ЄС) № 732/2008, застосування якого було розширено Регламентом (ЄС) № 512/2011.

Філософія GSP+ полягає в механізмі стимулювання. Він сприяє досягненню своїх цілей, пропонуючи «пряник» преференцій, які він надає, коли відповідні конвенції ратифіковані та ефективно імplementовані.

Після цього преференції використовуються як важіль для забезпечення того, щоб реалізація (i) не погіршувалася та (ii) покращувалася з часом. Регулярний діалог з бенефіціарами забезпечує необхідні подальші дії, які включають механізми тимчасового вилучення. Цей підхід прогресивного вдосконалення вважається найбільш доцільним, враховуючи, що зміни, які повинні відбутися для повного виконання конвенцій, мають складний,

структурний характер і передбачають високі економічні витрати. Таким чином, вони не відбудуться миттєво, і потребують супроводу підтримки протягом більш тривалих періодів.

Загальна схема преференцій плюс (GSP+) ЄС надає країнам, що розвиваються, особливий стимул до сталого розвитку та ефективного управління.

Країни, які відповідають вимогам, мають імплементувати 27 міжнародних конвенцій щодо прав людини, трудових прав, навколишнього середовища, адміністративного співробітництва та керівництва. У свою чергу, ЄС знижує імпорتنі мита до нуля на понад дві третини тарифних ліній свого експорту. Країни-бенефіціари: Болівія, Кабо-Верде, Киргизстан, Монголія, Пакистан, Філіппіни, Шрі Ланка.

Узагальнена схема преференцій народжується з трьох факторів.

- По-перше, існує загальна згода щодо того, що міжнародна торгівля є важливою для розвитку, оскільки вона може генерувати значні доходи та економічну діяльність.

- По-друге, деякі країни стикаються з труднощами, щоб повністю інтегруватися в міжнародну торгову систему, і вимагають преференцій, щоб скористатися перевагами міжнародної торгівлі.

- По-третє, розвиток буде стійким лише в довгостроковій перспективі, якщо економіка також може покладатися на промислове виробництво, а не переважно на товари, іншими словами, якщо вона достатньо диверсифікована. Таким чином, преференції мають сприяти експорту промислової продукції.

Розвиток і зменшення бідності є складними цілями, які потребують реалізації безлічі будівельних блоків. Схема GSP є одним із багатьох блоків. Хоча сама по собі ця схема не зменшить бідність, вона може допомогти країнам, що розвиваються, збільшити експорт і розвинути нові галузі — фактор, який в адекватній політичній

та економічному контексті, може значно сприяти розвитку та зменшенню бідності. Це пояснює, чому ЄС був піонером у запровадженні схеми GSP у 1971 році, і чому вона залишається важливим політичним інструментом, метою якого є розширення експорту до ЄС країнами, що розвиваються відповідно до їхніх потреб.

Через Загальну схему преференцій (GSP) ЄС надає односторонні торговельні преференції вразливим країнам, що розвиваються, з метою зменшення бідності та сприяння сталому розвитку в цих країнах. Країни-бенефіціари повинні забезпечити повагу до принципів основних міжнародних конвенцій з прав людини, трудових прав, охорони навколишнього середовища та ефективного управління. Комісія та ЄСЗД регулярно контролюють виконання цих принципів і конвенцій відповідно до спеціальних домовленостей GSP+ і «Усе, крім зброї». У вересні 2021 року Комісія прийняла законодавчу пропозицію щодо нової GSP ЄС на період 2024-2034 рр., удосконалюючи деякі ключові характеристики схеми, щоб краще реагувати на зміну потреб і викликів країн GSP та підсилити соціальні, трудовий екологічний і кліматичний вимір.

Питання до практичного заняття:

1. Роль формування митного союзу, єдиного митного тарифу та уніфікації митних правил у забезпеченні конкурентних переваг ЄС на світовому ринку.
2. Розподіл компетенції та правила стягування податків та митних платежів між національними та наднаціональними органами влади ЄС.
3. Основні засади узгодження політики застосування кількісних обмежень у зовнішній торговельній політиці ЄС.
4. Еволюція практика застосування спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів у торговельній політиці ЄС для захисту Внутрішнього ринку ЄС.

5. Уніфікація заходів технічного регулювання в ЄС та формування системи наднаціональних норм як запорука стабільності Внутрішнього ринку ЄС.

6. Політика ЄС у сфері експорту: цілі, завдання, основні засади та їх відповідність міжнародним нормам.

7. Інструменти зовнішнього торгівельного захисту в ЄС.

8. Участь держави у господарській діяльності як чинник торговельної політики ЄС.

9. Суб'єкти міжнародних економічних правовідносин, яким забезпечується доступ до внутрішнього ринку ЄС.

Теми рефератів:

1. Роль рішень Суду справедливості ЄС у забезпечення свободи пересування товарів в ЄС.

2. Інтелектуальна власність у світовій торгівлі: поняття, форми та регулювання.

3. Теорія митного союзу Якоба Вайнера.

4. Модель життєвого циклу товару Вернона.

5. Теорія Хекшера-Оліна

Література до теми:

1. Микієвич М. Міжнародно-правові аспекти співробітництва Європейського Союзу з третіми країнами. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 200 с.

2. Швидка Т. І. Історія становлення і формування конкурентного законодавства (іноземний досвід). Господарське право і процес. 2019. №1. С. 50-54.

3. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу. – Київ: К.І.С., 2015 – 466 с.

4. Демпінг у сучасній міжнародній торгівлі (міжнародно-правові та економічні питання). Навчальний посібник / За ред. Покрещука О.О. – К.: УАЗТ, 2009. – 91с.

5. Осика С.Г., Коновалов В.В., Осика А.С. Антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. – К.: УАЗТ, 2010. – 397 с.

6. Baier, S.L., Yotov, Y.V. and Zylkin, T. (2019), «On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration», *Journal of International Economics*, Vol. 116, pp. 206–226, [Електронний ресурс].

доступу:

https://www.econstor.eu/bitstream/10419/149261/1/cesifo1_wp6174.pdf

7. Choi, B.Y. (2017), «Preferential Trade Agreements of China, Japan and Korea: Towards Deeper Integration», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://think-asia.org/bitstream/handle/11540/10763/KIEPOpinions_no103.pdf

8. DiCaprio, A., Paulino, A.U.S. and Sokolova, M.V. (2017), «Regional trade agreements, integration and development», UN, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/179226/1/adbi-wp770.pdf>

9. Керартсoglou, K., Karlaftis, M.G. and Tsamboulas, D. (2010), «The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies», *The open economics journal*, Vol. 3, No. 1, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://benthamopen.com/contents/pdf/TOECONSJ/TOECONSJ-3-1.pdf>

10. Nguyen, V.T.H., Hoang, T.T.T. and Nguyen, S.M. (2020), «The Effect of Trade Integration on Business Cycle Synchronization in East Asia», *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*. Vol. 7, No. 8, pp. 225–231, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO202026061031608.pdf>

11. Roy, M. (2019), «Elevating services: Services trade policy, WTO commitments, and their role in economic development and trade integration»,

Journal of World Trade, Vol. 53, No. 6, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/195774/1/166318786X.pdf>

12. Regulation (EU) 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, L 303, 31.10.2012, P. 1–82.

ТЕМА 4: МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ПОСЛУГ ТА СВОБОДА ВІЛЬНОГО РУХУ ОСІБ У ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЄС

Лекційний курс. Вплив міжнародної трудової міграції на функціонування європейського ринку праці. Принципи і стандарти захисту трудящих-мігрантів у рамках ООН. Правове забезпечення працівників-мігрантів на міжнародному рівні та у праві Внутрішнього ринку ЄС. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів. Вплив міжнародних економічних правовідносин на міграційну політику ЄС. Основні країни-експортери та країни-імпортери трудових ресурсів. Європейський ринок спеціалістів високої кваліфікації та низько кваліфікованої робочої сили. Проблеми соціального захисту іммігрантів в ЄС і прояви дискримінації щодо них. Роль прецедентної практики у подоланні дискримінації щодо трудових прав. Вплив розширення ЄС на формування міграційних потоків. Чинники розвитку світового ринку послуг. Особливості та значення міжнародного ринку інформаційних й електронних послуг. Регулювання ринку послуг у ЄС та необхідність уніфікації правил його функціонування.

Вступ до теми. Міграція робочої сили з однієї країни в іншу є важливою класичною формою міжнародних економічних відносин, складовою частиною світового господарства. За своїми масштабами вона охопила практично весь світ-як його економічно розвинуту частину, так і відсталу периферію. Міграція робочої сили-це процес її стихійного чи організованого переміщення в межах національного або міжнародного ринків праці, зумовлений характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, дією економічних відносин. Масовий переїзд людей з однієї держави в іншу здійснюється головним чином з метою пошуку роботи

і забезпечення сім'ї засобами існування. За допомогою міграції трудящих відбувається перерозподіл насамперед «надлишкової» робочої сили між ланками світового господарства. Міжнародна міграція включає два взаємозв'язані процеси-еміграцію, тобто виїзд із однієї країни певних контингентів людей, та імміграцію, тобто в'їзд їх в іншу країну. Існує також, поняття рееміграції, що означає процес повернення емігрантів на батьківщину. В історичному плані можна виділити два шляхи розвитку міграційних процесів: екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний характер міграції був в стародавньому світі і навіть в епоху первісного нагромадження капіталу. Інтенсивний шлях розвитку міграції пов'язаний з технічним прогресом і промисловою революцією, що привело до зростання продуктивності праці, утворення відносного «надлишку» робочої сили. Головна причина міжнародної міграції робочої сили полягає в економічних умовах життя трудящого поселення. Рівень та напрями територіальних переміщень робочої сили визначають масштаби, темпи, та структура нагромадження капіталу. Міграція є насамперед формою руху надлишкового населення з одного пункту накопичення капіталу в інші. Це найсуттєвіша риса економічної природи сучасної трудової міграції.

Міжнародна конвенція про захист прав усіх мігрантів-трудящих та членів їх сімей прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у грудні 1990 р. для правильного розуміння змісту Конвенції та з метою уникнення непорозумінь та неоднозначного трактування текст Конвенції містить такі визначення:

- термін *«трудящий-мігрант»* означає особу, котра буде займатися, займається чи займалася оплачуваною діяльністю в державі, громадянином якої ця особа не є;

- термін *«прикордонний трудящий»* означає трудящого-мігранта, котрий чи котра зберігають своє звичайне місце проживання в сусідній державі, в яку він чи вона звичайно повертаються щодня або бодай раз на тиждень;

- термін *«сезонний трудящий»* означає трудящого-мігранта, робота якого за своїм характером залежить від сезонних умов і виконується лише протягом частини року;

- термін *«моряк»*, котрий також охоплює рибалок, означає трудящого-мігранта, найнятого для роботи на судні, зареєстрованому в державі, громадянином якої він чи вона є;

- термін *«трудящий, зайнятий на стаціонарній прибережній установці»* означає трудящих-мігрантів, найнятих на роботу на прибережній установці, що знаходиться під юрисдикцією держави, громадянином якої трудящий-мігрант не є;

- термін *«трудящий, праця якого пов'язана з переїздами»* означає трудящого-мігранта, який, звичайно проживаючи в одній державі, внаслідок характеру своєї роботи змушений переїжджати в іншу державу чи держави на короткий термін;

- термін *«трудящий на проєкті»* означає трудящого-мігранта, допущеного у державу роботи за наймом на певний строк для праці виключно по конкретному проєкту, здійснюваному в цій державі чи його наймачем;

- термін *«трудящий цільового найму»* означає трудящого-мігранта:

а) котрий був відісланий його чи її наймачем на обмежений і визначений термін у державу виконувати роботу за наймом для виконання конкретних функцій чи обов'язків;

б) котрий протягом обмеженого і визначеного терміну виконує роботу, що вимагає професійних, комерційних, технічних чи будь-яких інших спеціальних навичок;

в) котрий на прохання його чи її наймача в державі за наймом виконує впродовж обмеженого і визначеного терміну роботу, що носить тимчасовий чи короткочасний характер, і котрий повинен залишити державу де працював за наймом або по закінченні дозволеного періоду перебування, або раніше,

якщо він чи вона більше не виконують таких конкретних функцій та обов'язків або не займаються цією роботою;

– термін *«трудодавець, що працює не за наймом»* означає трудодавець-мігранта, котрий займається діяльністю, яка винагороджується і відрізняється від роботи за договором найму, і котрий забезпечує за рахунок такої діяльності засоби свого існування, працюючи, як правило, самостійно або спільно з членами своєї сім'ї, а також будь-якого іншого трудодавець-мігранта, що визнається трудодавець, що працює не за наймом, у відповідності з законодавством держави роботи за наймом, що застосовується, чи двосторонніми або багатосторонніми угодами.

Для цілей даної Конвенції термін *«члени сім'ї»* означає осіб, що перебувають у шлюбі з трудодавець-мігрантами чи таких, які перебувають з ними в таких стосунках, котрі у відповідності з правом, що застосовується, можуть бути прирівняно до шлюбу, а також дітей, що перебувають на їх утриманні та інших осіб, що визнаються членами сім'ї відповідно до чинного законодавства, або двосторонніх чи багатосторонніх угод між відповідними державами.

Для європейської міграції на сучасному етапі характерні три основні напрямки. Міграційні потоки з менш розвинутих країн до більш розвинутих. Міграція з країн Північної Африки, Індії, Пакистану до розвинутих європейських країн. Третій напрям міграція робочої сили з однієї високо розвинутої країни в іншу. Найзагальнішими формами міграції є постійна й тимчасова. Постійна форма міграції була абсолютно переважною до другої світової війни. Тимчасова міграція-носить ротаційний характер, тобто після закінчення певного строку мігранти повертаються на батьківщину. Хоча певній частині іммігрантів вдається добитися натуралізації, вони стають постійним елементом населення цих країн. Специфічною рисою сучасного міграційного руху стало поширення нелегальної міграції. Особливо багато таких іммігрантів у США, ФРН, Франції. Нелегальна міграція дуже вигідна

підприємцям, так як незаконно прибулі робітники погоджуються на будь-які умови праці, та її оплату.

Правові норми, які підвищують міждержавну мобільність працівників у рамках Європейського Союзу, мають досить великий обсяг у загальній сукупності правових норм, присвячених регулюванню суспільних відносин з приводу праці. При цьому основу складають норми Договору про функціонування Європейського Союзу, в якому закріплені норми про свободу пересування працівників (статті 45 – 48). Особливість даних норм полягає в тому, що вони, як правило: 1) встановлюють особливості застосування норм трудового права стосовно працівників, які не є громадянами цієї держави; 2) усувають або полегшують адміністративні бар'єри до доступу на внутрішній ринок праці відповідної держави, в тому числі з метою здійснення конкретного виду професійної діяльності, навчання якої було пройдено і кваліфікація за якою була підтверджена в іншій державі-учасниці Європейського Союзу.

Основні свободи покликані забезпечити вільний рух осіб, товарів, послуг і капіталу в рамках Європейського Союзу спочатку сприймалися як звернені виключно до держав-членів Європейського Союзу та його органам. Однак після того, як Суд ЄС визнав право приватних осіб посилалися на них, основні свободи визначають як суб'єктивно-публічні права.

Існує ряд інших норм первинного права, які фактично стали джерелом компетенції Європейського союзу і є безпосередніми регуляторами відповідних суспільних відносин. Йдеться, насамперед, про свободу переміщення послуг (статті 56 – 62 Договору про порядок роботи Європейського Союзу), яка може реалізовуватися, наприклад, через направлення працівників у інші держави-члени Європейського союзу. В даному випадку потрібно звернути особливу увагу на те, що мета цих норм охоплює забезпечення реалізації мобільності особи, яка надає послуги, тобто роботодавця, за допомогою реалізації мобільності працівника. Шляхом прийняття директиви 96/71/ ЄС від 16.12.1996 р. про направлення

працівників у рамках реалізації свободи надання послуг. Європейський союз визначив золоту середину між інтересами роботодавця (забезпечення максимально можливої мобільності працівників при направленні їх роботодавцем в іншу державу-член Європейського союзу з метою реалізації свободи переміщення послуг) та інтересами працівників (захист їх прав при здійсненні трудової діяльності). Як правило, інтереси працівника і роботодавця не збігаються. Коли працівник направляє роботодавцем в державу-член Європейського Союзу з більш високим рівнем захисту прав працівників у порівнянні з державою, в якій перебуває роботодавець, з'являється умова за якою роботодавець не компенсує працівникові «різницю», яка виникає на рівні відповідних гарантій. Норми Європейського союзу виходять в цьому випадку з первинності інтересів роботодавця. Таким чином, виходить, що приписи трудового законодавства приймаючої держави, які обмежують мобільність працівників, визнаються перешкодою для реалізації свободи переміщення послуг і підлягають усуненню шляхом їх незастосування. У той же час, норми Європейського Союзу виходять з того, що певний мінімальний рівень гарантій повинен бути забезпечений працівнику і це є допустимим обмеженням свободи переміщення послуг роботодавця.

З метою більш ефективного реалізації свободи пересування працівників на рівні вторинного права був прийнятий ряд нормативних актів. Основними актами в даній області є регламент Ради 1612/68/ ЕЕС від 15.10.1968 р. про свободу пересування працівників у рамках Співтовариства та директива Європейського парламенту і Ради 2004/38 / ЕС від 29.04.2004 р. про право громадян Європейського союзу і членів їх сімей вільно пересуватися і обирати місце проживання на території держав-членів

До правових норм вторинного права, спрямованих на підвищення мобільності працівників, можна також віднести блок норм, що регулюють зазначені вище питання визнання кваліфікацій. Для забезпечення вирішення питань про визнання кваліфікацій була створена спеціальна група з

координації дій Європейського Союзу, що вживаються у цьому напрямленні. Нормативно-правовим документом, який регулює частину питань з визнання професійної кваліфікації і є чинним в даний час являється директива Європейського парламенту та Ради 2005/36/ЕС від 07.09.2005 р. Що стосується актів вторинного права, то загальні стандарти, що стосуються забезпечення принципу рівності у сфері праці та зайнятості, встановлюються директивою Ради 2000/78 / ЕС.

На послуги припадає близько 2/3 світового валового продукту, причому в ряді провідних ринкових країн цей показник значно більший і перевищує 70%, а інколи навіть 80%. Як вид економічної, і зокрема міжнародної економічної, діяльності, послуги є не тільки домінуючим, а й якісно диверсифікованим компонентом: згідно з класифікацією ГАТТ/СОТ у світі у сфері обігу використовується понад 600 видів послуг.

Отже, існує міжнародний (світовий) ринок послуг – диверсифікована система спеціалізованих ринків послуг, участь у функціонуванні якої у той або інший спосіб беруть усі країни. Ця система динамічно розвивається відповідно до тенденцій НТП і сама є прискорювачем темпів розвитку й причиною диверсифікації форм міжнародних економічних відносин.

Як і за товарної торгівлі, участь у роботі світового ринку послуг держав та агентів підприємницької діяльності зумовлюється природними факторами та історично обумовленою спеціалізацією країн, сучасними тенденціями прогресу. При цьому для певної країни об'єктивні передумови торгівлі послугами можуть виявитись більш сприятливими, ніж аналогічні фактори міжнародної товарної торгівлі. За деякими аспектами (наприклад, ураховуючи транзитне положення та наявність потужного флоту) сказане є справедливим стосовно України.

Торгівля послугами, за своїми базовими економічними принципами, переважно не відрізняється від звичайної товарної торгівлі, і базові схеми Сміта, Рікардо, Хекшера – Оліна – Самуельсона та інших авторів – теоретиків міжнародної спеціалізації та організації торгівлі, кооперації між

різними країнами можуть бути застосовані й щодо неї. Так само, як і у виробництві товарів, певні країни можуть мати відносні переваги у виробництві певних послуг та закуповувати інші послуги на міжнародному ринку.

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства. Наприкінці ХХ ст. обсяги експорту послугами провідних ринкових країн зростали вдвічі швидше за обсяги товарного експорту. Значною мірою це зумовлювалося подальшою диференціацією попиту й індивідуалізацією потреб як виробництва, так і споживачів у побуті.

Можна навіть констатувати, що ринок послуг значною мірою є катализатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних економічних відносин. А модель світового господарства, яка формується під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій, часто називають «економікою послуг». Разом з тим розвиток інформаційних технологій поступово уніфікує «видимий» та «невидимий» різновиди торгівлі. Адже предметом обміну, зокрема обміну міжнародного, стає інформація, товарні властивості якої не можна ігнорувати і яка, крім того, відповідає сучасним критеріям ідентифікації послуг.

Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація вповні відповідають характеру сучасного розвитку людства, економічних систем, науково-технічного прогресу. Транспортні, інформаційні, культурно-рекреаційні послуги, зв'язок, торгівля оптова й роздрібна, кредитно-фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту – ось лише частина переліку сучасних послуг у системі міжнародної економічної діяльності.

Еволюція природи та характеру послуг, інтеграція науки і виробництва, торгівлі і промисловості привели до суттєвих змін в умовах діяльності

ринків, у суб'єктній інституційній структурі. Так, поширюється діяльність дедалі зростаючих численних науково-виробничих об'єднань, які здійснюють весь комплекс заходів циклу від розроблення нових видів послуг, товарів до поставок кінцевої продукції кінцевому споживачеві. Дедалі різноманітнішими стають послуги у фінансово-кредитній сфері, що відбувається у зв'язку з поширенням нових форм кооперування виробництва, диверсифікацією попиту, урізноманітненням вимог до платежів, розрахунків (зокрема, за допомогою пластикових карток), страхувальних, кредитних, бухгалтерських та інших операцій. Деякі послуги слугують альтернативою інвестиційній діяльності (лізинг, факторинг, форфейтинг). Причому поширюється діяльність у сфері фінансових послуг нефінансових структур – промислових підприємств, торговельних закладів, туристичних фірм тощо.

Послуги можуть бути і самостійним об'єктом торгівлі, і «супроводом» товару, що продається. І навіть у другому випадку, згідно зі статистичними даними, у країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається тенденція до збільшення частки послуг у кінцевій вартості товарів. Відтак собівартість товарів масового вжитку, яка містить вартість сировини та витраченої енергії, витрати на виробництво, включаючи вартість обладнання, амортизацію та заробітну плату, не перевищує і половини кінцевої ціни товару, яку слід сплатити покупцеві.

Ключовим фактором зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва та взагалі на послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв, великомасштабна структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва, яка відбулася в індустріально розвинутих країнах. Під тиском цих тенденцій відбувалися масштабні процеси формування бізнес-структур у сфері послуг, виходу зі складу великих фірм непрофільних підрозділів, що спеціалізуються на послугах.

Прискореному розвитку сфери послуг сприяє те, що більшості з її секторів притаманна вища норма прибутку, відносно коротші строки окупності інвестицій порівняно з багатьма «товарними» секторами виробництва. Відтак інколи відбувається навіть перелив ресурсів, і передусім капіталів та робочої сили, зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг.

Важливу роль відіграють двосторонні угоди, як галузеві так і торгово-економічні, в яких розглядаються окремі аспекти торгівлі послугами і капіталовкладень у цю сферу. Іншою формою є багатостороннє регулювання торгівлі послугами в рамках міжнародних організацій. Підготовкою угод з цих питань займаються спеціалізовані міжурядові організації, наприклад ІКАО (Організація міжнародної цивільної авіації), ІМО (Міжнародна морська організація), ВОТ (Всесвітня організація з туризму) та ін. Усе більш важливе місце питанням регулювання ринку послуг відводиться у роботі такої найвідомішої організації, як ООН і спеціалізованих структурних підрозділів, що входять до її складу, таких як ЕКОСОП (Економічна і соціальна рада), ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлю і розвитку), ЮНСІТРАЛ (Комісія ООН з прав Міжнародної торгівлі) та ін. Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі послугами містить широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються різноманітними міжнародними організаціями: Право на надання послуг виникає на підставі сертифікатів, ліцензій та інших документів. ГАТС заохочує країн-учасниць укладати двосторонні та багатосторонні угоди щодо взаємного визнання кваліфікацій, необхідних для отримання документів, що підтверджують право на надання послуг. Такі системи взаємного визнання слід тримати відкритими для приєднання до них інших країн-учасниць, якщо вони доведуть, що їхні національні стандарти і вимоги відповідають міжнародним.

Захист національного надавача послуг відбувається не за допомогою заходів, що вживаються на кордоні, а в результаті законодавчого

регулювання іноземних прямих інвестицій. Відповідно до угоди насамперед слід лібералізувати доступ до ринків послуг надавачам з країн, що розвиваються. Цим країнам дозволяється жорсткіше застосовувати протекціонізм національної індустрії послуг, зокрема, допускати іноземних конкурентів у меншу кількість секторів, лібералізувати менше типів угод, а також вимагати від іноземних інвесторів утворювати спільні підприємства з національними надавачами послуг і надавати національним компаніям доступ до інформації іноземних компаній та їх каналів збуту. У ГАТС містяться положення, що регулюють винятки із загальних правил цієї угоди (у зв'язку з економічною інтеграцією, платіжним балансом, інтеграцією ринку праці, етикою, охороною здоров'я людини, охороною навколишнього середовища, безпекою держав).

Отже, взяті країнами зобов'язання слід розглядати як перший крок у напрямі лібералізації міжнародної торгівлі послугами. Розвиток ефективної індустрії послуг є пріоритетним для багатьох країн. Третинний сектор відставав у своєму розвитку від вторинного сектору економіки

Поняття «послуга» у праві ЄС, її головні ознаки. Суб'єкти, що можуть надавати послуги у праві ЄС. Основні принципи надання послуг у праві ЄС. Зміст та особливості ст. ст. 56-62 ДФЄС. Свобода отримання послуг у праві ЄС як складова свободи надання послуг у праві ЄС. Поняття свободи заснування у праві ЄС. Суб'єкти права на заснування у праві ЄС. Зміст та особливості ст. ст. 49-55 ДФЄС. Співвідношення свободи надання послуг та свободи заснування у праві ЄС. Визнання кваліфікацій і принцип рівнозначності у праві ЄС – передумова надання послуг у межах внутрішнього ринку ЄС. Особливості регулювання надання фінансових послуг і діяльності кредитних установ. Особливості надання транспортних послуг у праві ЄС. Особливості надання медичних послуг у праві ЄС. Особливості надання юридичних послуг у праві ЄС. Особливості надання освітніх послуг у праві ЄС. Заборона обмежень на свободу надання послуг у

праві ЄС (ст. 56 ДФЄС). Заборона обмежень на свободу заснування у праві ЄС (ст. 49 ДФЄС)

Прогрес науки і техніки, поширення інформатизації змінює уявлення і про співвідношення видів економічної діяльності, зокрема надання послуг та аграрно-промислового виробництва. Так, свого часу британський економіст К. Кларк (1905–1989) сформулював градацію видів економічної діяльності, поділивши їх на три блоки: сільське господарство та видобувна промисловість; другий – обробна промисловість; третій – послуги.

При цьому справедливо зауважувалося, що економічний розвиток проходить стадії, які характеризуються певним співвідношенням між названими блоками: спочатку домінували аграрне та видобувне виробництво, пізніше – обробна промисловість, і нарешті – послуги.

Питання до практичного заняття:

1. Вплив міжнародної трудової міграції на функціонування європейського ринку праці.
2. Принципи і стандарти захисту трудящих-мігрантів у рамках ООН.
3. Правове забезпечення працівників-мігрантів на міжнародному рівні та у праві Внутрішнього ринку ЄС.
4. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів.
5. Вплив міжнародних економічних правовідносин на міграційну політику ЄС.
6. Основні країни-експортери та країни-імпортери трудових ресурсів. Європейський ринок спеціалістів високої кваліфікації та низько кваліфікованої робочої сили.
7. Проблеми соціального захисту іммігрантів в ЄС і прояви дискримінації щодо них. Роль прецедентної практики у подоланні дискримінації щодо трудових прав.
8. Вплив розширення ЄС на формування міграційних потоків.

9. Чинники розвитку світового ринку послуг.

10. Особливості та значення міжнародного ринку інформаційних й електронних послуг.

11. Регулювання ринку послуг у ЄС та необхідність уніфікації правил його функціонування.

Теми рефератів:

1. Сучасні тенденції міжнародної міграції робочої сили. Основні центри міграції робочої сили

2. Теорії міжнародної міграції робочої сили.

3. Роль міжнародних організацій у регулюванні міграційних процесів.

4. Вплив Міжнародної Організації Праці на статус трудових мігрантів. Міжнародний захист трудових мігрантів на регіональному рівні.

5. Завдання, структура і основні напрямки діяльності Міжнародної організації міграції.

Література по темі:

1. Рим О. Деякі аспекти реалізації свободи переміщення працівників у Європейському Союзі . – Держава та регіони: Серія Право, 2019. - №3 (65). – с. 127-132

2. Tekin N. The Concept Of The Free Movement Of Workers Within The European Union Under The Case Law Of The European Court Of Justice Journal of Judgments by the Court of Jurisdictional Disputes ; Uyusmazlik Mahkemesi Dergisi. 2015. Issue 6. P. 563–579

3. Schmidt S.K., Blauburger M., Martinsen D.S. Free movement and equal treatment in an unequal union. Journal of European Public Policy. 2018. Volume 25. Issue 10. P. 1391–1402

4. DijckP.,FaberG. The External Economic Dimension of the European Union. – The Hague: Kluwer Law International, 2020. – 350 p.

5. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право і процес: [моногр.] / Віталій Федорович Опришко. - К.: Парламентське вид-во, 2014. — 518 с.

6. Дахно І. І. Міжнародне економічне право-2. – К. : Центр учб. Лри, 2019. 368 с.
7. Козинський С. Інноваційний контекст формування внутрішнього ринку в Європейському Союзі // Економічні інновації. – 2020. – вип.41. - С. 143-150
8. Комарова Т. В. Право приватних осіб на пряме оскарження актів інститутів Європейських співтовариств у судах ЄС / Т. В. Комарова // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Серія: Право. – 2007. – Вип. 7. – С. 123-127
9. Рим О. Деякі аспекти реалізації свободи переміщення працівників у Європейському Союзі . – Держава та регіони: Серія Право, 2019. - №3 (65). – с. 127-132
10. Муравйов В. І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика) : монографія / В. І. Муравйов. К. : Академ-Прес, 2002. 425 с.
11. Пишуліна О.М. Міжнародна міграція та розвиток України в напрямі Європейської інтеграції. Стратегічна панорама. 2008. №2. С. 271–272.
12. Волоско Я. О. Міжнародна трудова міграція населення: причини виникнення та наслідки для економіки. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Юридичні науки». 2015. № 824. С. 21-26.
13. Смутчак З. В. Проблема трудової міграції: позитивні і негативні наслідки для економіки. Економічний вісник. Серія «Фінанси, облік, оподаткування». 2018. Вип. 2. С. 192-198.
14. Світовий ринок товарів та послуг : навч.-метод. посібник / Л.Л. Носач [та ін.]. – Харків : «Видавництво «Форт», 2014. – 295 с.

ТЕМА 5: СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА У КОНКУРЕНЦІЇ ІЗ СВОБОДОЮ ВІЛЬНОГО РУХУ КАПІТАЛУ У ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЄС

Лекційний курс. Структурні принципи першої світової валютної системи. Загальні риси та відмінності Генуезької та Паризької валютних систем. Особливості світової валютної кризи 1929–1936 рр. Структурні принципи Бреттонвудської валютної системи. Причини та форми кризи цієї валютної системи. Характеристика Ямайської валютної системи. Унікальність Європейської валютної системи та свобода вільного руху капіталу у Внутрішньому ринку ЄС. Компоненти Європейської валютної системи. Європейська валютна змія. Міжнародні розрахункові грошові одиниці СПЗ та ЕКЮ.

Вступ до теми.

Важливою складовою ланкою світового господарства є міжнародні валютні відносини. Їх функціонування і розвиток пов'язані з обслуговуванням всього комплексу економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними суб'єктами ринку і приватними особами. Йдеться про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивіз капіталу, надання займів і кредитів, науково-технічний обмін, розвиток туризму, інші державні та приватні відносини.

Розвиток валютних відносин зумовлюється об'єктивними передумовами - удосконаленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтернаціоналізацією всього комплексу виробничого відтворення та суспільно-політичного життя народів. Визначальний вплив на поглиблення їх справляє формування на світовому ринку інтернаціональної вартості товарів і послуг, розвиток на цій основі інтернаціоналізації грошових відносин.

Функціональні структури валютних відносин втілюються в історично конкретних валютних системах. Останні розглядаються як форма правової та

інституціональної організації валютних відносин. Розрізняють національні та світову валютні системи. Остання розвивається на регіональному і світовому рівнях. В свою чергу, регіональні системи не є автономними. Вони активно взаємодіють між собою, утворюючи на цій основі єдину цілісну структуру міжнародних валютних відносин. Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав. Її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. Згідно з таким законодавством встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їхньої конвертованості, котування і регулювання валютних курсів, формування і використання міжнародної ліквідності, золото-валютного запасу, кредитних ресурсів тощо. До складу національних валютних систем входять відповідні інфраструктурні ланки - банки та кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватно-комерційні інститути.

У процесі поглиблення міжнародного поділу праці та економічних зв'язків відбувається взаємна інтеграція систем національних грошових і валютних відносин. Функціональні відмінності між ними поступово зникають. Світова валютна система є функціональною формою організації валютних відносин на рівні міждержавних зв'язків. Її розвиток регулюється відповідними міждержавними валютними угодами, втілення яких забезпечується утвореними на колективній основі міждержавними валютно-фінансовими і банківськими установами та організаціями. Складовими ланками світової валютної системи є: міжнародні ліквідні ресурси (іноземна валюта, золото та інші платіжні засоби); механізм регулювання валютних паритетів і курсів; міжнародні валютні ринки і ринки золота; система міжнародного кредитування та міждержавних розрахунків; відповідні інфраструктурні ланки тощо.

Міжнародна валютна система в своєму еволюційному розвитку пройшла три основні етапи - золотого, золото-валютного (доларового) і паперово-валютного стандартів.

Повний відхід країн Заходу від золотого стандарту відбувся в період «великої депресії» - економічної кризи 1929-1933 рр. і у перші після кризові роки. Спочатку Англія (1931 р.), а далі у 1933 р. США через загострення до краю суперечностей не лише грошового обігу, а й усієї системи виробничого відтворення вимушені були відмовитися від внутрішньої конвертованості паперових грошей на золото. У 1936 р. ліквідувала всі форми золотого обігу Франція. Одночасно перейшли до паперово-грошового обігу Нідерланди і Швейцарія. До початку другої світової війни практично всі країни Заходу припинили розмін на золото паперових знаків вартості, чим підірвалися внутрішні основи функціонування золотого стандарту.

У роки другої світової війни система міжнародної торгівлі та валютних відносин зазнала фактично повного краху. Для виправлення цього становища в 1944 р. в м. Бреттон-Вудсі (США) зібралася міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій було утворено міжурядову установу при ООН з регулювання валютних відносин - Міжнародний валютний фонд (МВФ). Згідно зі статутом МВФ було визначено основні принципи нової валютної системи, яка дістала назву Бреттон-Вудської. На відміну від золотого стандарту її основою стала система золото-валютного стандарту, яка у своєму подальшому розвитку трансформувалася у систему золото-доларового стандарту. Бреттон-Вудська валютна система функціонувала до середини 70-х років і відіграла суттєву роль у поглибленні

міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, інтенсивному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Основні принципи функціонування Бреттон-Вудської валютної системи такі: 1. У новій системі зберіглася роль золота як загального еквівалента, платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обороті. Однак фактично це положення валютної угоди не додержувалося. На практиці зв'язок всіх валют з золотом здійснювався опосередковано. Серед країн, що входили до МВФ лише долар США зберігав зовнішню конвертованість (для центральних банків інших держав) у золото. У цьому полягала його докорінна відмінність

від усіх інших валют, які такої конвертованості не мали. Завдяки тому, що паритети майже всіх валют було зафіксовано в МВФ в доларах США, зв'язок їх з монетарним товаром здійснювався за системою: золото - долар - національні валюти. У цьому поєднанні долар виступив як знак золота, як різновид світових грошей. 2. Бреттон-Вудська валютна система, як і система золотого стандарту, додержувалася принципу фіксованих валютних курсів, що мало суттєве значення для розвитку зовнішньої торгівлі. Офіційні курси валют устанавлювалися визначенням їхнього золотого вмісту (масштабу цін) і відповідно до цього твердо фіксувалися по відношенню до долара. Вони не могли відхилитися більш як на 1 відсоток в обидві сторони без відповідної згоди МВФ. 3. Долар, функціонуючи у режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: 1 дол. дорівнював 0,888 г золота ; ціна 1 унції (31,1 г) золота - 35 дол. 4. Важливою нормою Бреттон-Вудської системи була заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота. Ці операції могли здійснюватися лише на рівні центральних банків з фіксованою ціною - 35 дол. за 1 унцію. Тривалий час ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи (золото - долар - національна валюта) забезпечувалася високим рівнем стійкості та довіри до долара, який виконував функцію міжнародного засобу платежу і резервної валюти. Ця довіра ґрунтувалася на тому, що на відміну від усіх інших валют долар зберігав за собою на валютному (зовнішньому) ринку антиінфляційний імунітет, який гарантувався його конвертованістю для центральних банків у золото. У кінці 60-х - на початку 70-х років ситуація суттєво змінилася. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. У цій ситуації США по суті повністю втратили можливість здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною, і отже, здійснювати функцію міжнародної резервної валюти.

Контури нової валютної системи, що функціонує і розвивається у світовій економіці, й повинні були визначені на нараді представників країн-членів МВФ, що відбулася в м. Кінгстоні на Ямаїці в січні 1976 р. Кінгстонська угода поклала початок утворенню Ямаїської валютної системи. Ця система почала функціонувати після відповідних ратифікації зазначеної Угоди державами-учасниками з квітня 1978 р. Зміст визначальних принципів Ямаїської валютної системи такий:

1. Кінгстонською угодою проголошено повну демонетизацію золота в сфері валютних відносин. Відмінено офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію масштабу цін (вмісту золота) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні. МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст окремих валют. Внаслідок цих дій золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку виходячи з попиту і пропозиції. Відповідно до цього у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо та інших центрах світової торгівлі сформувалися міжнародні ринки золота. Разом з тим, отримавши дозвіл здійснювати на ринку вільні операції з купівлі-продажу золота, центральні банки більшості країн Заходу залишили його у своїх запасах. Як наслідок, втративши статус світових грошей, золото продовжувало і продовжує залишатися високоліквідним (стратегічним) товаром, який можна завжди на випадок необхідності стабілізації платіжного балансу продати за відповідну валюту. Реальна практика валютних відносин, що здійснювалася за Кінгстонською угодою, не підтвердила можливість повного витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти. Більше того, після 1981 р. вдалося здійснити ряд стабілізаційних заходів, що сприяли зміцненню міжнародних позицій долара. Тому і в нині діючій валютній системі долар залишається реальною основою валютно-фінансового механізму. Американська валюта обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків. З огляду на це можна констатувати, що Кінгстонська система

функціонує за принципами не паперово-валютного (як це передбачалося угодою), а паперово-доларового стандарту.

3. Особливо важливою ознакою механізму Ямайської системи є запровадження «плаваючих» валютних курсів національних грошових одиниць. Слід урахувати те, що у режимі безпосередніх співвідношень («плавання») функціонують валюти лише провідних країн Заходу - США, Японії, Німеччини, Канади, Великобританії, Франції. Більшість валют інших країн, зокрема економічно слабо розвинених, прив'язані до міжнародних розрахункових одиниць або окремих валют. Так, до американського долара прив'язано валюти близько 40, французького франка - 13 країн і т.д. Однією з суттєвих особливостей Ямайської валютної системи є її розвиток на принципах поліцентризму, або валютного «плюралізму». Мається на увазі взаємодія в межах єдиної системи локальних (регіональних) валютних структур. Підпорядковуючись загальним принципам, що визначаються МВФ, регіональні валютні структури водночас розвиваються і на власних функціональних засадах. Прикладом може служити Європейська валютна система (ЄВС), яка є результатом і разом з тим одним з важливих інструментів європейської інтеграції. На кінцевому третьому етапі створення ЄВС повинен бути організований Європейський Центральний Банк. Для валют країн-членів ЄВС має бути встановлений твердо фіксований курс як по відношенню один до одного, так і до ЕКЮ, який не підлягає перегляду. Будуть також вживатися заходи щодо заміни національних валют на ЕКЮ, яка стане єдиною валютою для учасників Союзу.

Характерними рисами сучасного європейського фінансового ринку є: – наявність інституту «взаємного визнання» учасників (інвесторів) ринку в країнах, що приєднуються до директив ЄС; – «відкритий» характер правових норм – можливість детального формування правил і вимог на рівні національного законодавства; – відносно високий рівень інтеграції фінансових інститутів країн-членів ЄС, розвиток взаємин між собою і на рівні наднаціональних утворень в рамках Євросоюзу; – формування новітніх

і максимально універсальних рішень і механізмів правового регулювання відкритого фондового ринку, ринку колективних інвестицій і проектного фінансування; – високий рівень розвитку компенсаційних механізмів (основи закладаються на рівні директив, конкретні рішення (фонди) реалізуються на рівні країн-членів ЄС); – вільний режим руху капіталів у межах ЄС (основна риса в економіці ЄС).

В системі права Європейського Союзу регулювання ринку фінансових послуг засновано на реалізації основоположного принципу внутрішнього ринку ЄС – свободи руху капіталів, платежів і послуг (пп. «с» п.1 ст.3 Договору про заснування ЄС). Крім того, іншими основними принципами правового регулювання фінансових послуг в ЄС є: – принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією; – принцип взаємного визнання і консолідованого нагляду; – принцип пруденційного нагляду; – принцип встановлення однакових вимог; – принцип сталого платіжного балансу; – принцип прозорості; – принцип гармонізації законодавства ЄС в галузі фінансових послуг; – принцип захисту прав споживачів фінансових послуг; – принцип оцінки фінансової звітності.

Сучасний стан фінансової глобалізації виявив необхідність координації політики національних регуляторів різних країн учасниць з питань фінансового нагляду. Таким чином, у кінці 2010 році в ЄС була створена системи Європейських фінансових регуляторів European supervisory authorities (ESA), які формують єдиний ринок фінансових послуг Спільноти, координують його діяльність для забезпечення фінансової стабільності та захисту споживачів фінансових послуг. Зокрема, така система розвивається в трьох основних напрямках та базується на таких органах, як: 1) Європейський орган з ринків цінних паперів (the European Securities and Markets Authority, ESMA) 2) Європейський банківський орган the European Banking Authority (EBA) 3) Європейський орган зі страхування та пенсійних фондів (the European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA).

Випадки, при настанні яких Європейські регулятори можуть приймати рішення, що стосуються окремих фінансових інституцій, які мають переважну силу порівняно з рішеннями, прийнятими національними компетентними органами. До таких належить: 1) здійснення розслідувань європейськими наглядовими органами – на запит Єврокомісії, Європарламенту, Європейської Ради, будь-якого національного наглядового органу, банківської національними органами. Якщо національний компетентний орган не дотримується законодавства ЄС, і якщо він не погоджується із рішеннями Єврокомісії, що вимагає від нього вжити необхідних заходів, і якщо, як наслідок такої ситуації, відбувається дестабілізація ринку, європейські наглядові органи можуть приймати рішення безпосередньо до окремих фінансових інституцій; 2) вжиття обов’язкових до виконання заходів у разі тривалої розбіжності в позиціях між національними органами, якщо не вдалося досягти обопільної згоди. Знову ж таки, якщо один із таких органів не дотримується рішень європейських наглядових органів, останні групи або за своєю власною ініціативою – випадків порушень законодавства ЄС можуть прийняти окреме рішення стосовно відповідного учасника (учасників) фінансових ринків; 3) прийняття в надзвичайних ситуаціях рішень, що вимагають певних дій від національних органів, або, якщо останні не виконують таких дій, прийняття рішень стосовно окремих фінансових установ. Надзвичайною визначається ситуація, коли несприятливі події можуть серйозно підірвати упорядковане функціонування та цілісність фінансових ринків або стабільність всієї фінансової системи ЄС чи її частини.

Питання до практичного заняття:

1. Структурні принципи першої світової валютної системи.
2. Загальні риси та відмінності Генуезької та Паризької валютних систем.
3. Особливості світової валютної кризи 1929—1936 рр.

4. Структурні принципи Бреттонвудської валютної системи. Причини та форми кризи цієї валютної системи.
5. Характеристика Ямайської валютної системи.
6. Унікальність Європейської валютної системи та свобода вільного руху капіталу у Внутрішньому ринку ЄС.
7. Компоненти Європейської валютної системи. Європейська валютна змія.
8. Міжнародні розрахункові грошові одиниці СПЗ та ЕКЮ.

Теми рефератів:

1. Передумови введення єдиної європейської валюти.
2. Модель трансфертного ціноутворення Херста.
3. Сутність, види і роль міжнародних корпорацій на світовому ринку капіталів.
4. Проблеми сучасної міжнародної валютної системи.
5. Порядок створення європейського валютного союзу.

Література по темі:

1. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регулювання. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 648 с
2. Транснаціональне торговельне право : навч. посіб. / С.П. Коломацька. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2015. – 204 с.
3. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посіб. / Л.Р. Доусон [та ін.] ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка, Центр торговельної політики та права, Оттава. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Львів : Астролябія, 2006. – 704 с

4. Боришкевич О.В. Час для реформ: лібералізація руху капіталу у контексті угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 19. С. 371-375.

5. Гарбінська-Руденко А. В. Валютне законодавство України в умовах валютної лібералізації. Міжнародний юридичний вісник: актуальні проблеми сучасності (теорія та практика). Серія: Право. 2019. № 15. С. 119-126.

6. Дахно І. І. Міжнародне економічне право-2. – К. : Центр учб. Лри, 2019. 368 с.

7. Проблеми та перспективи правового регулювання валютних відносин в Україні: монографія/ М.В. Старинський. - Суми: “Мрія”, 2015. - 344 с.

8. Старинський М. В. Валютні правовідносини: теоретико методологічний аспект : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07. НАН України, Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького. Київ, 2016. 441 с

9. Криволапов Б.М. Сучасний погляд на концепцію “міжнародного приватного валютного права” // Міжнародні відносини. - 2014. №1(42) С. 83-85.

10. Грабинський М. І. Основні етапи розвитку міжнародних валютних правовідносин//Альманах міжнародного права. - 2016. - Вип. 12. - С. 44-52.

11. Михалчич В.М. Ознаки правового статусу Європейського центрального банку // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2019, № 54. С. 224-226

12. Шперун Х.В. Правосуб'єктність Міжнародного валютного фонду (міжнародно-правовий аспект) // Науковий вісник публічного та приватного права. - 2018. № 5, Том 3. С. 171-175.

13. Насадюк І.Б. Валютно-фінансова інтеграція ЄС. Одес. нац. ун-т ім. І.І. Мечникова. Одеса : Астропринт, 2011, 135 с.

ТЕМА 6: ВЗАЄМОДІЯ ЄС ТА ТРЕТІХ КРАЇН У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.

Лекційний курс. Політичні та економічні передумови створення Європейського економічного простору як правової системи. Стандарти ЄЕП для гармонізації законодавства держав-членів. Модель інституціонального забезпечення економічної інтеграції для ЄЕП. Свободи Внутрішнього ринку ЄС для членів ЄЕП: правовий режим та перспективи. Роль Норвегії у ЄЕП та взаємовигідна система правовідносин. Участь Швейцарії та Ліхтенштейну у ЄЕП на підставі унікальної системи двосторонніх договорів. Приєднання Сполученого королівства до ЄЕП: крок вперед чи назад.

Вступ до теми. Завершення створення Внутрішнього ринку для тоді ще Європейського Співтовариства, запровадженого Єдиним європейським актом 1986 р., поставило питання про відносини Співтовариства з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ): Норвегією, Швецією, Фінляндією, Ісландією, Австрією, Швейцарією, Ліхтенштейном (останні дві країни складають митний і валютний союз). У 1972 і 1973 роках ці країни підписали двосторонні промислові угоди про вільну торгівлю зі Співтовариством, яке забезпечувало дві третини їхнього імпорту та отримувало більше половини їхнього експорту. Однак ці країни були зацікавлені у доступі до Внутрішнього ринку, а зі свого боку Співтовариство прагнуло також встановити більш тісні зв'язки з цими країнами ніж двосторонні угоди. 17 січня 1989 року Жак Делор, президент Комісії, виступив за «нове, більш структуроване партнерство зі спільними установами прийняття рішень і управління».

Щоб брати участь у Внутрішньому ринку країни ЄАВТ повинні були дотримуватися правил Співтовариства з таких питань, як конкуренція, державна допомога, процедура державних закупівель, свобода пересування та заснування, право компаній і захист споживачів. Щодо продукції

сільського господарства та рибальства лібералізація торгівлі передбачалась поступово з урахуванням економічних показників. Європейський економічний простір ЄЕП також забезпечував функціонування чотирьох свобод щодо пересування на Внутрішньому ринку людей, товарів, послуг і капіталу.

Угода, за якою створювався ЄЕП Угода про Європейський економічний простір (УЄЕП), все ж має своє відмінності від правового режиму Внутрішнього ринку ЄС, а саме: вільний рух товарів із країн ЄАВТ поширювався б лише на товари, що походять із країн ЄАВТ, відповідно процедура перевірки на кордоні ще існувала. Вільне пересування людей, поширювалося лише на найнятих працівників, а не на все населення. Угода не передбачала гармонізацію оподаткування. ЄЕП не охоплює всі сфери діяльності ЄС; спільна сільськогосподарська політика, встановлення єдиної валюти, спільна зовнішня політика та політика безпеки, поліцейське та судове співробітництво не були включені до угоди. Тим не менш, ця Угода передбачає тісну співпрацю в кількох сферах, таких як освіта, дослідження та розробки, навколишнє середовище, захист споживачів, соціальна політика, туризм, культура, а за дотриманням положень повинен був стежити об'єднаний комітет (орган). У разі виникнення правових суперечностей між рішеннями Суду Європейських Співтовариств і Суду ЄАВТ двосторонні переговори мали проводитись між представниками ЄС та ЄАВТ у Об'єднаному комітеті ЄЕП (за винятком Швейцарії, яка вела прямі переговори з Європейським співтовариством).

Ці положення були закріплені в Угоді про Європейський економічний простір (ЄЕП), підписаній у Порту 2 травня 1992 року, яка набула чинності одночасно з Внутрішнім ринком ЄС 1 січня 1993 року. Що стосується Ліхтенштейну, його приєднання було схвалено референдумом 9 квітня 1995 рік.

Оскільки три країни ЄАВТ (Австрія, Фінляндія та Швеція) приєдналися до Європейського Союзу 1 січня 1995 року, ЄАВТ наразі охоплює лише

Ісландію, Ліхтенштейн, Швейцарію та Норвегію. Держави, які приєдналися до ЄС після створення ЄЕП, автоматично стають частиною Європейського економічного простору.

Угода про ЄЕП базується на однакових правах для всіх країн ЄЕП щодо торгівлі, інвестиції, страхування, купівля та продаж послуг, робота та навчання в ЄЕП. Угода також передбачає участь Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну кількох програм та установ ЄС, а також дає цим трьом країнам право на участь їхніх національних експертів на засіданні Комісії ЄС. Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн можуть надати внесок на підготовчому етапі, коли Комісія готує рекомендації щодо нового закону, який буде інтегрований в Угоду про ЄЕП.

Економічні відносини між Ісландією та Європейським Союзом в першу чергу регулюються двома угодами: двостороння угода про вільну торгівлю, підписана в 1972 році, та угода про ЄЕП у 1994 році. Доступ Ісландії до ринку ЄС щодо сільського господарства та рибальства регулюється окремими двосторонніми угодами. Ісландія юридично зобов'язана впровадити у власне законодавство всі директиви ЄС, що застосовуються до вільного руху товарів, людей, послуг та капіталу. Це доповнюється регулярними зустрічами між представниками ЄС та Ісландії, включаючи двічі на рік зустрічі міністрів закордонних справ ЄЕЗ.

Одним з досі можливих варіантів розвитку відносин ЄС та Великобританії є включення останньої до складу ЄЕП. Застосування формату ЄЕП позбавить Британію впливу в ЄС, але не сильно змінить економічні відносини з ЄС. Сполучене Королівство повинно буде погодитися на існування вільного пересування в рамках ЄЕП, яке викликає найбільші нарікання у прихильників виходу з ЄС. Законодавство ЄС у сферах, пов'язаних з ЄЕП, у тому числі соціальне, збережеться в національному праві Великобританії. Залишиться в силі і юрисдикція суду ЄС щодо застосування цього законодавства. Вплив Великобританії на прийняття рішень за запропонованим законодавством буде мінімальним, а його подальше

інкорпорування обов'язково. Формати взаємодії з ЄС у сфері поліцейського співробітництва, безпеки, оборони та боротьби з тероризмом Великобританії доведеться погоджувати окремо. До плюсів даної моделі взаємодії для Великобританії можна віднести повноцінний доступ до єдиного внутрішнього ринку ЄС, відносно безболісне вирішення проблем, пов'язаних з невдоволенням Шотландії та Північної Ірландії виходом з ЄС, продовження співпраці в рамках освітніх і наукових програм ЄС, проживання громадян Великобританії в країнах ЄС на колишніх умовах. Визначивши свій статус в рамках СОТ, Британія зможе проводити незалежну від ЄС торговельну політику.

Слід підкреслити, що міжнародні угоди ЄС про Асоціацію та створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) відіграють основоположну роль у регулюванні правовідносин Євросоюзу з третіми країнами. Ними встановлюються права і обов'язки держав-учасниць ЗВТ, закріплюються цілі і принципи економічної інтеграції, створюються інституційні рамки інтеграційного процесу тощо. По суті сама міжнародна угода, що передбачає заснування ЗВТ, є об'єктом переговорів сторін, і саме нормами цієї угоди пов'язані між собою торговельні партнери. Відтак, юридична природа міжнародних торговельних відносин Євросоюзу з третіми країнами в рамках ЗВТ є передусім договірною, оскільки джерело відносин сторін становить спеціальна міжнародна угода, що передбачає права і обов'язки партнерів, визначає рівень та сфери лібералізації торгівлі, а також може передбачати подальші заходи щодо посилення інтеграції між партнерами.

Питання до практичного заняття:

1. Політичні та економічні передумови створення Європейського економічного простору як правової системи.
2. Стандарти ЄЕП для гармонізації законодавства держав-членів.
3. Модель інституціонального забезпечення економічної інтеграції для ЄЕП.

4. Свободи Внутрішнього ринку ЄС для членів ЄЕП: правовий режим та перспективи

5. Роль Норвегії у ЄЕП та взаємовигідна система правовідносин.

6. Участь Швейцарії та Ліхтенштейну у ЄЕП на підставі унікальної системи двосторонніх договорів.

7. Приєднання Сполученого королівства до ЄЕП: крок вперед чи назад.

Теми рефератів:

1. Фінансова криза 2008 року та її вплив на участь Ісландії у ЄЕП.

2. Ідеологія ЄЕП як альтернатива Внутрішньому ринку ЄС.

3. Теорія євроінтеграції на різних швидкостях.

4. Європейська асоціація вільної торгівлі: формат взаємодії

Література до теми:

1. Барна Б.Ю. Європейський економічний простір у системі зовнішньої політики ЄС: норвезька перспектива // Political science. – № 3 (131) – Березень 2016. – С. 73-77

2. Мушак Н.Б. Правові засади функціонування Шенгенського простору: монографія / Мушак Наталія. Одеса: Фенікс, 2017. – 442 с.

3. Філософія інтеграції: Монографія / За заг. ред. В.Д. Бондаренка, Ф.Г. Ващука. – Ужгород: ЗакДУ, 2011. – 543 с.

4. Грубінко А.В. Європейський Союз після Brexit: продовження історії Моногр. / А.В. Грубінко, А.Ю. Мартинов. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2021. 258 с.

5. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

6. Мережко О. О. Право міжнародних договорів: сучасні проблеми теорії та практики: Монографія. – К.: Таксон, 2002. – 344 с.

7. Мозіль З. Правове регулювання міжнародної торгівлі в рамках Європейського Союзу: монографія. – Л.: Львівськ. національний ун-т ім. І. Франка, 2005. – 199 с.

8. Муравйов В. І. Правові засади створення зон вільної торгівлі між Європейським Співтовариством і третіми країнами : порівняльна характеристика // Порівняльне правознавство :сучасний стан і перспективи розвитку : зб. статей / за ред. Ю. С. Шемшученка, Л.В.Губерського, І. С. Гриценка ; упоряд. О. В. Кресін. – К., 2009. – С. 629 635

9. Baldur Thorhallsson. Iceland's role in the European Economic Area (EEA): take it or leave it // TEPESA Briefs – November 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tepsa.eu/wp-content/uploads/2019/12/TEPSA-Brief-Thorhallsson_final.pdf

10. Morano-Foadi S., Andreadakis S. The Convergence of the European Legal System in the Treatment of Third Country Nationals in Europe: The ECJ and ECtHR Jurisprudence // The European Journal of International Law. – Vol. 22 – No. 4, 2011. – P. 1071–1088.

11. Муравйов В. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика). – К.: Академ-Прес, 2002. – 424 с.

12. White Paper on the Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union (1995). Accessed on: July 05, 2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cvce.eu/en/obj/white_paper_on_the_preparation_of_the_associated_countries_of_central_and_eastern_europe_for_integration_into_the_internal_market_of_the_union_com_95_163-en-f3207cf5-df8b-475a-bd06-6fc7d80b0c9e.html

ТЕМА 7. ПРАВОВА СИСТЕМА ЄС ТА ПРАВОВА СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ПІСЛЯ БРЕКЗИТУ

Лекційний курс. Дезінтеграційні процеси в Європі як невід’ємна частина процесу євроінтеграції. Популізм та пропаганда як засоби інформаційного впливу проти цінностей ЄС. Особлива позиція Великобританії у складі ЄС та пошук балансу у зовнішній і внутрішній політиці. Обмежена участь Великобританії у деяких політиках ЄС. Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією та визначення нового етапу правового взаємовпливу. Протокол до Угоди про торгівлю та співробітництво про врегулювання спірних питань щодо Ірландії – напрямок подальшої дезінтеграції. Правова система та інституційне функціонування ЄС після Брекзиту.

Вступ до теми. Позиція членства Великобританії у ЄС досить часто характеризується вченими як особлива, яка поєднує постійне балансування між внутрішніми і зовнішніми інтересами держави. Соціальна напруженість, невдоволення елітами певною слабкістю уряду у захисті інтересів безпеки держави призвела до можливості Брекзиту.

Сполучене Королівство довгий час вважалося одним із найбільш євроскептичних членів ЄС. Британські лідери та громадяни традиційно обережно поступаються надто великим суверенітетом Брюсселю. Брекзит – або вихід Великої Британії з ЄС – став результатом референдуму в червні 2016 року про те, чи повинна країна залишатися членом ЄС. Британські виборці висловилися за вихід ЄС на 52% до 48%. На цей результат сильно вплинуло кілька факторів, у тому числі економічні невдоволення, страхи щодо глобалізації та імміграції. У березні 2017 року уряд Великої Британії затвердив результати референдуму щодо Брекзиту та запросив переговори з ЄС відповідно ст. 50 ДЄС.

29 березня 2017 р. уряд Сполученого Королівства (Великобританії) повідомив про свій вихід з ЄС відповідно до зі статтею 50 Договору про ЄС. Отже, з цього моменту вважається старт юридичного відліку Брекзиту. 29 квітня представник Великобританії та Ради ЄС ухвалили керівні принципи, за якими мають відбуватись переговори між ЄС і Великобританією відповідно до статті 50 ДЄС. Зі свого боку ЄС встановив низку умов (червоних ліній), за яких неприпустимий вихід Великобританії з ЄС. Ці умови включають в себе участь у Внутрішньому ринку ЄС включаючи Митний союз ЄС, можливість вирішення спорів у Суді справедливості ЄС для відповідних правовідносин, а також стандартизація товарів та послуг, регуляторні акти та інші засоби, що спрямовані на захист Внутрішнього ринку ЄС.

Відповідно до переговорної стратегії ЄС, на першому етапі переговорів пріоритет надавався врегулюванню фінансових питань між суб'єктами у перспективі, також чимало значення приділялось питанням забезпечення правового режиму проживання резидентів ЄС у Великобританії, їхня можливість отримувати освіту, надавати послуги, працювати тощо. Поряд з цим представники Великобританії звісно ставили питання про необхідність додаткового оподаткування вказаних категорій фізичних та юридичних осіб, а також захист громадян та резидентів Великобританії на території ЄС. Під час переговорів сторони обговорювали можливі варіанти вирішення усіх умов за м'яким або жорстким сценарієм Брекзиту.

Важливим питанням на переговорах щодо Брекзиту було обговорення можливих наслідків відновлення жорсткого кордону між Республікою Ірландія та Північною Ірландією. Переговори відбувались у чіткій обумовленій послідовності, та сторони не могли перейти до обговорення наступного питання не отримав чіткої картини вирішення попереднього питання. Саме тому переговори відбувались досить повільно, а досягнення прогресу у питання вирішення кордонів між Республікою Ірландія та Північною Ірландією було здійснено після вирішення багатьох інших питань.

Сполучене Королівство офіційно вийшло з Європейського Союзу опівночі 31 січня 2020 р., однак Угода про вихід передбачала перехідний період до 31 грудня 2020 р. Протягом цього часу Сполучене Королівство як третя країна більше не брала участі в прийнятті рішень ЄС, і не брала участь в інституціях ЄС (таких як Європейський парламент і Рада), агентствах ЄС, установах чи інших органах. Велика Британія залишалася членом Митного союзу та Внутрішнього ринку, з усіма чотирма свободами та відповідними обов'язками, що з цього випливають. При чому сторони домовились, що Суд Європейського Союзу залишається верховним органом для вирішення суперечок щодо правовідносин, які випливають з участі у Митному союзі та Внутрішньому ринку ЄС, куди можна включити право конкуренції, право державних за купівель, захист прав споживачів, корпоративне право, банківське та фінансове право, тощо.

За кілька днів до закінчення перехідного періоду 31 грудня 2020 року Великобританія та ЄС уклали 1200-сторінкову Угоду про торгівлю та співробітництво (Trade and Cooperation Agreement, ТСА) разом із двома іншими угодами про ядерне співробітництво та захист секретної інформації. Після Брекзиту домовленості щодо Північної Ірландії також набули чинності врегулювали аспекти зовнішньої торгівлі між Північною Ірландією та Великою Британією.

Угода про вихід також включає Протокол щодо Ірландії/Північної Ірландії. Він спрямований на захист Страсної п'ятниці/Белфастської угоди (GFBA), уникаючи жорсткого кордону на острові Ірландія, в умовах, коли Великобританія більше не є державою-членом ЄС. Як фізично між ЄС і Великою Британією на острові Ірландія встановлено прикордонний контроль, Протокол передбачає застосування відповідного законодавства ЄС до Великобританії стосовно Північної Ірландії з метою захисту Внутрішнього ринку ЄС. У результаті здійснюється контроль на кордоні між ЄС і Великою Британією між Північною Ірландією та Великою Британією відповідно до законодавства ЄС. Північна Ірландія залишиться частиною

митного простору Сполученого Королівства і братиме участь в будь-яких майбутніх торговельних угодах, укладених після Брекзиту. Північна Ірландія також залишиться воротами в митну зону ЄС. Великобританія не буде накладати тарифи на товари, що ввозяться в Північну Ірландію, якщо вони не призначені для подальшого транспортування через кордон. Спільна комісія представників ЄС і Великобританії буде вирішувати, які товари можуть потрапити на загальний ринок, і Великобританія буде стягувати з них митні збори на користь ЄС

Слід окремо приділити увагу питанню юридичної сили Протоколу щодо Ірландії/Північної Ірландії, оскільки вона різна на території Сторін цієї домовленості, так у Великобританії законом про затвердження цього Протоколу є застереження про те, що Великобританія має право в односторонньому порядку припинити застосування частин протоколу.

Новою інституційною основою для відносин між Сполученим Королівством та Європейським Союзом стане створений відповідно до статті 164 Договору про вихід – Об'єднаний комітет.

Уряд Великобританії повинен прийняти нове законодавство у чотирьох ключових сферах з новими міграційними законами, які замінять свободу пересування, та новим законодавством для сільського господарства, довкілля і торгівлі, які зараз суттєво підтримуються чи регулюються ЄС. Брекзит ускладнить міжнародне співробітництво в боротьбі з тероризмом і пошуку злочинців, оскільки Великобританія збереже доступ до баз даних ЄС в сфері боротьби зі злочинністю лише на перехідний період – до кінця 2020 року. Йдеться про дані перетину кордонів, інформації про пасажирів літаків і про реєстрацію транспортних засобів, базах відбитків пальців і профілів ДНК тощо. Надалі ж Британії доведеться окремо домовлятися про те, як налагоджувати співпрацю з ЄС в області безпеки.

Наведене дає можливість охарактеризувати Угоду про торгівлю та співробітництво між Сполученим королівством та ЄС як таку, що має такий самий ефект та наслідки як Угода ЄС з Канадою – Всеосяжна економічна та

торгова угода, яка передбачає звільнення від більшості тарифів, окрім тарифів на птицю, м'ясо та яйця, і збільшення квот на експорт товару без особливих витрат. Проте торгівля послугами, зокрема фінансовими, не включена в Угоду.

Питання до практичного заняття:

1. Дезінтеграційні процеси в Європі як невід'ємна частина процесу євроінтеграції.
2. Популізм та пропаганда як засоби інформаційного впливу проти цінностей ЄС.
3. Особлива позиція Великобританії у складі ЄС та пошук балансу у зовнішній і внутрішній політиці. Обмежена участь Великобританії у деяких політиках ЄС.
4. Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією та визначення нового етапу правового взаємовпливу.
5. Протокол до Угоди про торгівлю та співробітництво про врегулювання спірних питань щодо Ірландії – напрямок подальшої дезінтеграції.
6. Правова система та інституційне функціонування ЄС після Брекзиту.

Теми рефератів:

1. Вихід Великобританії з ЄС як пошук вирішення проблем глобалізації.
2. Червоні лінії сторін у переговорах щодо виходу Великобританії з ЄС як чинники найбільшого впливу процесу євроінтеграції.
3. Всеосяжна економічна та торгова угода між ЄС та Канадою та Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією: порівняльно-правовий аналіз.

Література до теми:

1. Грубінко А.В. Європейський Союз після Brexit: продовження історії Моногр. / А.В. Грубінко, А.Ю. Мартинов. Тернопіль: Осадца Ю.В., – 2021. – 258 с.
2. Задоя А.О. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки. Академічний огляд. 2017. – №1(46). – С.5–13.
3. Дев'яткіна М.С. Вплив «Брексіту» на подальший розвиток Європейського Союзу та Великої Британії у сфері цивільного судочинства та міжнародного комерційного арбітражу // Журнал європейського і порівняльного права. – 2018. – С. 97-109.
4. Фісанов В. Євроскептицизм: ідеї та політика // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2010. – № 2. – С. 41- 48
5. Хаас Р. Розхитаний світ. Зовнішня політика Америки і криза старого ладу / пер. з англ. М. М. Климчук. Київ: Основи, – 2019. – 376 с.
6. Moskal Anna. The impact of Brexit on the European Union's future development in the context of European integration. // Torun International Studies. – № 1 (11). – 2018. – P. 25 – 36.
7. Baker, J., Carreras O., Kirby S., Meaning J. The short-term economic impact of leaving the EU // National Institute Economic Review. 2016. – Vol. 58. – 236 p.
8. Biscop S. All or nothing? The EU Global Strategy and defence policy after Brexit. // Contemporary Security Policy. 2017. – Vol 37. – P. 431-445.
9. Chopin T., Lequesne C. Differentiation as a double-edged sword: member states' practices and Brexit. // International Affairs. 2018. – P. 531-545.
10. Drake H. France, Martill B., Staiger U. Brexit and Beyond: Rethinking the Futures of Europe. London: UCL Press, 2018. – 215 p.
11. Wilson P., Oliver T. The international consequences of Brexit: an English School analysis. Journal of European Integration. – 2019. – Vol. 41. – Issue 8. – P. 1009-1025.
12. Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy

Community 2019/C 384 I/01 // Official Journal of European Union. – No. C 384I,
12.11.2019. – P. 1–177Тема 2: Захисні заходи ЄС щодо функціонування
Внутрішнього ринку та міжнародна торгівля товарами

