

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
Кафедра міжнародного права та порівняльного правознавства

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ (ПП)

« ____ » _____ 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
«МАГІСТР»
спеціальності 293 «Міжнародне право»

**Тема: Правове регулювання міжнародної торгівлі у рамках
Європейського Союзу**

Виконавець: Гайченя Анастасія Вікторівна

Науковий керівник: д.ю.н., професор кафедри міжнародного права та порівняльного правознавства

Мушак Наталія Богданівна

Нормонтролер:

Київ, 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ПРАВОВІ ЗАСАДИ СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	6
1.1. Поняття спільної торговельної політики у Європейському Союзі.....	6
1.2. Принципи спільної торговельної політики у Європейському Союзі....	12
1.3. Правові інструменти спільної торговельної політики у Європейському Союзі.....	20
Висновки до Розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	27
2.1. Особливості правового регулювання імпорту в Європейському Союзі.....	27
2.2. Правове регулювання експорту в Європейському Союзі	36
2.3. Захисні торговельні заходи у Європейському Союзі.....	42
Висновки до Розділу 2.....	53
РОЗДІЛ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ.....	55
3.1. Створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.....	55
3.2. Правове регулювання секторної політики між Україною та Європейським Союзом.....	65
3.3. Загальна система преференцій у торгівлі Європейського Союзу щодо України.....	77
Висновки до Розділу 3.....	84
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92

ВСТУП

Актуальність теми. Тенденції глобалізації та інтеграції в сучасному світі призводять до посилення економічних ефектів не лише для фірм, а й для національних економік. Зокрема, поглиблення регіональної економічної інтеграції для України означатиме зниження бар'єрів для виходу на висококонкурентні європейські ринки. А зниження бар'єрів для українських виробників може не лише підвищити конкурентоспроможність, а й прискорити модернізацію національної економіки. Підписана Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачала зниження тарифних і нетарифних обмежень, що має стимулювати економічне співробітництво між країнами. Перший очікуваний ефект стосується обсягів імпорту та експорту між Україною та ЄС. При цьому передбачалося збільшення їх обсягу за рахунок зменшення нетарифних бар'єрів та зниження митної вартості товарів. У той же час українські компанії зіткнулися з низкою перешкод на шляху використання передбачених угодою преференцій – потреби в сертифікації продукції та пошуку партнерів за кордоном.

Сьогодні на економічне співробітництво України з країнами ЄС істотно впливають такі чинники: поширення Європейської політики сусідства (ЄПС), Інструменту європейської політики сусідства (ЄІСП), Східного партнерства, Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, запровадження безвізового режиму.

Незважаючи на значний обсяг досліджень, проведених у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, наука потребує розробки питань, пов'язаних з удосконаленням механізмів державного управління економічного співробітництва між Україною та ЄС для реалізації Угоди, запобігання ризикам у процесі співпраці та інших важливих питань.

Для всебічного та повного дослідження питання були використані наукові праці таких вчених як Dillon S. Jackson J. Sapir A. Trachtman J. P. Адамів М.Акуленко Л. Аракелян М.Р. Бондарчук В. В.Водянніков О. Гуда А. О. Козирєва О. Мельник О., Мережко О. О. Микієвич М.М. Микуляк В. Мостовий

Г. І. Опейда З.Й. Осика С.Г. Павленко І.І. Передерієв Є. Таран С. Шиманська , К. В. Шнирков О. І. Юрченко К. та ін.

Об'єктом дослідження є механізм реалізації євроінтеграційної політики України.

Предметом дослідження є правове регулювання міжнародної торгівлі у рамках ЄС

Метою дослідження даної роботи є встановлення особливостей реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити низку **завдань**, а саме:

- дослідити поняття спільної торговельної політики у Європейському Союзі
- розглянути принципи спільної торговельної політики у Європейському Союзі
- з'ясувати правові інструменти спільної торговельної політики у Європейському Союзі
- розглянути особливості правового регулювання імпорту в Європейському Союзі
- дослідити правове регулювання експорту регулювання імпорту в Європейському Союзі
- з'ясувати захисні торговельні заходи у Європейському Союзі
- розглянути створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом
- дослідити правове регулювання секторної політики між Україною та Європейським Союзом
- з'ясувати загальну систему преференцій у торгівлі Європейського Союзу щодо України

Методи наукового дослідження. були обрані з урахуванням поставленої мети і завдань дослідження, його об'єкта і предмета. У роботі застосовувалися діалектичний метод пізнання, загальнонаукові (системний, функціональний та ін.) і спеціальні методи правових досліджень (формально-догматичний та ін).

Системно-структурний метод був використаний в роботі для дослідження принципів спільної торговельної політики у Європейському Союзі.

Формально-догматичний метод при дослідженні зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом був застосований при дослідженні поняття «спільної торговельної політики» та інші. Застосування цього методу полягає в аналізі міжнародного законодавства та практики його застосування, у виявленні очевидних правових явищ без дослідження внутрішньої будови. Він здійснюється при використанні таких формально-логічних прийомів як аналіз і синтез, індукція та дедукція, абстракція та інші, за допомогою яких встановлюються зовнішні ознаки досліджуваного явища.

З метою поглибленого дослідження, пізнання і вивчення досліджуваного питання було використано зазначені методи у сукупності.

Практичне значення отриманих результатів. Викладені в дослідженні положення, висновки та пропозиції можуть бути використані:

а) у науково-дослідницькій сфері – як основа для подальшого оновлення теоретичної бази;

б) у правотворчості – як основи для внесення змін у національне законодавство, що стосується сфери вдосконалення правотворчого процесу;

в) в освітньому процесі – основні положення і висновки, отримані за результатами дослідження, можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях та у навчальному процесі, підготовці підручників, навчальних посібників і методичних вказівок, а також у науково-дослідницькій роботі студентів.

Апробація дослідження.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 101 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ПРАВОВІ ЗАСАДИ СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

1.1. Поняття спільної торговельної політики у Європейському Союзі

Важливим чинником лідируючої позиції ЄС у світовій торгівлі є спільна торговельна політика Союзу. Основи спільної торговельної політики 5 країн-членів ЄС були закладені в Договорі про створення Європейського співтовариства вугілля та сталі 1951 року. Уже тоді можна було спільно встановити верхні та нижні межі тарифів на вугілля та сталь, змінювати їх митні тарифи, контролювати імпортно-експортне ліцензування, в окремих випадках рекомендувати введення кількісних обмежень. Оскільки механізм реалізації Угоди 1951р. не передбачала передачу повноважень держав-членів ЄОВС у питаннях торговельної політики, йшлося переважно про координацію торговельної політики окремих держав-членів, а не про її загальний характер. Термін спільна комерційна політика (загальна комерційна політика) з'явився в Договорі про створення Європейського економічного співтовариства в 1957 році. (В англійській літературі терміни *sottop sotballerical rolicy*, *sottop trade rolis*, *single trade rolis*, *external trade rolis*, *EU trade rolis* і інші зазвичай використовуються як синоніми, хоча для різних цілей економічного аналізу вони можуть відображати та підкреслювати певні семантичні аспекти торговельної політики ЄС, а саме її загальний, уніфікований, союзний, зовнішній характер). Так, зокрема, спільна торговельна політика визначається як окрема та особлива сфера діяльності Союзу, а розділ V (ст. 206-207) описує її зміст і принципи. Римський, Маастрихтський, Амстердамський, Ніццький, Лісабонський договори формують і розвивають положення про зміст спільної торговельної політики, її структуру і форму. Стаття III-315 Конституції ЄС (2004), яка не була прийнята, містила нові підходи до визначення змісту спільної торговельної політики. Основним принципом розвитку торговельної

політики ЄС, як і інших видів економічної політики, є принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією. Зрозуміло, що формулювання цього принципу в Угоді носить загальний характер, не описуючи ні ступінь відкритості, ні тип ринкової економіки, ні ступінь свободи конкуренції. У поєднанні з основними цілями створення та розвитку ЄЕС, а згодом і ЄС, це дозволяє гнучко використовувати певні протекціоністські заходи, регулювати терміни, форми та глибину відкриття національних ринків Союзу, визначати основні параметри конкурентоспроможності. докільля не тільки в ЄС. Навіть в умовах глобалізації сучасні ринкові економіки мають досить широкий діапазон відмінностей у формах і сферах своєї відкритості.

Цілі спільної комерційної політики були викладені в статтях 18 (скасовано), 27 і 131 Римських договорів. Лісабонські угоди в ст. 206-207 підтверджують ці цілі та формулюють чотири положення, включаючи необхідність розвитку торгівлі між державами-членами та третіми країнами; підвищити конкурентоспроможність підприємств; для забезпечення потреб Союзу в поставках сировини та напівфабрикатів; необхідність усунення значних порушень у функціонуванні економічних систем держав-членів. Згадується також прагнення сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовому скасуванню обмежень у міжнародній торгівлі та зниженні митних бар'єрів. Однак відсутність певного рівня конкурентоспроможності підприємств не має бути фактором використання гарантій торговельної політики: саме відкритість ринків має стимулювати конкурентоспроможність. Виключна компетенція Союзу та загальний характер торговельної політики визначені ст. 207, де зазначено, що «торгівельна політика ґрунтується на єдиних принципах». Більше того, саме комунітарний характер торговельної політики значно посилювався з прийняттям Маастрихтського договору 1991 року. З Угоди про Європейське Співтовариство вилучено статті, що визначають етапи формування спільної торговельної політики (411, 114, 116), а нова редакція ст. 206-207 значно звузили можливості держав-членів застосовувати власні, незалежні заходи торгового захисту. Запровадження заходів торговельної

політики будь-якою державою-членом не повинно перешкоджати торговельному дисбалансу та призводити до економічних труднощів в одній або кількох державах-членах. У цих випадках Комісія дозволяє державам-членам вживати захисних заходів, що визначає їх умови та деталі, тобто йдеться про повний контроль Співтовариства над можливими проявами національної торговельної політики, навіть в окремих випадках. [1].

Концепція «спільної торговельної політики ЄС» з'явилася в Договорі 1957 р. про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Договір проголошував об'єднання держав-учасниць у митний союз на основі принципів і умов Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Така уніфікація передбачала не лише ліквідацію митних кордонів між країнами-членами, а й створення єдиних правил торгівлі з третіми країнами [2].

Спільна торговельна політика — це фактично політика Європейського Союзу у сфері регулювання зовнішньої торгівлі. Регулювання внутрішньої торгівлі між державами-членами обмежується зняттям будь-яких обмежень на рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили та підпадає під дію законодавства ЄС про внутрішній ринок. Спільна торговельна політика є зовнішнім проявом процесу формування спільного внутрішнього ринку. Якщо останній виступає як будівля, то єдиною торговельною політикою є фасад цієї будівлі [3, с. 319].

Мета спільної торговельної політики ЄС проголошується в ст. 206 ДФЄС. Вона спрямована на сприяння гармонійному розвитку світової торгівлі, поступове скасування обмежень на міжнародну торгівлю та прямі іноземні інвестиції, а також на зниження митних та інших бар'єрів [4, с. 115].

Із набуттям чинності Лісабонського договору з 1 грудня 2009 р. розширено перелік видів діяльності, на які поширюються спільні принципи спільної торговельної політики ЄС. Крім зміни тарифних ставок, укладання тарифних і торгових угод, досягнення уніфікації заходів лібералізації, експортної політики та заходів із захисту торгівлі, ЄС відповідає за регулювання зовнішньої торгівлі послугами, торговельні аспекти інтелектуальної власності, прямі іноземні інвестиції [5].

Таким чином, значно розширено коло спільної торговельної політики ЄС. Крім ст. 206-207 ДФЄС джерелами торгового права ЄС є акти вторинного законодавства ЄС (рішення, директиви, регламенти та інші акти інституцій ЄС) та міжнародні торговельні угоди ЄС. Основою вторинного законодавства ЄС у сфері регулювання зовнішньої торгівлі є нормативні акти, які були прийняті Радою ЄС до 01.12.2009 р., а тепер їх прийняття здійснюється спільним рішенням Ради та Парламенту. Так, у формі регламентів Ради були введені Єдиний митний тариф (Регламент 960/68) та Комбінована номенклатура (Регламент 2658/87), а також єдині правила контролю експорту (Регламент 2603/69) та імпорту товарів. були прийняті (Регламент 3285/94)., заклав правові основи для антидемпінгового та антисубсидійного регулювання (Положення 384/96 та 2026/97). Регламенти, видані Комісією, відіграють допоміжну роль у відношенні до регламентів Ради, передбачаючи більш детальні або конкретніші положення. Директиви Ради мають на меті гармонізувати системи, згідно з якими вони надають допомогу експорту в треті країни в обсязі, необхідному, щоб гарантувати, що конкуренція між підприємствами ЄС не зачіпається. Прикладом є Директива 98/29/ЄС про гармонізацію основних умов страхування експортних кредитів для середньо- та довгострокових операцій. У формі рішень оформляються: укладення Радою від імені ЄС міжнародних договорів; порушення Комісією процедур антидемпінгового та антисубсидійного розслідування, інформаційно-консультаційних процедур у рамках регулювання імпорту та експорту; запровадження Комісією особливих умов імпорту щодо певних товарів із певних країн тощо. Наприклад, Рішення Ради 94/800/ЄС про приєднання до угод, досягнутих під час Уругвайського раунду торгових переговорів [6]; Рішення Комісії 96/2277 / ЄОВС про захист від демпінгового імпорту з країн, що не є членами ЄОВС; Рішення Комісії 2002/79 / ЕС щодо арахісу та перероблених продуктів походженням з КНР. Інші акти, які можуть бути прийняті інституціями ЄС (рекомендації, повідомлення, висновки), не мають юридичної сили та носять виключно інформаційний та рекомендаційний характер.

Особливе місце в системі джерел комерційного права ЄС займають рішення Суду ЄС та Суду першої інстанції.

Заходи сприяння торгівлі спрямовані на спрощення пропуску товарів через кордон і включають спрощення процедур і документації, прозорість процесу, швидке митне оформлення, узгоджені дії різних контролюючих органів, адекватні процедури оскарження та відшкодування, ефективні митні системи та транзитні засоби. . Переговори щодо Угоди про вільну торгівлю (FTA) між ЄС та країнами-кандидатами зазвичай досліджують шляхи спрощення процедур та підвищення ефективності на кордоні шляхом гармонізації митного законодавства та процедур, а також узгодження бажаних показників ефективності.

Отже, Світова організація торгівлі (СОТ) – це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням.

СОТ була створена у січні 1995 року після підписання відповідної багатосторонньої угоди у м. Марракеш (Марокко) 15 квітня 1994 року. СОТ стала правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – організації, яка проіснувала з 1947 по 1994 рік і нараховувала 128 членів. У рамках ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі, скасування тарифних обмежень та зниження митних зборів.

Марракеська угода про заснування Світової організації торгівлі є основним рамковим документом цієї організації.

Відповідно до Угоди про заснування СОТ (Марракеської угоди) цілями Організації є:

підвищення рівня життя;

забезпечення повної зайнятості й значного та постійного зростання реального доходу й ефективного попиту;

розширення виробництва товарів та послуг і торгівлі ними з урахуванням оптимального використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку;

прагнення захистити й зберегти навколишнє середовище та поліпшити засоби для досягнення цього в такий спосіб, який є сумісним з їхніми відповідними потребами та інтересами на різних рівнях економічного розвитку.

Функціями СОТ є:

1. Сприяння виконанню, адмініструванню, реалізації положень та досягненню цілей цієї Угоди та багатосторонніх торговельних угод, а також забезпечення рамок для виконання, адміністрування й реалізації торговельних угод з обмеженим колом учасників.

2. Забезпечення платформи для проведення переговорів між її членами стосовно багатосторонніх торговельних відносин з питань, які регулюються угодами, як зазначено в додатках до цієї Угоди. За рішенням Конференції міністрів СОТ також може надавати майданчик для подальших переговорів між її членами стосовно їхніх багатосторонніх торговельних відносин, а також рамки для впровадження результатів таких переговорів.

3. Адміністрування Домовленості про правила та процедури вирішення спорів.

4. Адміністрування Механізму огляду торговельної політики.

5. Співробітництво з Міжнародним валютним фондом і Міжнародним банком реконструкції та розвитку та його філіалами для досягнення більшої узгодженості у формуванні глобальної економічної політики, у разі необхідності.

Членами СОТ є 164 країни та окремі митні території, на яких припадає 98 % світової торгівлі. Ще 22 країни ведуть переговори щодо вступу до СОТ та наразі мають статус спостерігача: Алжир, Андорра, Азербайджан, Багамські острови, Білорусь, Бутан, Боснія і Герцеговина, Коморські острови, Кюрасао, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія, Ватикан, Іран, Ірак, Ліванська республіка, Лівія, Сан-Томе і Принсіпі, Сербія, Сомалі, Південний Судан, Судан, Сирія, Східний

Тимор, Туркменістан, Узбекистан. Міжнародні організації також мають статус спостерігачів органів та комітетів СОТ. Метою призначення такого статусу спостерігача для міжнародних організацій у СОТ є надання можливості цим організаціям проводити в них обговорення питань, що їх безпосередньо цікавлять.

Вищим керівним органом СОТ є Конференція міністрів, яка скликається принаймні раз на два роки за участі міністрів торгівлі або закордонних справ членів СОТ. Поточне управління діяльністю організації та моніторинг виконання угод та рішень Конференції міністрів здійснює Генеральна Рада, яка засідає в штаб-квартирі в Женеві за участі представників всіх членів СОТ. Генеральна Рада також координує діяльність двох спеціальних органів: Органу з питань огляду торговельної політики та Органу з питань вирішення спорів. Під загальним керівництвом Генеральної ради функціонують Ради з ключових сфер торгівлі (Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами та Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності), а також комітети, робочі й переговорні групи, комісії для розгляду окремих аспектів міжнародної торгівлі.

Органом, який забезпечує поточну діяльність СОТ є Секретаріат, який розташовано у Женеві. Секретаріат очолює Генеральний директор СОТ. З 1 березня 2021 року Нгозі Оконджо-Івеала (Ngozi Okonjo-Iweala) стала сьомим Генеральним директором СОТ, ставши першою жінкою африканкою, яка обіймає посаду Генерального директора.

1.2. Принципи спільної торговельної політики у Європейському Союзі

З точки зору теорії принципів у міжнародному праві, принципи міжнародного економічного права (далі – МЕП) є структурними принципами, тобто принципами автономного режиму, і можуть бути як конвенційними, так і звичаєвими, так само, як принципи договору системи можуть існувати

незалежно від установчого договору [8, с. 97-180]. Що стосується переліку таких принципів, то вони повинні бути самостійними принципами, а не бути конкретизацією принципів загального міжнародного права, які в будь-якому випадку застосовуються у сфері міжнародних економічних відносин, оскільки в цьому випадку спеціальні принципи втратять їх самостійне значення та юридичну силу. Відповідно, «конкретизація» принципу загального міжнародного права у сфері міжнародних економічних відносин не може створити нового спеціального принципу, оскільки не змінюється ні сутність, ні зміст такого принципу загального міжнародного права: змінюється лише сфера його застосування. зміни. На нашу думку, слід погодитися з німецьким професором Р. Дольцером щодо існування таких спеціальних принципів ІЕР: принцип недискримінації та пов'язані з ним принципи найбільш сприятливого та національного режиму; принципи взаємності та справедливості, що впливають із принципів добросовісності та заборони зловживання правами; принцип раціональності як наслідок заборони протекціонізму (визнаний, наприклад, у випадку ЕК – гормони [9]), принципи прозорості та належного управління [10, с. 636-655]. До цього переліку, на нашу думку, слід додати принцип сталого розвитку, про який згадує Р. Дольцер, але із застереженням, що «статус принципу сталого розвитку в загальному міжнародному праві не визначений» [10, с. 650].

І справді, хоча Міжнародний суд ООН трактував це поняття як «концепцію» («concept of sustainable development») [11 с. 78], утримуючись від визнання статусу принципу, деякі судді в окремих думках до цього рішення наголошували на нормативності концепції сталого розвитку [12, с. 88-95].

У контексті МЕА цей принцип також прямо визнається в преамбулі ГАТТ і ЄБРР, і він має вирішальне значення для преференційного режиму країн, що розвиваються, оскільки, по суті, визначає функціональний і тимчасовий характер таких преференцій. лікування. Право СОТ є класичним прикладом автономного режиму в міжнародному праві. Хоча деякі автори вважають, що угоди СОТ є закритою системою [13, с. 87],

Звичайне міжнародне право, як правило, застосовується до економічних відносин між членами СОТ. Таке міжнародне право застосовується в тій мірі, в якій сторони угоди СОТ не погодилися відступити від неї. Іншими словами, доти, доки в угоді СОТ немає колізії чи невідповідності формулювань, які застосовуються інакше, ми вважаємо, що звичайні норми міжнародного права застосовуються до угоди СОТ і до процесу укладання угоди в рамках СОТ». [14, с. 183,].

Натомість право ЄС перетворилося на більш унікальне явище. Безсумнівно, право ЄС генетично пов'язане з міжнародним правом, і велика частина його *acquis* зобов'язана своїм існуванням міжнародному праву, включаючи його джерела та принципи [15, с. 196]. Як зазначив Суд ЄС на зорі свого функціонування, «Спільнота – це новий правовий порядок в рамках міжнародного права, щодо якого держави-члени обмежили свої суверенні права, хоча й у певних сферах, і які є не лише державами-членами, а й їхніх громадян» [16, с. 12].

Основні принципи і правила ГАТТ/СОТ:

торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження;

регулювання торгівлі переважно тарифними методами;

відмова від використання кількісних і інших обмежень;

транспарентність торговельної політики;

вирішення торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів і т.д.

[17].

Принципи світової торговельної системи

- Відсутність будь-яких форм дискримінації в торговельних відносинах.

Відносини мають будуватися на основі принципів “нації найбільшого сприяння” та “національного режиму”;

- Лібералізація міжнародної торгівлі. Торгівельні бар'єри повинні поступово зменшуватися та усуватися на основі переговорів; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій
- Передбачуваність. Учасники торговельних операцій повинні бути впевнені в тому, що тарифи та інші торговельні бар'єри не будуть застосовуватися довільно.
- Забезпечення більшої конкуренції. Реалізація цього підходу здійснюється шляхом усунення "недобросовісної" торговельної практики.
- Сприяння розвитку та економічним реформам[18].

Питання забезпечення недискримінації було і залишається одним з найголовніших питань міжнародних економічних відносин.

Двосторонні та багатосторонні торговельні угоди, як правило, стосуються двох основних типів дискримінації. Перший полягає у неоднаковому ставленні певної держави до двох різних торговельних партнерів, коли товари, послуги, продавці чи інвестори походженням з однієї держави мають менш сприятливий режим у торгівлі, ніж подібні товари, послуги, продавці чи інвестори, що походять з іншої держави. Такий тип дискримінації заборонений режимом найбільшого сприяння (принципом нації найбільшого сприяння), за яким від країни вимагається надання однаково сприятливого режиму для товарів, послуг, продавців чи інвесторів незалежно від держави походження. Другий тип дискримінації полягає у наданні несприятливого режиму імпортованим товарам та послугам у порівнянні з подібними вітчизняними товарами та послугами вже на національному ринку. Форм такої дискримінації може бути безліч. Як влучно іронізує американський проф. Дж. Джексон, «дискримінація іноземних товарів, як здається, є одним з основних людських інстинктів» [19, с. 274]. Заборона цієї форми дискримінації закладена в принципі національного режиму, який вимагає застосовувати до імпортованих товарів режим не менш сприятливий, ніж той, що застосовується до вітчизняних товарів

Однією з причин встановлення двох стандартів недискримінації є необхідність забезпечення певної гнучкості у міжнародних економічних

відносинах, для того щоб надати державам можливість захисту своїх національних виробників. Так, застосування режиму найбільшого сприяння не обмежує можливості держави щодо запровадження заходів, спрямованих на надання переваг національним виробникам та вітчизняним товарам порівняно з іноземними виробниками та імпортованими товарами. Натомість національний режим стоїть на заваді протекціоністської політики, забезпечуючи імпортованим товарам та іноземним виробникам рівні можливості для конкуренції за місце або частку внутрішнього ринку держави [20, с. 5]. Обидва принципи мають відносну природу, тобто вони не встановлюють конкретні правила, а відсилають до існуючої практики. Вони є основоположною характеристикою правового та політичного аспектів міжнародної торгівлі та втілені у системі ГАТТ/СОТ з метою запобігання ухиленню держав від зобов'язань щодо тарифних поступок та забезпечення доступу на ринки [21, с. 479]. Разом з тим слід відзначити важливу концептуальну різницю між цими двома режимами. Режим найбільшого сприяння для визначення свого конкретного змісту відсилає до договорів з іншими державами, односторонніх актів чи практики щодо режиму торгівлі таких інших держав. Однак не всі договори можуть впливати на визначення такого змісту: в силу принципу *inter alios acta*, зокрема статей 34 і 35 Віденської конвенції про право міжнародних договорів, та самого характеру принципу найбільшого сприяння спеціальні режими, обмежені лише двосторонніми відносинами, або торговельні режими з обмеженим колом учасників, як правило, не можуть враховуватися при визначенні змісту клаузули режиму найбільшого сприяння. Такі положення, що отримали назву *clause reserve*, є доволі поширеними: стаття 6 Брюссельської конвенції для уніфікації певних правил стосовно імунітету державних суден (1926), стаття 98(4) Гаванської хартії МТО, стаття 351 Договору про функціонування ЄС, договори про зони вільної торгівлі, митні союзи тощо. На відміну від національного режиму, режим найбільшого сприяння може бути різним: держава може надавати спеціальні права та привілеї третій державі, і

якщо такі права і привілеї обмежені суто двосторонніми відносинами, жодна інша держава не може претендувати на поширення такого режиму на неї

Стаття III ГАТТ і стаття XVII ГАТС містять основоположні зобов'язання щодо надання національного режиму імпортованим товарам і послугам та іноземним постачальникам послуг у сфері оподаткування і регулювання. Формулювання, використане в ГАТТ та ГАТС, визначає національний режим як «режим, не менш сприятливий», ніж той, що надається товарам, послугам та постачальникам послуг національного походження. Стандарт національного режиму застосовується до подібних товарів та подібних послуг і постачальників послуг. Однак головна увага такого стандарту зосереджена передовсім на конкурентному співвідношенні на ринку імпортованих товарів, послуг та іноземних постачальників послуг і товарів, послуг та постачальників послуг національного походження.

Режим найбільшого сприяння передбачає рівні переваги для всіх країн, якщо одній країні надається певна перевага. Так, член СОТ надає деяким країнам, які не обов'язково є членами СОТ, певні переваги в торгівлі певними послугами. Ця країна повинна, відповідно до режиму найбільшого сприяння, встановити такий самий преференційний режим для інших членів СОТ. Це має ефект мультиплікації, що забезпечує поширення пільг, наданих окремій країні, на всі держави-члени, що сприяє подальшій лібералізації торгівлі. Допускаються також винятки з цього принципу, які обмежуються 10 роками та переглядаються через п'ять років після впровадження, щоб перевірити наявність умов, які вимагали їх. Національний режим забороняє дискримінацію іноземних товарів і послуг. Наприклад, якщо держава субсидує вітчизняного постачальника послуг, то право на субсидію має отримати іноземний постачальник. Оскільки такі положення поширюються, зокрема, на аудіовізуальну продукцію, державні університети, дитячі садки тощо, вони вважаються проблемними, оскільки спричиняють вимушену комерціалізацію окремих сфер економіки.

Принцип взаємності, який зараз діє в Україні, передбачає, що країна, яка приєдналася до СОТ, отримала певні переваги, але також взяла на себе певні зобов'язання. У зв'язку з цим слід зазначити, що жодна країна не може де-факто відступити від своїх попередніх зобов'язань через економічні наслідки. Майже всі великі держави є членами СОТ. Крім суто економічних переваг, досягнутих за рахунок зниження бар'єрів у торгівлі, система СОТ позитивно впливає на політичну та соціальну ситуацію в країнах, а також на індивідуальний добробут громадян [22, с. 190].

Система СОТ заохочує конкуренцію та знижує торгові бар'єри, в результаті чого споживачі виграють. Найочевиднішою перевагою вільної торгівлі для споживача є зниження вартості життя. У результаті зниження протекціоністських торгових бар'єрів дешевшають готові імпорتنі товари та послуги, а також вітчизняна продукція, у виробництві якої використовуються імпорتنі комплектуючі. Як правило, митні тарифи, державні виробничі субсидії та кількісні обмеження на імпорт призводять не до захисту внутрішнього ринку, а до підвищення вартості життя. [23].

Більш широкий вибір товарів і послуг також є безумовною перевагою вільної торгівлі. Зовнішня конкуренція стимулює ефективне внутрішнє виробництво, опосередковано знижує ціни та покращує якість вітчизняної продукції. В результаті активізації торгівлі розвиваються нові технології, як це сталося, наприклад, з мобільним зв'язком. Зростання експорту вітчизняної продукції також збільшує доходи виробників, податкові надходження до бюджету, а отже, доходи та добробут населення в цілому [24].

Неможливо провести чітку межу між впливом вільної торгівлі на споживачів, виробників і державу. Зменшення торговельних бар'єрів сприяє зростанню товарообігу, що призводить до збільшення як державних, так і особистих доходів. У довгостроковій перспективі розвиток торгівлі призводить до збільшення зайнятості в експортних секторах економіки, хоча короткострокові втрати робочих місць внаслідок конкуренції вітчизняних виробників з іноземними майже неминучі. Проте протекціонізм не вирішує

проблему зайнятості. Навпаки, збільшення торговельних бар'єрів призводить до зниження ефективності виробництва та якості вітчизняної продукції, що при обмеженні імпорту призводить до підвищення цін, негативно позначається на обсягах реалізації та кількості робочих місць. Така ситуація склалася, наприклад, у 80-х роках ХХ ст. у США, коли були введені жорсткі обмеження на імпорт японських автомобілів [25].

Застосування принципів СОТ дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави за рахунок зниження тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів. Недискримінаційний підхід, передбачуваність і прозорість економіки залучають партнерів, збільшують товарообіг, сприяють оптимізації діяльності та зниженню витрат компаній, створюють сприятливий клімат для торгівлі та інвестицій, припливу капіталу в країну. Влада має більше можливостей захищатися від дій лобістських груп, проводити державну політику в інтересах розвитку всіх галузей економіки, а не окремих її ланок, що допомагає уникнути викривлень конкурентного середовища. Створюються передумови для боротьби з корупцією та позитивних змін у законодавчій системі, що сприяє притоку інвестицій в країну. Застосування деяких форм нетарифних обмежень, наприклад імпортних квот, пов'язане з можливістю корупції серед чиновників, які розподіляють ці квоти. Зараз СОТ працює над скороченням і скасуванням багатьох існуючих квот. Прозорість та відкритість інформації, чіткі критерії безпеки, регламентовані стандарти, застосування принципу недискримінації впливають на політичну ситуацію, зменшують можливість лобіювання рішень та маніпуляцій. [26].

Отже, основними принципами і правилами ГАТТ/СОТ є торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від використання кількісних і інших обмежень; транспарентність торговельної політики; вирішення торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів і т.д.

1.3. Правові інструменти спільної торговельної політики у Європейському Союзі

Створення СОТ стало важливим інституційним проривом у розвитку регулювання світової торгівлі. Адже ГАТТ регулював, в основному, лише торговий аспект міжнародних економічних відносин. А СОТ розширила свою компетенцію на такі нові аспекти, як інвестиції, торгівля послугами, торговий аспект прав інтелектуальної власності. Головним недоліком ГАТТ було положення про вибіркове застосування. Тому його члени не завжди сумлінно виконували свої обов'язки. Крім того, ГАТТ не мав ефективної процедури вирішення спорів. СОТ не тільки суттєво підвищила рівень дисципліни у впровадженні багатосторонніх торговельних правил, а й запровадила ефективний механізм вирішення спорів. Хоча СОТ створена на основі ГАТТ, ці організації відрізняються як за способом створення та обсягом функцій, так і за структурою. Тому можна стверджувати, що СОТ є не просто продовженням ГАТТ, навпаки, СОТ повністю замінює попередню структуру, яка мала дещо інший характер.

Слід зазначити, що створення СОТ призвело до суттєвих змін у системі прав та обов'язків, що впливають із торгівлі. Таким чином, Договірні Сторони ГАТТ, ставши членами СОТ (а всі 129 членів ГАТТ автоматично стали членами СОТ за умови прийняття ними угод, укладених в рамках Уругвайського раунду), повинні були застосовувати без будь-яких винятків або застережень усі міжнародні торгові угоди, включені в додатки. 1, 2 і 3 Угоди СОТ. Це призвело до значного розширення зобов'язань усіх договірних сторін ГАТТ. Країни, що розвиваються, зокрема, зіткнулися з різким збільшенням своїх зобов'язань, оскільки їм довелося переглянути існуючі тарифні зобов'язання та взяти на себе нові зобов'язання, що впливають із переглянутих кодексів Токійського раунду (раніше прийняті меншістю країн, що розвиваються), а також нових

зобов'язання у сфері торгівлі послугами, і зокрема у сфері прав інтелектуальної власності.

Таким чином, дуже жорсткі умови вступу до СОТ створили для цих країн ряд серйозних проблем. СОТ суттєво обмежує гнучкість застосування національних інструментів торговельної політики, а в деяких сферах, можливо, і внутрішньої політики, яку проводять країни-члени ГАТТ. Водночас наслідки цього були певною мірою пом'якшені положеннями про диференційовані та більш сприятливі режими, які надали найменш розвинутим країнам можливість маневрувати. Існують різні погляди на роль, яку СОТ має відігравати у світовій економіці. Відповідно до однієї думки, висловленої відразу після прийняття пакету Уругвайського раунду 15 грудня 1993 року і відображеної в низці заяв міністрів у Марракеші, СОТ є організацією, яка зрештою замінила «мертвонароджену» Міжнародну торговельну організацію, передбачений Гаванським статутом, і став «відсутньою цеглиною» повоєнної світової економічної системи – третім Бреттон-Вудським інститутом [27, с. 587].

У той же час, за іншими компетентними оцінками, «СОТ не має більшої реальної влади, ніж ГАТТ під час попередніх угод» [27, с.596], а нова організація «не буде відрізнятися за характером від існуючого Секретаріату ГАТТ та не повинна стати більшою і дорожчою організацією»[28].

Різні погляди на значення СОТ, безумовно, є відображенням політичного контексту, в якому вони були виражені. Проте значною мірою ці відмінності відображають різні змістовні очікування, які від самого початку формували різні країни-учасниці. Офіційні документи СОТ виконують такі основні функції:

- сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей правових документів, включених до додатків до Угоди СОТ, а також результатів подальших багатосторонніх переговорів;
- бути форумом для переговорів з питань, що регулюються діючими багатосторонніми торговими угодами, а також щодо подальшого розвитку

багатосторонніх торговельних відносин між його учасниками; - управління вирішенням спорів між членами СОТ;

- управління періодичним переглядом торговельної політики членів;
- співпраця з МВФ та Світовим банком.

Основні цілі СОТ, визначені в преамбулі Угоди про створення СОТ [29, с. 26], офіційно проголосив підвищення рівня життя та зростання реальних доходів у країнах-учасницях, забезпечення повної зайнятості, розширення виробництва і торгівлі, оптимальне використання світових ресурсів. На відміну від ГАТТ, ці цілі більш чітко визначені, що вказує на те, що вони також стосуються послуг. Крім того, серед нових завдань, які стоять перед багатосторонньою організацією, є:

- забезпечення «сталого розвитку» шляхом «оптимального використання світових ресурсів»;

- сприяння охороні та збереженню навколишнього середовища з урахуванням різних рівнів розвитку національної економіки; - сприяння країнам, що розвиваються, і особливо менш розвинутих, у наданні їм кращої частки в міжнародній торгівлі;

- забезпечення сталого функціонування інтегрованої багатосторонньої торгової системи, впровадження результатів попередніх заходів, спрямованих на лібералізацію торгівлі, а також усіх результатів Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів.

Таким чином, сьогодні ГАТТ як міжнародного інституту вже не існує (на його місці створена СОТ), але ГАТТ як міжнародна угода продовжує існувати в новому адаптованому вигляді, тобто як одна з угод СОТ, як ГАТТ 1994 року. юридична структура Угоди СОТ, її центральним елементом є Статут СОТ із чотирма важливими додатками, що втілюють результати Уругвайського раунду

У свою чергу, Додаток 1 містить багатосторонні угоди, які є обов'язковими для виконання всіма членами СОТ. Додаток поділено на три частини, які відповідають трьом основним угодам, а саме: багатосторонні угоди про торгівлю товарами (ГАТТ 1994 та інші угоди та домовленості); Генеральна

угода про торгівлю послугами (GATS) та відповідні додатки до неї; Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. Усі члени СОТ повинні також прийняти Додаток 2 (Угода про правила та процедури врегулювання спорів) і Додаток 3 (Механізм огляду торговельної політики). Додаток 4 являє собою відхід від загальної концепції єдиного інтегрованого пакету зобов'язань СОТ. Цей додаток містить багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників, які не є обов'язковими для всіх членів СОТ, а лише для тих, хто окремо погодився на ці угоди [30].

Слід зазначити, що основною угодою, яка регулює міжнародну торгівлю і щодо якої було досягнуто низку інших угод, є ГАТТ 1994 року. Однак правовою основою ГАТТ 1994 року є ГАТТ 1947 року, а також угоди, прийняті на виконання статей ГАТТ, тому Угода 1947 року буде розглядатися далі. Він містить 38 статей, згрупованих у чотири частини. Основний зміст ГАТТ викладено в перших двох частинах угоди. Частина 1 включає позицію щодо режиму найбільшого сприяння та позицію щодо взаємних тарифних поступок (статті I та II). Частина 2 (статті III-XXIII) містить принципи, правила та правові норми, що регулюють торгово-політичний режим, якими держави-члени повинні керуватися у взаємних торговельних відносинах. Частина 3 (статті XXIV-XXXV) складається в основному з процедурних питань, пов'язаних з діяльністю ГАТТ. Частина 4 (статті XXXVI-XXXVIII), додана в 1965 р., стосується умов участі в ГАТТ країн, що розвиваються.

Чотирнадцятий Огляд торговельної політики Європейського Союзу проходив 18 та 20 лютого 2020 року у Світовій організації торгівлі. Під час заходу члени цієї міжнародної організації мали можливість ознайомитися із змінами економічного, торговельного та інвестиційного режиму найбільшого у світі постачальника товарів та послуг, порушити запитання щодо торговельної політики та отримати письмові відповіді від ЄС.

Учасники засідання високо оцінювали провідну роль ЄС, прихильність та підтримку правил багатосторонньої торговельної системи. У своїх виступах члени СОТ зазначали про важливість лідерства ЄС у вирішенні питань щодо

ситуації з Апеляційним органом СОТ, реформування цієї міжнародної організації, покращення її переговорної функції та досягнення позитивних результатів на 12-й Конференції міністрів, яка відбудеться у період з 8 по 11 червня 2020 року у м. Нур-Султан (Республіка Казахстан). Зазначалося і про активну участь ЄС у реалізації таких спільних ініціатив, як електронна комерція, спрощення інвестування, сприяння участі малих і середніх підприємств та жінок у міжнародній торгівлі, внутрішнє регулювання послуг. Наводилися приклади дотримання ЄС правил СОТ у багатьох сферах, включаючи своєчасність направлення нотифікацій до СОТ, а також включення положень про гендерну рівність в торговельні угоди та політику.

Обговорюючи важливість торгівлі з ЄС в рамках багатосторонньої торговельної системи, деякі учасники зазначали і про наявні преференційні торговельні режими, що забезпечують глибшу лібералізацію торгівлі між ЄС та іншими сторонами шляхом укладання угод про вільну торгівлю, угод про економічне партнерство та інші домовленості.

Всього ЄС було завчасно отримано понад 1600 письмових запитань, а безпосередньо під час засідання виступили представники 62 делегацій.

Від України було також підготовлено письмові запитання до ЄС, про які було зазначено у виступі представника української сторони. За результатами розгляду відповідей ЄС, наданих в установленому порядку, було сформульовано додаткові запитання від України, на які ЄС має надати відповіді у місячний термін після завершення засідання.

Україною порушувалися запитання щодо планів ЄС стосовно запровадження оподаткування цифрових послуг, нового механізму моніторингу прямих іноземних інвестицій, деяких заходів, спрямованих на спрощення процедур міжнародної торгівлі, співробітництва у митній сфері, можливих змін тарифної політики у зв'язку з виходом Великої Британії з ЄС, застосування захисних заходів та особливостей розрахунку розміру антидемпінгових та захисних мит, санітарних та фітосанітарних вимог, запровадження виключень у сфері захисту інтелектуальної власності для встановлення можливості

виготовлення лікарських засобів з метою їх експорту у треті країни, розвитку електронної комерції, імплементації програми ЄС у сфері охорони навколишнього середовища тощо. [31].

Отже, офіційні документи СОТ виконують такі основні функції: сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей правових документів, включених до додатків до Угоди СОТ, а також результатів подальших багатосторонніх переговорів; бути форумом для переговорів з питань, що регулюються діючими багатосторонніми торговими угодами, а також щодо подальшого розвитку багатосторонніх торговельних відносин між його учасниками; управління вирішенням спорів між членами СОТ; управління періодичним переглядом торговельної політики членів; співпраця з МВФ та Світовим банком. Основні цілі СОТ, визначені в преамбулі Угоди про створення СОТ

Висновки до Розділу 1

Концепція «спільної торговельної політики ЄС» з'явилася в Договорі 1957 р. про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Договір проголошував об'єднання держав-учасниць у митний союз на основі принципів і умов Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Така уніфікація передбачала не лише ліквідацію митних кордонів між країнами-членами, а й створення єдиних правил торгівлі з третіми країнами.

Спільна торговельна політика — це фактично політика Європейського Союзу у сфері регулювання зовнішньої торгівлі. Регулювання внутрішньої торгівлі між державами-членами обмежується зняттям будь-яких обмежень на рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили та підпадає під дію законодавства ЄС про внутрішній ринок. Спільна торговельна політика є зовнішнім проявом процесу формування спільного внутрішнього ринку. Якщо останній виступає як будівля, то єдиною торговельною політикою є фасад цієї будівлі.

Мета спільної торговельної політики ЄС проголошується в ст. 206 ДФЄС. Вона спрямована на сприяння гармонійному розвитку світової торгівлі, поступове скасування обмежень на міжнародну торгівлю та прямі іноземні інвестиції, а також на зниження митних та інших бар'єрів

Основними принципами і правила ГАТТ/СОТ є торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від використання кількісних і інших обмежень; транспарентність торговельної політики; вирішення торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів тощо.

Офіційні документи СОТ виконують такі основні функції: сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей правових документів, включених до додатків до Угоди СОТ, а також результатів подальших багатосторонніх переговорів; бути форумом для переговорів з питань, що регулюються діючими багатосторонніми торговими угодами, а також щодо подальшого розвитку багатосторонніх торговельних відносин між його учасниками; управління вирішенням спорів між членами СОТ; управління періодичним переглядом торговельної політики членів; співпраця з МВФ та Світовим банком. Основні цілі СОТ, визначені в преамбулі Угоди про створення СОТ

РОЗДІЛ 2

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

2.1. Особливості правового регулювання імпорту в Європейському Союзі

Наразі Спільна торгова політика ЄС забезпечується використанням відповідних інструментів, а саме: 1) зовнішніх мит і митних тарифів, 2) єдиної системи преференцій (встановлення системи преференцій), 3) запобіжних заходів – антидемпінг та антисубсидійне, компенсаційне, 4) регулювання торгівлі. бар'єрів, що є правовим механізмом державного регулювання зовнішньої торгівлі в ЄС. Перші два інструменти можна віднести до тарифних методів регулювання, а я, як і два інших - до нетарифних. У 1957 році розпочалася робота зі створення Митного союзу. У ст. 9 Римського договору визначає необхідність скасування митних зборів та інших подібних зборів у торгівлі між державами-членами. Ця стаття також створила основу для запровадження єдиного митного тарифу для країн-учасниць у відносинах з іншими країнами. Застосування митних зборів і тарифів ґрунтується на принципі запровадження єдиного митного тарифу (далі – ЄМТ). ЄМТ встановлюється ЄС, а не державами-членами, і, таким чином, є частиною бюджету Співтовариства. Це означає, що ЄМТ не слід плутати з платежами, які існують на національному рівні як частина внутрішніх податкових систем. Основним нормативним документом, що регулює встановлення єдиного митного тарифу, є Постанова Ради № 2658/87 від 23.07.1987 р. про тарифно-статистичні номенклатури та Єдиний митний тариф [32].

Єдиний тариф вперше був запроваджений у 1968 році. У наступні роки митні ставки були знижені, але лише на промислові товари. Це зниження не стосувалося вразливих товарів, які включають текстиль, сталь, сільськогосподарську продукцію та хімічну продукцію. ЄМТ є загальним для

всіх країн-членів ЄС, які не мають права в односторонньому порядку вводити додаткові тарифи та мита, еквівалентні митним зборам на товари, що імпортуються з третіх країн. Основна ідея встановлення єдиного митного тарифу – оптимізація оподаткування товарів з третіх країн. ЄМТ є важливою умовою існування митного союзу. В угоді про створення ЄС ст. 18-29 (раніше пронумеровані) містить вимогу щодо прийняття країнами Співтовариства єдиного митного тарифу з метою регулювання торговельних відносин з третіми країнами. Основою формування єдиного митного тарифу ЄС стали чотири митні тарифи Німеччини, Італії, Франції та країн Бенілюксу. Основними елементами, які враховувалися при формуванні та встановленні єдиного митного тарифу, були: 1) асортимент продукції; 2) митна вартість товарів; 3) визначення країни походження товару. У вересні 1987 року Європейське Співтовариство ратифікувало Міжнародну конвенцію про Гармонізовану систему опису та кодування товарів. У результаті прискорився перехід до гармонізованої, уніфікованої системи класифікації товарів, внаслідок чого всі товари отримали однакову класифікацію в тарифах держав-учасниць конвенції. Нову номенклатуру сформувала Рада митного співробітництва. Регламент ЄС № 2658/87 запровадив поняття комбінованої номенклатури, яка включала: 1) номенклатуру гармонізованої системи; 2) спеціальні підпозиції, які встановлені для певної категорії товарів в ЄС; 3) доповнення та попередні положення. Комбінована номенклатура використовується як Європейським Союзом, так і його торговими партнерами і повністю відповідає тарифним і статистичним вимогам. Як зазначено в самому Регламенті, Комбінована номенклатура була створена для підвищення ефективності збору та обміну даними про зовнішню торгівлю Співтовариства. Одночасно із запровадженням Комбінованої номенклатури була створена інформаційна база даних TARIC (Єдиний митний тариф Співтовариства), яка діє з 01.01.1988 р. тарифу, а також статистику зовнішньої та внутрішньої торгівлі Співтовариства. Інтегрований тариф Європейського Співтовариства містить більше інформації та дозволяє державам-членам створювати національні статистичні підгрупи товарів, а також

дозволяє самому ЄС вживати певні торговельні та статистичні заходи, які не можуть бути реалізовані в рамках комбінованої номенклатури. Згідно з тарифом, кожному товару відповідає певний восьмизначний код. Для товарних підпозицій використовується додаткове кодування, існування якого пов'язане із застосуванням певних специфічних тарифних заходів Співтовариства. Розмір інтегрованого тарифу визначається в щорічних публікаціях, які публікуються офіційними виданнями Європейського Союзу. Електронна версія TARIC2 доступна з 1994 року, тому інформація про поточні зміни доступна країнам-членам в електронному вигляді. При застосуванні єдиного митного тарифу у відносинах з іншими країнами вирішальну роль відіграють міжнародні угоди, насамперед ГАТТ, а також різноманітні тарифні пільги на окремі види і категорії товарів з різними державами. [32 с. 158-159].

Основні правові акти ЄС, які визначають правила імпорту в ЄС, включають:

1) Регламент 260/2009 про загальні правила імпорту (скасований Регламент 3285/94); .

2) Регламент 517/94 про загальні правила імпорту текстильних виробів з певних третіх країн, які не регулюються двосторонніми угодами, протоколами чи іншими домовленостями чи іншими спеціальними правилами імпорту Співтовариства,

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

4) Регламент 3030/93 про загальні правила імпорту деяких текстильних виробів з третіх країн.

Товари з третіх країн, доступні для вільного обігу на території Європейського Союзу, повністю асимілюються з товарами, які походять з країн-членів. Іншими словами, принцип вільного руху товарів однаково поширюється на кожну з цих категорій товарів. Винятки з правила асиміляції, які формально існують сьогодні, втратили своє практичне значення і фактично не діють.

Держави-члени зобов'язані контролювати та усувати будь-які порушення принципу вільного руху товарів.. У разі бездіяльності в цьому питанні за торговельні бар'єри, що виникають у зв'язку з діями та діяльністю окремих осіб, звинувачується держава-член. При цьому в окремих випадках суб'єктами правопорушення, що виражається у створенні торгового бар'єру, можуть бути визнані особи, які мають право регулювати господарську діяльність шляхом встановлення обов'язкових для необмеженого кола осіб (наприклад, профспілки). або асоціації виробників, спортивні, профспілки та інші організації).

Принцип вільного руху товарів простий. Реалізація товарів не потребує додаткового втручання держав-членів чи установ Європейського Союзу. Цей принцип встановлює право суб'єкта господарювання ... здійснювати діяльність вільної торгівлі в ЄС. Для захисту цього права суб'єкт може звернутися до відповідного національного суду. .

Принцип вільного руху товарів є обов'язковим і специфічним. Будь-які кількісні обмеження, що ведуть до повної або часткової заборони на імпорт, експорт чи транзит, а також будь-які заходи, які прямо чи опосередковано, фактично чи потенційно перешкоджають торгівлі, вважаються несумісними із загальним ринком Європейського Союзу.

Свобода пересування товарів, заснована на усуненні невинуватих торговельних бар'єрів, є основним принципом Європейського Союзу. Незаконне обмеження торгівлі не залежить від ступеня його впливу на спільний ринок. Будь-яке невинуватне, навіть незначне (наприклад, на території дії або об'єкта регулювання), обмеження вважається неприйнятним для торгівлі Європейського Союзу і підлягає скасуванню.

Порушення принципу вільного руху товарів можуть бути очевидними, але держави-члени зазвичай використовують приховані форми торговельних обмежень. З одного боку, держави-члени встановлюють єдиний правовий режим для всіх категорій товарів, а з іншого боку, правовий режим, який більше відповідає особливостям виробництва та торгівлі національними товарами або

товарами, призначеними для майбутнього використання, ніж імпортованими, або експортовані товари. Заходи, що вживаються державами-членами, є несумісними з єдиним ринком Європейського Союзу, якщо вони накладають обов'язкові вимоги до несуттєвих характеристик товарів (наприклад, маркування, форми, розміру, ваги, структури, маркування, пакування тощо).

Законодавство Європейського Союзу дозволяє певні пристрої за принципом вільного руху товарів. Перелік обставин, що обґрунтовують обмеження торгівлі, встановлений ст. 30 Римського договору. Зазначений перелік не є вичерпним. Суд ЄС має право визнати торговельне обмеження виправданим, якщо його прийняття ґрунтується на громадських інтересах, які переважають над вільним рухом товарів. Обмеження торгівлі можна вважати прийнятним, якщо це необхідно на основі обов'язкових вимог щодо ефективності фінансового контролю, захисту прав споживачів, запобігання недобросовісній конкуренції, захисту навколишнього середовища, покращення умов праці преси, збереження фінансової стабільності система соціального забезпечення тощо.

Обмежувальний вплив на товарообіг Європейського Союзу вважається виправданим лише тоді, коли він відповідає суспільним інтересам, для досягнення яких це обмеження було введено. З точки зору права Європейського Союзу, неприпустимо використовувати критерії виправданості для обґрунтування торговельного обмеження, реальні цілі якого спрямовані на досягнення протиправного ефекту. [33, с.149].

Незважаючи на те, що ринок ЄС є одним із найбільших вільних ринків, існують механізми обмеження торгівлі з країнами, які не входять до інтеграційного об'єднання. Конкретні режими торгівлі з третіми країнами, незважаючи на деякі відмінності, мають ряд загальних особливостей.

Інструменти торгового захисту, що використовуються в ЄС, розроблені на основі принципів Світової організації торгівлі (далі - СОТ). Ці інструменти забезпечують функціонування вільного ринку та відкриту конкуренцію між

національними виробниками держав-членів Союзу та виробниками з третіх країн за межами ЄС.

Завдяки ефективному здійсненню заходів із захисту торгівлі вдалося значно скоротити кількість імпортованих товарів, до які підпадали під дію антидемпінгових правил. Сьогодні їхня кількість не перевищує 0,5% загальної зовнішньої імперії.

Бар'єри в міжнародній торгівлі можна розділити на дві незалежні та окремі групи за характером впливу на торговельні потоки. Перший – це природні бар'єри, зокрема географічна відстань між країнами, інфраструктура вантажних перевезень тощо. З посиленням глобалізації, охопленням все більшої кількості країн, розвитком сучасних комунікацій, відбувається скорочення «відстаней» та уніфікація природних умов розвитку, що зменшує вплив цієї групи нетарифних бар'єрів на торгівлю. потоки. До другої групи бар'єрів належать різноманітні інструменти зовнішньоекономічної політики, створені урядами і які безпосередньо впливають на рівень імпорту та експорту товарів. У цю категорію входять усі тарифні заходи! нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі. Якщо 20 років тому середній рівень митних зборів у СВІТІ сягав 50-70% відкритості товарів, то в останні роки він знизився до 10-20% у країнах, що розвиваються, а в розвинених країнах - до 3-5%. Таким чином, розвиток економіки та поширення уявлень про ефективність торгівлі без торговельних бар'єрів призводить до поступового зменшення впливу цієї групи бар'єрів [33, с. 15].

I. Дюмулен у світовій практиці виділяє такі види бар'єрів:

- нетарифні обмеження, спеціально створені для регулювання зовнішньої торгівлі (заборони, квоти, ліцензування, добровільні обмеження експорту тощо);

- нетарифні обмеження, що випливають з результату проведення технічної політики, здійснення фінансових та адміністративних заходів тощо;

- нетарифні збори, фінансові заходи, додаткові митні збори, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне неоподаткування;
- обмежувальна практика державних органів,
- субсидії та інші дотації, протекціоністська система розподілу державного замовлення, політика регіонального розвитку з пільгами для регіонів та інші;
- митні процедури та формальності, якщо вони є додатковим бар'єром для торгівлі (митна оцінка, система митної класифікації у разі їх безоплатного застосування);
- технічні бар'єри: санітарні та ветеринарні норми та стандарти, промислові стандарти та вимоги безпеки, вимоги до пакування, маркування, товарного знака, якщо вони дискримінують іноземні товари або створюють бар'єри для торгівлі [34, с.149-150].

Регулювання імпорту товарів з третіх країн перенесено з національного на громадський рівень і здійснюється за допомогою тарифних і нетарифних заходів, особливо нетарифних. До них належать: квоти; регуляторні заходи, відволікання торговельних потоків, антидемпінгові та компенсаційні заходи, стандартизація та заходи захисту ринку ЄС від неліцензійної та піратської продукції. Застосування всіх вищезазначених заходів має здійснюватися відповідно до правових норм, розроблених у рамках СОТ.

Застосування нетарифних заходів, як правило, обмежується чинними правилами та положеннями торговельних організацій. Але існують так звані заходи «сірої зони», тобто некласифіковані нетарифні заходи, які формально не належать до сфери регулювання СОТ. їх використання завдає шкоди національним виробникам і важко ідентифікувати та ідентифікувати. Таким чином, під нетарифними заходами розуміють сукупність зовнішньополітичних інструментів, які реалізуються переважно в рамках адміністративного управління, виконуючи роль регуляторів зовнішньої торгівлі [33, с. 18]. Нетарифний метод розглядається як сукупність засобів регулювання суспільних відносин, що виникають у сфері митної справи (тобто митних відносин), а

суб'єкти таких правовідносин охоплюються поняттям «товар». Відносини, що виникають у процесі застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, завжди мають імперативний характер, оскільки нетарифні бар'єри дозволяють державі безпосередньо втручатися в процес міжнародної торгівлі та в односторонньому порядку диктують умови, яких мають дотримуватися його учасники.

Схема класифікації, розроблена Секретаріатом ГАТТ на початку 1970-х років, тепер включає більше 800 конкретних типів нетарифних заходів у п'яти основних категоріях:

1) обмеження, зумовлені участю держави у зовнішньоторговельних операціях (субсидії та субсидії експортерам чи імпортозамінним галузям, система розміщення державних замовлень тощо); _

2) митні та інші адміністративні формальності (складна процедура митного оформлення, а також методи визначення митної вартості та країни походження товарів),

3) технічні бар'єри в торгівлі (стандарти та вимоги, пов'язані з екологічними, санітарними, ветеринарними стандартами, пакуванням та маркуванням товарів, правилами та процедурами сертифікації продукції);

4) кількісні та подібні адміністративні заходи (імпортні квоти, експортні обмеження, ліцензування, добровільні експортні обмеження, заборони, а також валютні обмеження);

5) обмеження економічного характеру (податки, мита, імпортні депозити, антидемпінгові та компенсаційні мита).

За характером дії нетарифні обмеження можна поділити на прямі та приховані. Перші зазвичай регулюються торговими угодами та міжнародними угодами. Вони регулюються нормами національного законодавства, розроблені відповідно до міжнародного права, мають загальний характер (оскільки публікуються в офіційних виданнях) та відповідний механізм застосування, тому характеризуються «прозорістю». Ця категорія включає такі заходи, як ембарго, квоти та непередбачені умови, прикордонні збори, митні формальності

та інші обмеження. До другої групи належать заходи, як правило, формально спрямовані не на обмеження торгівлі, а на досягнення певних економічних і соціальних цілей. Однак ці заходи можуть опосередковано вплинути на доступ іноземних товарів на національний ринок або споживання цих товарів у країні. Це внутрішньогосподарські заходи, що впливають на ціни товарів (податки, акцизи, процентні ставки за кредитами, субсидії вітчизняним виробникам тощо), а також адміністративні заходи (технічні стандарти та правила, вимоги до упаковки, маркування, інформація про продукт та його походження та інші) [35, с. 113].

Система нетарифного регулювання Європейського Союзу відображає прагнення європейських країн забезпечити конкурентоспроможність своїх компаній на світовій арені, економічну та продовольчу безпеку Союзу, а також захистити європейські компанії в т.зв. чутливі» галузі економіки. мають велике значення і, незважаючи на свою економічну неефективність, тісно контролюються державами [33, с. 18].

Адміністрування квот ЄС здійснюється за принципом «перший прийшов – перший обслужений» та через систему імпорتنих ліцензій, а підставою для отримання торгових преференцій є наявність пільгового сертифіката походження товару форми EUR.1, виданого Торгово-промисловою палатою України та її територіальні одиниці [36].

У контексті експортно-імпорتنих відносин між Україною та ЄС, зокрема щодо квот, деякі дослідники виділяють такі проблеми:

- 1) відсутність у виробників окремих видів товарів дозволяє постачати ці товари до країн ЄС;
- 2) неефективна цінова політика;
- 3) невідповідність деяких видів українських товарів вимогам європейських стандартів;
- 4) низький рівень конкурентоспроможності українських виробників, що, як зазначають О. Мельник та М. Адамів, зумовлено такими причинами: надмірно високим рівнем зносу основних засобів, відсутністю передових

технологій виробництва та висококваліфікованих робітників, нераціональне використання виробничих потужностей, низький рівень розвитку систем управління, нестабільна фінансова ситуація тощо;

5) відсутність налагоджених зв'язків для збуту;

б) недостатні квоти для деяких галузей [37, с. 100]

Водночас очевидно, що більшість цих проблем пов'язана не із закритістю ринку ЄС, а з проблемами відповідності українських товарів нормам і стандартам міжнародних ринків. А для тих груп товарів, якість яких відповідає цим стандартам, обсяги квот є недостатніми.

Спільна ринкова система, заснована на принципі вільного руху товарів, є однією з найбільш прогресивних форм міжнародного економічного співробітництва. У той же час він не позбавлений протиріч і недоліків. Сьогодні основним механізмом експортно-імпортного регулювання є система нетарифних засобів. Для вдосконалення механізму вільного руху товарів необхідно врегулювати питання, пов'язані з принципом вільного руху товарів по відношенню до зацікавлених осіб, забезпечити більш однорідне питання непрямого впливу на імпорт та експорт, вирішити проблему співвідношення реабілітаційних обставин, а також для усунення деяких інших прогалин у правовому регулюванні вільного руху товарів у Європейському Союзі.

2.2. Правове регулювання експорту регулювання в Європейському Союзі

Регулювання експорту товарів з країн ЄС в інші країни поширюється на всі промислові та сільськогосподарські товари, і це правило закріплено в Положенні від 19 жовтня 2009 р. № 1061/2009 «Про загальні правила експорту». Керуючись принципом свободи експорту СОТ, на якому базується експортне регулювання, слід зазначити, що цей принцип допускає обмеження якості гарантій [38]. Експорт товарів «подвійного призначення» (товарів, що використовуються для цивільних і військових операцій, а також програмних і

програмних технологій, культурних цінностей та деяких інших товарів) регулюється спеціальними правилами [39].

Саме ці заходи використовуються для запобігання або вирішення критичної ситуації, яка може бути викликана дефіцитом основних товарів, для виконання міжнародних зобов'язань, взятих на себе ЄС або всіма державами-членами, зокрема щодо торгівлі сировиною або іншими товарами. випадки, коли це так. потрібні інтереси ЄС. Вони можуть обмежувати експорт з деяких регіонів ЄС або імпорт до деяких країн, і вони не можуть застосовуватися до товарів, які вже прямують до кордонів ЄС [40, с. 115].

Заходи щодо обмеження кількісного експорту вживаються Радою за пропозицією Комісії, а в термінових випадках – Комісією. До їх запровадження та протягом строку дії заходи обговорюються Консультативним комітетом щодо їх запровадження, продовження чи припинення. Комітет, що складається з представників держав-членів і представника Комісії як голови, збирається, як тільки це необхідно. Комісія може здійснювати нагляд за експортом певних видів товарів до введення захисних заходів на основі інформації держав-членів про економічну та комерційну ситуацію.

Рішенням Ради вводяться кількісні обмеження, які є захисними заходами для експорту. Одним із таких видів гарантій є обмеження експорту до тих рівнів, які існували до виникнення певної критичної ситуації. Для здійснення захисного заходу Комісія протягом 12 робочих днів має звернутися до Ради за пропозицією щодо заходів, а заходи повинні бути реалізовані Радою [41, с. 201].

У сфері регулювання торгівлі ЄС також існують питання гармонізації державами-членами підтримки експорту в треті країни, експортних субсидій (Угода СОТ про субсидії та компенсаційні заходи), пільгового державного експортного кредитування та страхування [42].

Спеціальні правила для експорту з ЄС можуть бути передбачені в угодах ЄС з третіми країнами.

Щодо регулювання імпорту товарів із країн, що не входять до ЄС, то таке регулювання поділяється на тарифне та нетарифне.

Тарифне регулювання базується на таких принципах митного союзу між державами-членами ЄС:

- скасування митних зборів між державами-членами;
- розвиток торгівлі з третіми країнами;
- врахування потреб ЄС у поставках сировини та напівфабрикатів;
- забезпечення раціонального розвитку виробництва та розширення споживання в межах ЄС.

Тарифне регулювання для третіх країн має власний інструмент — Єдиний митний тариф (діє з 1 січня 1988 р.). Його створено на основі Комбінованої номенклатури, яка, у свою чергу, базується на міжнародній Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Ставки мита встановлюються та змінюються Радою. Для зручності користувачів запроваджено Інтегрований тариф (TARIC), за яким можна ознайомитися з поточним станом митного тарифу з урахуванням диференціації мит, а також переглянути інформацію про всі інші заходи торговельної політики ЄС. для всієї тарифної номенклатури [43, с. 134].

Щодо нетарифного регулювання імпорту в ЄС, хотів би зазначити, що його правила є інструментом захисту внутрішнього ринку ЄС, торговців та виробників ЄС. Основна відмінність від тарифного регулювання полягає в тому, що нетарифне регулювання має оперативний характер, який виявляється в захисних заходах і використовується у відповідь на конкретні дії, що порушують інтереси ринку ЄС в цілому та його учасників, які є резидентами ЄС.

Захисні заходи мають таку класифікацію:

1. Залежно від інструменту протидії:

- захисний обов'язок;
- кількісні обмеження;
- адміністративні дозволи.

2. За об'єктом протидії:

- антидемпінгові заходи;

- антисубсидійні заходи;
- заходи проти шкідливого імпорту та «зростаючого» імпорту;
- заходи проти зовнішньоторговельних бар'єрів [44, с. 382].

Першим об'єктом протидії є антидемпінгові заходи, суть яких полягає у введенні антидемпінгового мита, розмір якого визначається спеціальними правилами, які можуть змінювати тарифні ставки на різні категорії товарів. Регламент Ради 384/96 стверджує, що антидемпінгове мито застосовується лише у випадку демпінгу, коли в країні-експортері ціна на будь-яку категорію товарів нижча за звичайну ціну, але таке мито не може застосовуватися. Відбувається лише у випадку, коли експортер-виробник добровільно бере на себе зобов'язання підвищити ціни на товари [45, с. 101].

У разі демпінгового імпорту в ЄС Комісія вводить тимчасове антидемпінгове мито на період 6 або 9 місяців, як зазначено в Офіційному віснику ЄС, але таке мито може бути призупинено на термін до 9 місяців, після чого воно має бути поновлено або зупиняється.

Наступним видом захисних заходів є антисубсидійні заходи, суть яких полягає в компенсації прямих або непрямих субсидій на виробництво, виготовлення, експорт чи транспортування будь-яких товарів, випуск яких у вільний обіг тягне за собою шкоду для ЄС. Такі заходи регулюються Регламентом 2026/97 про захист від субсидованого імпорту [43, с. 516].

Субсидія вважається лише в тому випадку, якщо вона надається країною походження товару або країною, з якої товар експортується до ЄС. Субсидія вважається державною, якщо її надає уряд або будь-який державний орган країни походження або експорту товару.

Субсидування має мати пріоритет і мати форму фінансових інвестицій у країну походження або експорту товару, тобто коли:

- а) є прямий переказ коштів (грант, позика, купівля акцій тощо), прихований прямий переказ коштів чи зобов'язань (наприклад, гарантія позики);
- б) податок, який підлягає стягненню, не стягується або не стягується (наприклад, податковий кредит як стимулюючий фіскальний захід);

в) товари та послуги надаються на пільгових умовах;

д) для забезпечення зазначених вище дій приватні кошти фінансуються, гарантуються чи управляються, тоді як за звичайних обставин таке надання має надаватися безпосередньо державними органами, і ця практика, всупереч реальному підходу, відрізняється від звичайної. органи державної влади [43, с. 518].

Крім пільг, субсидія має бути вигідною. Існують наступні критерії пільг для одержувача гранту:

а) у разі внесків до статутного капіталу вони не відповідають звичайній практиці приватного інвестування на території країни походження або експорту товарів;

б) у випадку позики існує різниця в комісії за неї порівняно з комісійною, яку одержувач зазвичай повинен був би сплачувати на ринку комерційних позик;

в) у випадку гарантії позики існує різниця в комісії за отриману позику порівняно з платою, яку одержувач зазвичай мав би сплачувати на ринку комерційних позик, якби не було гарантії від державного органу;

д) винагорода за державне постачання товарів чи послуг нижча або винагорода за державні закупівлі товарів вища за адекватну винагороду, тобто за ту, яка відповідає ринковим умовам у країні постачання чи закупівлі чи в іншій країні чи кон'юнктура світового ринку (ціна, якість, доступність, ліквідність, транспортування тощо) [43, с. 518].

Інший вид нетарифного регулювання — заходи проти шкідливого та «зростаючого» імпорту. Антиімпортні заходи є швидким реагуванням на ситуацію, коли імпорт певного хорошого товару збільшується в кількості та/або стані настільки, що може спричинити або загрожувати завдати серйозної шкоди виробникам Співтовариства. Цей вид заходів здійснюється за загальними правилами, і, у свою чергу, існує поділ на загальні та спеціальні [45, с.103].

Загальні правила застосовуються до нетекстильних товарів походженням з будь-якої країни. Заходи проти шкідливого імпорту та «зростаючого» імпорту є

заходами «нагляду» та «захисту». Цим заходам може передувати спеціальна інформаційно-консультаційна процедура та процедура розслідування.

Процедура інформування та консультацій – це процедура, яка зобов’язує країни-члени ЄС інформувати Комісію про необхідність застосування процедури розслідування або спостереження. Таку процедуру здійснює Консультативний комітет, до складу якого входять представники держав-членів і, відповідно, представник Комісії. До функцій Комітету входить надання консультацій щодо необхідності запровадження заходів нагляду чи безпеки, а також розгляд звітів Комісії за результатами розслідувань [45, с. 104].

Процедура розслідування запроваджується за результатами інформаційно-консультаційної процедури. Метою процедури розслідування є встановлення наявності серйозної шкоди або загрози для виробників ЄС. Розслідування враховує різні фактори імпорту та тенденцій виробництва: обсяг, ціну та рейтинг зростання імпорту, різні економічні показники виробників країн походження імпортованих товарів та виробників Співтовариства (обсяг виробництва, продажів, потужності, частки), ціни, прибуток тощо), а також інші фактори. Розслідування може тривати до 9 місяців (з продовженням до 2 місяців), протягом яких має бути прийнято рішення про введення наглядових чи запобіжних заходів або про припинення розслідування. Якщо протягом 9 місяців немає підстав для прийняття такого рішення, слідство має бути припинено протягом місяця [45, с. 105].

Заходи нагляду вводяться за рішенням Комісії у разі загрози того, що імпорт може завдати шкоди виробникам Співтовариства, або якщо цього вимагають інтереси Співтовариства. Під час розслідування можуть бути запроваджені заходи нагляду.

В якості захисних заходів Комісія застосовує:

- а) обмеження дії наглядового документа на товар;
- б) запровадження імпортованого дозволу на випуск товарів у вільний обіг.

Стосовно заходів проти торгівельних бар’єрів, слід зазначити, що заходи проти зовнішньоторговельних бар’єрів, тобто бар’єрів, створених третіми

країнами, охоплюють не лише товари, а й послуги та забезпечують реалізацію прав ЄС відповідно до правил міжнародної торгівлі. Ці заходи надаються у відповідь на торгові бар'єри, що впливають на ринок ЄС, щоб усунути шкоду, яку вони завдають, або у відповідь на торгові бар'єри, що впливають на ринок третьої країни, щоб усунути негативні торгові наслідки, які випливають з цього (Регламент 3286 / 94) [41, с. 136].

Таким чином, експорт до країн ЄС є однією з найпоширеніших проблем в ЄС. Для здійснення міжнародної торгівлі необхідно дотримуватися правил, регламентованих нормативними актами ЄС, угодами СОТ та іншою нормативною базою.

Таким чином, міжнародна торгівля є сферою міжнародних товарних відносин, а також специфічною формою обміну продуктами праці (товарами та послугами) різних країн, яка формується двома протилежними потоками товарів і послуг: експортом та імпортом.

2.3. Захисні торговельні заходи у Європейському Союзі

Договір про створення Євразійського економічного союзу визначає, що заходами захисту внутрішнього ринку або захисними заходами є спеціальні захисні, антидемпінгові та компенсаційні заходи, правила запровадження, перегляду та скасування яких регулюються ГАТТ 1994 року та іншими Світовими торговими угодами. [46] Крім того, статті 48 і 50 цього Договору передбачають, що «заходи щодо захисту внутрішнього ринку щодо товарів, що походять із третіх країн та імпортуються на митну територію Союзу, для захисту економічних інтересів виробників товарів у Союзі можуть бути запроваджені: антидемпінгові та компенсаційні заходи...».[46]

Основними законодавчими актами, які становлять основу для регулювання заходів захисту торгівлі, є Закон «Про захист національних товаровиробників від демпінгу» 1999 р. [47], Закон «Про захист національних товаровиробників від субсидованого імпорту» [48] від 1999 р. та Закон «Про

застосування спеціальних заходів». щодо імпорту в Україну» 1999 р. [49] не містять жодного ширшого терміна, який би об'єднував ці інструменти. Таким чином, у цих законах відсутнє поняття не лише «засоби захисту торгівлі», а й будь-який інший термін. Однак термін «торговельний захист» вживається в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ратифіковану нашою державою у 2014 р. Таким чином, розділ 2 розділу IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» має назву «Засоби захисту від торгівлі» та включає такі підрозділи: глобальні гарантії, захист від автомобілів, антидемпінгові та компенсаційні заходи, інституційні положення. [50] Тому, як бачимо, цей термін фактично закріплений у міжнародному договорі, ратифікованому Україною, і є частиною національного законодавства. Отже, можна сказати, що українське законодавство, а саме Угода про асоціацію між Україною та ЄС, виділяє антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи у міжнародній торгівлі товарами в єдину групу під назвою «інструменти торгового захисту».

В рамках Світової організації торгівлі існує три види таких засобів – антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи, які називаються одним загальним терміном «торговельний захист». Антидемпінгові заходи є найбільш поширеним засобом захисту внутрішнього ринку від низьких цін на товари, що імпортуються на внутрішній ринок. Сам термін «демпінг» походить від англійського дієслова «to dump» — що означає «кинути, кинути, скинути, відправити» [51] і зазвичай використовується для поводження з відходами. У міжнародній торгівлі демпінг традиційно визначають як цінову дискримінацію між національними ринками або цінову дискримінацію між різними географічними ринками. [52] Прийнято розрізняти різні типи демпінгу, часто класифікуючи їх як постійні, хижі, спорадичні тощо. У міжнародній торгівлі товарами антидемпінгові заходи застосовуються лише у відповідь на демпінг, що є недобросовісною торговельною практикою. Загалом, недобросовісна торгова практика зазвичай може приймати різні форми. Сам термін «недобросовісна комерційна практика» визначається як будь-який вид

шахрайської чи певним чином шкідливої практики чи дії, які визнані незаконними за законом або визнані такими за загальним правом. [51]

Детальні правила розроблені для регулювання недобросовісної торгової практики в європейському праві. Цей термін регулюється спеціальною Директивою ЄС 2005/29 від 11 травня 2005 року, яка визначає саме поняття недобросовісної комерційної практики. Так, 53 згідно з Директивою, недобросовісна комерційна практика — це практика, яка а) суперечить вимогам професійної обачності та б) значно спотворює або може значно спотворити економічну поведінку продукту для середнього споживача або середнього члена групи, коли такі дії стосуються певної групи споживачів [53]

Ця Директива підкреслює заборону недобросовісної комерційної практики. Зокрема, ці дії включають, наприклад, зловживання домінуючим становищем на ринку, встановлення цін на товари, картелі тощо. Закон Світової організації торгівлі наразі не регулює всі види недобросовісної торгової практики, акцентуючи увагу лише на певних видах. Таким чином, до недобросовісної торговельної практики в рамках СОТ у науковій літературі відносять засоби захисту торгівлі, а саме такі дії, як демпінг та деякі види субсидій. Стаття VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року та Угода про застосування статті VI ГАТТ 1994 року є основними міжнародними документами, що регулюють поняття демпінгу, і які в літературі деякі вчені називають Антидемпінговою угодою. Ці міжнародні документи дозволяють вводити антидемпінгові заходи членами СОТ за певних умов. Так, згідно з Угодою про застосування статті VI ГАТТ 1994 р. демпінг — це ввезення з будь-якої країни-експортера на митну територію країни-імпортера товарів за ціною, нижчою за їхню нормальну вартість, що може завдати шкоди вітчизняному виробнику. [9] Також Угода передбачає, що якщо продаж подібного продукту в звичайному ході торгівлі на внутрішньому ринку країни-експортера не здійснюється через конкретні обставини або через невеликі продажі на внутрішньому ринку країни-експортера, такий продаж не дозволяє правильно порівняти демпінгова різниця визначається шляхом порівняння з порівняльною

ціною на подібний продукт, коли він експортується до відповідної третьої країни, за умови, що така ціна є репрезентативною або вартість виробництва в країні походження плюс розумна сума для адміністративних, збут і загальні витрати і прибуток. Тобто, як бачимо, поняття демпінгу містить порівняння між звичайною ціною товару та ціною подібного товару, за якою він експортується на внутрішній ринок країни.

Говорячи про специфіку міжнародно-правового регулювання інструментів торгового захисту, слід зазначити важливу роль статті VI Угоди ГАТТ 1947 р., яка визначає основні принципи регулювання захисту держав-членів Світової організації торгівлі від демпінгу та певні субсидії. види заходів торгового захисту - антидемпінгові та компенсаційні заходи. У той же час, Угоди 1994 року про застосування статті VI ГАТТ, субсидії та компенсаційні заходи 1994 року та захисні заходи вже містять більш детальне нерегулювання предмету заходів та процедурних аспектів щодо визначення наявності або відсутності шкоди. щодо слідчого зв'язку між імпортом та шкодою, правил застосування заходів тощо. Багато дослідників, зокрема К. Боун, визначають, що стаття VI Угоди ГАТТ не замінена іншими спеціалізованими угодами ГАТТ/СОТ, що стосуються інструментів торгового захисту, а, навпаки, всі правові документи утворюють загальний збір норм міжнародного права. засоби захисту торгівлі [9]. Це означає, що положення статті VI Угоди ГАТТ необхідно читати у поєднанні з положеннями Угоди про застосування статті VI ГАТТ та Угоди про субсидії та компенсаційні заходи. Слід зазначити, що Угода ГАТТ, стаття VI, не забороняє демпінг загалом, а лише засуджує шкоду, заподіяну такими товарами на внутрішньому ринку. Відповідно до Угоди зі статтею VI ГАТТ 1994 року, також відомої як Антидемпінгова угода, країна-член має право застосовувати антидемпінгові заходи у відповідь на імпорт, що містить ознаки демпінгу, лише якщо цей імпорт спричиняє або загрожує спричинити істотну шкоду. вітчизняної промисловості [9]. Тобто для встановлення факту демпінгу згідно з Угодою необхідно продемонструвати такі три вимоги: 1) експортна ціна товару має бути нижчою за порівняльну ціну, встановлену під час звичайної торгівлі

аналогічними товарами в експорті. країна; 2) наявність матеріального збитку або загроза матеріального збитку вітчизняній промисловості; 3) доведення того, що демпінг є причиною шкоди галузі, тобто причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом і шкодою [54]. Визначення подібного продукту згідно зі Статтею VI Угоди ГАТТ також є надзвичайно важливим моментом у антидемпінговому розслідуванні, яке впливає на підтвердження демпінгу та шкоди. Так, ст. 2.6 Угоди подібний товар визначає як товар, ідентичний або повністю схожий на товар, що розглядається [54].

При цьому Угодою передбачено, що за відсутності такого товару аналогічним товаром може бути визначений інший товар, наділений такими ж характеристиками товару, що імпортується. Що стосується антидемпінгових розслідувань, то цей процес зазвичай відбувається в різних країнах за правилами СОТ і розпочинається за однаковою процедурою відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ. Таким чином, заявка направляється до спеціально уповноваженого органу, який має право розглядати такі заявки в країні-імпортері, який має підтримуватися національними виробниками аналогічних товарів, що займають не менше 25% частки ринку аналогічного товару. Крім того, окрім детального переліку того, що має бути включено до антидемпінгової заяви та різних процедурних умов, Угода ГАТТ, стаття VI, також містить детальні визначення двох основних елементів регулювання цього виду торговельного захисту, а саме демпінгового захисту. продукту та істотної шкоди вітчизняній промисловості. Згідно зі статтею 2.1 Угоди товар є демпінговим, тобто вводиться в торгівлю в іншій країні за вартістю, нижчою за звичайну, якщо експортна ціна товарів, що експортуються з однієї країни в іншу, менша за встановлену порівняльну ціну. в ході нормальної торгівлі подібними товарами, призначеними для споживання в країні-експортері»[54].

Тобто оцінка факту та величини демпінгу формується шляхом порівняння експортної ціни демпінгового продукту та ціни на аналогічні товари в країні-експортері. Таким чином, демпінгова різниця — це різниця між двома видами цін: ціною відповідного аналогічного товару, призначеного для споживання на

внутрішньому ринку країни-експортера, та експортною ціною товару у відсотках. Як тільки в ході антидемпінгового розслідування буде відома експортна ціна та ціна аналогічного товару на внутрішньому ринку експортера, демпінгова маржа становить менше 2%, антидемпінгове розслідування взагалі припиняється. А якщо демпінгова маржа більше 2%, то спеціально уповноважений орган проводить процес визначення наявності чи відсутності матеріального збитку. За результатами проведення протиотрути розслідування відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ держава може застосувати: 1) попередні заходи; 2) цінові зобов'язання; 3) антидемпінгові заходи. Крім того, розмір антидемпінгового мита, згідно з правилами СОТ, не може перевищувати розміру демпінгової різниці, встановленої за результатами розслідування [55].

Що стосується тривалості антидемпінгових заходів, Угода вимагає від членів СОТ скасувати діючі антидемпінгові заходи кожні п'ять років, якщо спеціально нотифікований орган під час повторної експертизи не прийде до висновку, що цей захід необхідний для запобігання продовженню або подальшому випадки демпінгу. Права та обов'язки членів СОТ щодо застосування субсидій до товарів регулюються спеціальною Угодою про субсидії та компенсаційні заходи 1994 року. Ця Угода має на меті врегулювати надання державної підтримки виробникам, що потенційно може мати негативний вплив на міжнародну торгівлю, поширюється не на всі види державної підтримки, а лише на окремі види субсидій, які потенційно можуть спотворити міжнародну торгівлю товарами. ті, які підпадають під визначення поняття субсидіарної дії, що міститься в Угоді, а саме в ст. ст. 1. і 2. Таким чином, субсидія згідно з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи — це «фінансова допомога, яка надається на території члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, коли: (i) уряд здійснює прямий переказ коштів (наприклад, гранти, позики або вливання капіталу), потенційні прямі перекази готівки або зобов'язань (наприклад, гарантії позик); (ii) уряд відмовляється або не збирає належні йому доходи (наприклад, фіскальні стимули, такі як податкові

кредити); (iii) уряд надає товари та послуги, крім загальної інфраструктури, або закупає товари чи послуги; (iv) уряд здійснює платежі до механізму фінансування, або доручає чи доручає приватній установі виконувати одну чи більше функцій, або (a) (2) підтримує доходи або ціни в будь-якій формі відповідно до статті XVI ГАТТ 1994 року.; і (b) отриману таким чином вигоду»[56].

Крім елементів «фінансової допомоги» та «пільги», які разом становлять визначення субсидії у розумінні Угоди про субсидії та компенсаційні заходи, ст. 2 Договору також міститься ще один важливий елемент, а саме визначення поняття «цільова субсидія». Таким чином, лише ті субсидії, щодо яких доведено, що вони є цільовими у розумінні ст. 2. Угоди про субсидії та компенсаційні заходи можуть бути предметом компенсаційних заходів відповідно до цієї Угоди. Така адресність, на думку деяких вчених, означає, що певна фінансова допомога спрямована на надання пільг лише окремим підприємствам і недоступна для більшості місцевих виробників, які перебувають під юрисдикцією держави або на її території [57].

За визначенням С. Г. Аспена, процедура розслідування згідно з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи подібна до процедури антидемпінгового розслідування згідно з правилами Угоди 1994 року про застосування статті VI ГАТТ [13]. З цим можна погодитися, оскільки це розслідування розпочинається після звернення вітчизняних виробників до спеціально уповноваженого органу, який проводить розслідування. Таке поводження має містити достатні докази існування самої субсидії, якщо можливо, розмір шкоди, заподіяної субсидованим імпортом, та причинно-наслідковий зв'язок між субсидованим імпортом та шкодою. Крім того, як і у випадку антидемпінгового розслідування, такий режим повинен підтримуватися виробниками, які виробляють щонайменше 25% обсягу виробництва подібного продукту в країні-імпортері [56].

Якщо компенсаційне розслідування в країні-імпортері виявить, що імпорт був субсидований і завдав шкоди національній промисловості, спеціальний

орган може, відповідно до правил Угоди ГАТТ/СОТ про субсидії та компенсаційні заходи, застосувати компенсаційні заходи до відшкодувати заподіяну шкоду. Як і у випадку з антидемпінговими заходами, держави не мають жодних зобов'язань, а мають право самостійно вирішувати, застосовувати чи ні компенсаційні заходи в кожному окремому випадку. Вчений А. Сапір визначає, що, як і в разі антидемпінгових заходів, розмір компенсаційного мита має бути рівним або меншим за розмір субсидії [57].

Останній тип торговельного захисту, а саме захисні заходи, також підпадає під дію міжнародного права в рамках системи ГАТТ/СОТ і регулюється Спеціальною угодою про гарантії 1994 року та статтею XIX ГАТТ «Надзвичайні дії щодо імпорту певних товарів». 1994. Стаття XIX ГАТТ визначає загальні умови, за яких можуть застосовуватися захисні заходи, тобто правила щодо торгових преференцій, необхідність попередніх консультацій, питання компенсації тощо. Так, у статті XIX (1) ГАТТ зазначено, що «якщо в результаті непередбачених обставин будь-які товари імпортуються на територію такої Договірної Сторони, вони збільшуються в такій кількості та за таких умов, які можуть викликати або загрожувати заподіяти серйозну травму. завданню вітчизняних виробників на території подібних або безпосередньо конкуруючих товарів, договірна сторона має право призупинити виконання зобов'язань щодо таких товарів у міру та на такий період, які можуть бути необхідні для запобігання наслідкам такої шкоди або усунення наслідки такого пошкодження. повністю або частково, або скасувати поступки, або внести до неї зміни» [58].

Тобто стаття визначає підстави для застосування заходів у разі «непередбачених обставин», наявність чи відсутність яких аналізується спец. орган, який проводить розслідування, у кожному конкретному випадку щодо конкретного продукту. Загалом, відповідно до апеляції «Сполучені Штати Америки - захисні заходи щодо імпорту свіжого, охолодженого або замороженого м'яса ягняти з Нової Зеландії та Австралії», непередбачені обставини за статтею ті, які Договірна держава не могла передбачити під час

виконання інших обов'язків у рамках СОТ, зокрема відповідних тарифних поступок [59].

Угода про гарантії 1994 р. вже більш детально регламентує правила застосування гарантій, передбачених статтею XIX ГАТТ 1994 р., а також викладає основні принципи такого регулювання. Так, стаття 2.1 Угоди встановлює умови застосування захисних заходів суб'єктом Угоди, і, згідно з Угодою, кожна держава повинна застосовувати запобіжні заходи до товарів лише у разі, якщо в результаті розслідування, проведеного спеціально уповноважений орган цієї держави у збільшеній кількості; 2) товар завдає серйозної шкоди або може завдати шкоди вітчизняній промисловості аналогічних товарів. Визначення того, чи збільшився імпорту і чи завдав він шкоди національній промисловості в розумінні Угоди, тобто збільшення імпорту є «досить нещодавнім, досить різким і досить істотним», у кожному випадку визначається спеціальним слідчим органом країна-імпортер [60]. Незважаючи на те, що в Угоді чітко не визначено період часу для зростання імпорту, для визначення абсолютного та відносного зростання імпорту, судова практика у сфері запобіжних заходів зазвичай використовує період в останні два роки [61].

Як і у випадку антидемпінгового та компенсаційного розслідування, розслідування згідно з Угодою СОТ має бути публічним, тобто включати громадські слухання, відкриті комунікації з усіма зацікавленими сторонами, щоб усі сторони могли надати свою інформацію чи надати докази. Щодо відмінностей, то важливою відмінністю від правил застосування інших засобів захисту торгівлі є особлива умова ст. 3.1 Угоди про захисні заходи, що означає, що спеціально уповноважений орган під час розслідування також повинен визначити, чи відповідає захід «суспільний інтерес» країни-імпортера. Проте Угода не містить детального пояснення того, що означає суспільний інтерес, та детального порядку визначення відповідності суспільним інтересам. Тому деякі вчені, зокрема І. Ван Баель та Дж. Белліс, зазначають, що орган, який проводить

розслідування, у кожному конкретному випадку на свій розсуд визначає відповідність цьому критерію [55].

Слід зазначити, що, на відміну від антидемпінгових та компенсаційних заходів, захисні заходи не вважаються відповіддю на «нечесну торгову практику», а мають місце в контексті чесної торгівлі в надзвичайних ситуаціях. Особливістю правил застосування захисних заходів, порівняно з антидемпінговими та компенсаційними заходами, є наявність серйозної шкоди вітчизняній промисловості подібних товарів, що відрізняється від поняття матеріальної шкоди в Статті VI Угоди ГАТТ та Угоду. «Про субсидії та компенсаційні заходи». Таким чином, під «серйозною шкодою» розуміють значне погіршення ситуації у вітчизняній промисловості, а загроза серйозного збитку — це неминучість такого збитку [61]. При цьому серйозною шкодою для розуміння Угоди є більше погіршення галузі порівняно з критерієм значної шкоди за умов антидемпінгових та компенсаційних заходів [58]. Цей відносно серйозніший критерій шкоди щодо захисних заходів пояснюється особливим характером цього виду торговельного захисту, а саме їх використання членами СОТ у непередбачених обставинах та у випадках крайньої необхідності. Таким чином, спеціально уповноважений орган країни-імпортера також розслідує виникнення найбільш «непередбачених обставин» та логічний зв'язок між цими обставинами та різким збільшенням імпорту. Загалом, передумовою застосування запобіжних заходів є обов'язковий зв'язок між збільшенням імпорту та серйозною шкодою вітчизняній промисловості. Подібний критерій застосування застосовується до інших заходів торгового захисту, тобто антидемпінгових та компенсаційних заходів. Також, як зазначає З.Й. Опейда, тут важливо виключити вплив усіх інших факторів, які можуть вплинути на зростання імпорту [62].

Після встановлення таких фактів спеціально уповноваженим органом захисні заходи можуть застосовуватися лише в тій мірі, в якій вони запобігають або протидіють серйозній шкоді та сприяють поверненню до попереднього статусу імпорту. Щодо строків застосування захисних заходів у міжнародній

торгівлі товарами ст. 7 Угоди про гарантії визначено, що тривалістю захисного заходу є лише період часу, необхідний для усунення пошкоджень, запобігання чи відновлення ураженої території, але цей строк не може перевищувати чотирьох років, що відрізняється від періоду в п'ять років, під час якого застосовуються інші засоби захисту торгівлі. Крім того, цією ж статтею передбачено, що цей чотирирічний строк може бути продовжений не більше ніж на чотири роки, якщо спеціально призначений слідчий орган визначить, що заходи мають бути продовжені.

Таким чином, хоча кожен член СОТ має власне законодавство, яке регулює антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи, Угода 1994 року про застосування статті VI ГАТТ, Угода про субсидії та компенсаційні заходи та Угода про гарантії становлять міжнародно-правову базу регулювання інструментів торгового захисту. Ці спеціалізовані угоди СОТ щодо регулювання інструментів торгового захисту характеризуються як існуванням подібних правил, так і значними відмінностями в регулюванні, які стосуються лише певних заходів. Крім того, міжнародно-правове регулювання у цій сфері доповнюється нормами та нормами регіональних угод, які можуть містити додаткові умови. З огляду на це, на думку автора, важливою видається необхідність подальшого дослідження права Європейського Союзу у сфері засобів захисту торгівлі.

Висновки до Розділу 2

Тарифне регулювання для третіх країн має власний інструмент — Єдиний митний тариф (діє з 1 січня 1988 р.). Його створено на основі Комбінованої номенклатури, яка, у свою чергу, базується на міжнародній Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Ставки мита встановлюються та змінюються Радою. Для зручності користувачів запроваджено Інтегрований тариф (TARIC), за яким можна ознайомитися з поточним станом митного

тарифу з урахуванням диференціації мит, а також переглянути інформацію про всі інші заходи торговельної політики ЄС. для всієї тарифної номенклатури.

Тарифне регулювання імпорту охоплюється принципами митного союзу між державами-членами ЄС, а нетарифне регулювання - захисними заходами, які мають свою класифікацію та спеціальне призначення.

Основними в цих захисних заходах є:

1. Антидемпінгові заходи.
2. Антисубсидійні заходи.
3. Заходи проти шкідливого імпорту та «зростаючого» імпорту.
4. Заходи проти зовнішньоторговельних бар'єрів.

Застосування нетарифних заходів, як правило, обмежується чинними правилами та положеннями торговельних організацій. Але існують так звані заходи «сірої зони», тобто некласифіковані нетарифні заходи, які формально не належать до сфери регулювання СОТ. їх використання завдає шкоди національним виробникам і важко ідентифікувати та ідентифікувати. Таким чином, під нетарифними заходами розуміють сукупність зовнішньополітичних інструментів, які реалізуються переважно в рамках адміністративного управління, виконуючи роль регуляторів зовнішньої торгівлі. Щодо нетарифного регулювання імпорту в ЄС, хотіли би зазначити, що його правила є інструментом захисту внутрішнього ринку ЄС, торговців та виробників ЄС. Основна відмінність від тарифного регулювання полягає в тому, що нетарифне регулювання має оперативний характер, який виявляється в захисних заходах і використовується у відповідь на конкретні дії, що порушують інтереси ринку ЄС в цілому та його учасників, які є резидентами ЄС.

Як і у випадку антидемпінгового та компенсаційного розслідування, розслідування згідно з Угодою СОТ має бути публічним, тобто включати громадські слухання, відкриті комунікації з усіма зацікавленими сторонами, щоб усі сторони могли надати свою інформацію чи надати докази. Щодо відмінностей, то важливою відмінністю від правил застосування інших засобів захисту торгівлі є особлива умова ст. 3.1 Угоди про захисні заходи, що означає,

що спеціально уповноважений орган під час розслідування також повинен визначити, чи відповідає захід «суспільний інтерес» країни-імпортера.

РОЗДІЛ 3

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

3.1. Створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом

Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію незалежної України. У ньому прописано план реформ на наступні 10 років, які стосуються майже кожної сфери економічного та політичного життя. Сама Угода почала діяти на тимчасовій основі з листопада 2014 р., а Угода про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським союзом – із січня 2016 р. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України це відкриває для українського бізнесу новий ринок з більше ніж 500 мільйонами потенційних покупців. Положення Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) переважно спрямовані на лібералізацію торгівлі товарами та послугами, поступове наближення й гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази. Одними з головних завдань під час роботи над створенням ПВЗВТ є:

- усунення ввізних мит на більшу частину товарів, що підлягають імпорту між Україною та Європейським союзом;
- спрощення системи виходу на ринок послуг з обох сторін;
- спрощення та прискорення процедур проходження експортних / імпортних операцій, а також зменшення їх вартості;
- гармонізація санітарних та фітосанітарних заходів, технічних регламентів.
- запровадження європейських правил у сфері державних закупівель;
- запровадження правил визначення походження товарів;

- посилення заходів щодо попередження контрабанди, шахрайства та інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів;
- посилення заходів щодо захисту прав інтелектуальної власності з боку України. [63].

Для України створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС є важливим кроком до осучаснення власних торговельних відносин та розвитку економіки, адже європейський ринок відкриває нам нові можливості. Темі створення ЗВТ науковці приділяють велику увагу, серед них: Григорець Т., Мостовий Г.І., Осадча Н. В. та інші. Мета дослідження полягає в розгляді питань створення ЗВТ між Україною і ЄС, результатів та перспектив співробітництва України та ЄС в її рамках.

Зона вільної торгівлі – це територія, що охоплює торговельний блок країн, які підписали угоду про вільну торгівлю. Такі угоди передбачають співпрацю між щонайменше двома країнами з метою зменшення торгових бар'єрів, таких як квоти на імпорт або митних тарифів, і збільшення обсягів торгівлі товарами та послугами між країнами, що підписали таку угоду [6]. Проте за останнє десятиліття розвинулась тенденція до розширення сфер, які охоплюються угодами про вільну торгівлю. Вони отримали назву ЗВТ+ чи угоди «нового покоління», а у практиці власне ЄС – «поглиблених та всеосяжних». Поняття всеосяжної ЗВТ означає спрощення (лібералізацію) торгівлі не лише значною частиною товарів, а й спрощення торгівлі послугами, спрощення руху капіталу та платежів. Водночас під поглибленою ЗВТ розуміють поступову гармонізацію у регуляторних (тих, що регулюють економічну діяльність) сферах. Тобто всеосяжність стосується доступу товарів чи можливість для певної економічно-торговельної діяльності потрапити на ринок іншої сторони, а поглибленість – гармонізації внутрішніх правил економічної політики. Європейський вектор – основа зовнішньої діяльності України, а особливо в економічній сфері. Європейські цінності вже давно стали орієнтиром українського уряду та населення. Внаслідок політичної та економічної ситуації в Україні посилене співробітництво з ЄС є основною метою українського уряду, адже партнерство з

Росією вичерпало свої можливості, спершу різного роду торговельними війнами, а сьогодні й відкритою воєнною агресією. Прагнення України вступити до ЄС підтверджено 27 червня 2014 р., після підписання главами держав або урядів Європейського Союзу та Президентом України Петром Порошенком у Брюсселі Угоди про асоціацію України до ЄС. Угода регламентує основні напрями співробітництва у зовнішній політиці, сфері безпеки, торгово-економічних питаннях, а також визначає базові принципи розвитку політичного діалогу й співробітництва в контексті асоціації [64].

Саме підписання та ратифікація цієї угоди й є основною засадою для створення поглибленої зони вільної торгівлі України з ЄС. Створення зони вільної торгівлі належить до стратегічних цілей співробітництва між Україною та ЄС. З 1 січня 2016 року розпочалося тимчасове застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Одночасно завершив свою дію режим автономних торговельних преференцій ЄС для України, започаткований 3 квітня 2014 р., в рамках якого в односторонньому порядку українському експорту надавався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ. З 1 вересня 2017 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному обсязі. ПВ ЗВТ є ключовою частиною Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. ПВ ЗВТ є також частиною ширшої політики ЄС, спрямованої на встановлення стабільних і сприятливих сусідських стосунків шляхом зміцнення економічних зв'язків. ПВ ЗВТ покликана наблизити Україну до ЄС шляхом відкриття ринків для товарів та послуг, а також за допомогою усунення перепон для торгівлі, особливо беручи до уваги так звані питання, що виникають «поза кордонами» держави, як наприклад, бюрократія та невиправдані бар'єри, що спричиняються нею [65].

Українська сторона досягла суттєвого прогресу у виконанні нормативно-правових та інституційних зобов'язань в рамках імплементації положень Угоди про асоціацію в частині ПВ ЗВТ УкраїнаЄС. Ключовим досягненням української сторони за 2017 рік стали приєднання України до Програми ЄС

«Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)», завершення внутрішньо-державних процедур, необхідних для приєднання України до Регіональної Конвенції про преференційні правила походження товарів (ПЕМ-Конвенція). Українська сторона схвалила проект Всеохоплюючої стратегії реформування системи санітарного та фітосанітарного нагляду в Україні, Дорожньої карти реформ системи державних закупівель. Протягом року тривав діалог з метою підготовки до переговорів з укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (Угоди АСАА). Важливо відзначити, що з 1 лютого 2018 року Україна набула повноправного членства в Регіональній конвенції про пан-євросередземноморські преференційні правила походження. Країни-учасниці цієї Конвенції можуть використовувати матеріали і сировину одна одної без втрати преференційного статусу походження. Таким чином, при виробництві товарів в Україні можна закуповувати сировину та комплектуючі в країнах-учасницях Конвенції, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а вже готову продукцію експортувати до інших членів Конвенції, використовуючи ефект діагонального накопичення при встановленні преференційного статусу товару. Відповідно, також і українські матеріали та комплектуючі можуть використовуватись у виробництві в країнах-учасницях Конвенції для подальшого експорту у вигляді складових готової продукції [66].

Переваги зони вільної торгівлі з ЄС для українського бізнесу:

- зниження митних бар'єрів через скасування понад 98% мит з обох боків;
- запровадження стандартів та вимог Європейського Союзу;
- вирівнювання умов ведення бізнесу між Україною та ЄС через гармонізацію законодавства;
- використання нових інструментів знаходження партнерів – Європейська мережа підприємств (EEN);
- використання інструментів і механізмів ЄС для розвитку малого та середнього бізнесу (COSME);

- альтернативний ринок з огляду на ускладнення доступу на традиційні ринки;
- спрощення залучення технологічних та інноваційних рішень з країн ЄС;
- покращення доступу до якісних технологій, насіння, засобі захисту рослин;
- надання безмитних квот (TRQ) на ввезення продукції до ЄС – за окремими позиціями [67].

Основні переваги створення ЗВТ з ЄС для пересічних громадян України:

- покращення доступу до якісної імпоротної продукції;
- підвищення стандартів якості та безпечності української продукції в тому числі і на внутрішньому ринку;
- підвищення рівня захисту прав споживачів від товарів, що становлять загрозу для їх здоров'я та безпеки;
- здешевлення імпоротної продукції у зв'язку зі зниженням, або скасуванням увізного мита України;
- розширення номенклатури товарів і послуг на внутрішньому ринку, а також туристичних можливостей [68].

Зона вільної торгівлі, з одного боку, розширює доступ українських товарів та послуг до потужного ринку ЄС, полегшує доступ європейських інвестицій в Україну. Однак, з іншого боку, полегшений доступ імпорту високоякісних товарів і послуг з ЄС в Україну створює додаткову конкуренцію українським виробникам.

Результатами запровадження ЗВТ між Україною та ЄС буде:

- тісна економічна інтеграція;
- створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу;
- прозорі правила ведення бізнесу в Україні;
- збільшення вибору, підвищення безпечності та якості товарів;
- зниження цін для українських споживачів;

- можливість доступу українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринку третіх країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому світі стандарти [69].

Отже, створення ЗВТ є ключовим етапом інтеграції України до ЄС, що дає стимул для економічного та соціального розвитку країни. Виконання всіх умов Угоди про асоціацію є рухом у напрямку ефективних інструментів економіки, великого інноваційного потенціалу, високих соціальних стандартів, демократії. Аналізуючи зміни, які регламентує Угода, можна стверджувати, що існують як позитивні, так і негативні наслідки створення ЗВТ, але з допомогою правильних дій українського уряду цілком реально уникнути збитків для економіки держави шляхом використання всіх наданих можливостей [70, с. 42].

Варто зазначити, що ще до створення ПВЗВТ у січні 2016 р. ЄС в односторонньому порядку створив для України режим автономних торговельних преференцій, скасувавши ввізні мита на більшість промислових товарів і товарів сільськогосподарської та харчової продукції, а саме на 94,7 % й 83,4 % відповідно від загального обсягу товарів, що імпортується ЄС з України. Діяли ці преференції з 2014 р., з моменту підписання Угоди про асоціацію, до набрання її чинності у 2016 р. [63]

У 2019 р. простежувалася тенденція, що склалася раніше. Так, за I квартал 2019 р. обсяги експорту до країн ЄС збільшилися на 251 млн. дол. США (6,2%), але частка цих країн у загальному експорті скоротилася до 38,3% (у січні – березні 2018 р. – 39,0%). Обсяги імпорту з ЄС за цей період зростали найбільше – на 628 млн. дол. США (на 13,8%) порівняно з іншими регіонами зафіксоване також збільшення частки цих країн у загальному обсязі імпорту (з 36,4% до 38,8%) [71].

Згідно з останніми даними Державної служби статистики України негативне сальдо торгівлі з ЄС за підсумками 1-го півріччя 2020 р. становить до -1 млрд дол. США. При цьому сальдо торгівлі товарами – -1,8 млрд дол. США, а сальдо торгівлі послугами залишається позитивним і становить 0,8 млрд дол. США. Якщо переглянути дані за період від моменту підписання Угоди про ЗВТ (січень 2016 р.), то спостерігається поступове збільшення обсягів експорту

товарів. Так починаючи з 2016 р. обсяг збільшився з 13,50 млрд дол. США до 20,16 млрд дол. США у 2018 р. А у 2019 р. експорт товарів в ЄС був на 6,8 % більший, ніж за той же період у 2018 р. Обсяг імпорту товарів з Європейського союзу порівняно з 2016 р. збільшився з 17,14 млрд дол. США до 23,22 млрд дол. США у 2018 р. У 2019 р. обсяг імпорту збільшився на 8,3 % відносно того ж періоду у 2018 р. [63].

В результаті тривалого процесу 21 березня 2014 року в Брюсселі було підписано політичні положення Угоди про асоціацію. Решта розділів, включаючи ПВЗВТ, були підписані в Брюсселі 27 червня 2014 року. Однак у результаті тристоронніх консультацій між Україною, Росією та ЄС у вересні 2014 року в рамках загального мирного процесу імплементацію ПВЗВТ було відкладено. до грудня 2015 р. застосування своїх зобов'язань (автономних преференцій) щодо доступу до ринку, а Президент України заявив, що програма реформ щодо гармонізації українського законодавства з *acquis* ЄС буде продовжена. Таким чином, підписання у 2014 році Угоди про асоціацію та ПВЗВТ стало актом стратегічного та геополітичного значення в історії України, символом життєво важливої боротьби за «європейський вибір» України як демократичної незалежної держави. Політичні та економічні цілі Угоди набули принципового значення для майбутнього України як незалежної та безпечної європейської держави. Економічні цілі Угоди полягають у тому, щоб дозволити ЄС модернізувати українську економіку шляхом збільшення торгівлі, реформування економічного регулювання відповідно до кращих європейських практик, покращення бізнес-клімату для іноземних та внутрішніх інвестицій. Угода регулює приведення стандартів України у відповідність до європейських стандартів для подальшої економічної інтеграції України. У вересні 2014 року Верховна Рада України та Європейський парламент ратифікували Угоду одночасно, але для повного набуття чинності Угоду про асоціацію мали ратифікувати всі 28 країн-членів ЄС. Через спробу заблокувати цей процес через референдум у Нідерландах, ратифікація Угоди була відкладена на три роки і була завершена лише влітку 2017 року. Європейський Союз запровадив

тимчасовий механізм імплементації, що дозволило розпочати реалізацію угоди без в очікуванні ратифікації. (через тиск з боку Росії торговельні правила почали діяти з 1 січня 2016 року). Угода про асоціацію має понад тисячу сторінок і складається з преамбули, семи частин, 43 додатків і 3 протоколів [72].

У розділі «Преамбула, загальні цілі та принципи» викладено основу для Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, включаючи визнання ЄС європейського вибору України та європейських прагнень України як європейської країни, яка має спільну історію та цінності з ЄС. та визначає цілі Угоди, зокрема створення асоціації, поступове зближення України та ЄС на основі спільних цінностей, поглиблення економічних і торговельних відносин, зокрема через ЗВТ, посилення співпраці у сфері юстиції, свободи та безпеки. Закріплені основні принципи, що лежать в основі об'єднання, зокрема захист прав людини та основних свобод, повага до верховенства права, повага до принципів суверенітету та територіальної цілісності, непорушності кордонів та незалежності. Наголошується, що подальші відносини між Україною та ЄС також будуть базуватися на принципах вільної ринкової економіки, верховенства права, належного управління тощо [72].

Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію та передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталу та, певною мірою, переміщення робочої сили. Відмінною рисою ЗВТ між Україною та ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сфері торгівлі до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить суттєво усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечить розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів та, навпаки, європейських експортерів на український ринок. Таким чином, поглиблена та всеосяжна ЗВТ має забезпечити поступову інтеграцію економіки України у внутрішній ринок ЄС.

Зона вільної торгівлі, з одного боку, розширює доступ українських товарів і послуг до потужного ринку ЄС, полегшує доступ європейських інвестицій в

Україну. Однак, з іншого боку, полегшення доступу до імпорту високоякісних товарів і послуг з ЄС в Україну створює додаткову конкуренцію для українських виробників. Деякі стверджують, що Україна буде змушена змінити або скасувати існуючі торговельні угоди, щоб відповідати вимогам FTA+ з ЄС, що негативно вплине на відносини України з традиційними торговельними партнерами, і що існуючі угоди України про вільну торгівлю засновані на тарифах, а отже, і на преференціях торгівля товарами, передбаченими цими договорами, зберігатиметься. Перш за все, ЗВТ + – це взаємна угода, яка відкриває для українських компаній такі ж можливості на ринках ЄС, як і для європейських компаній – на українському ринку. Насправді, завдяки положенням ЗВТ+, ЄС має відкрити доступ до свого ринку швидше, ніж Україна, у перші роки після підписання ЗВТ+ Україна матиме кращі умови для доступу до ринку ЄС, ніж Україна матиме доступ до ЄС. ринку. Європейський Союз є найбільшим єдиним ринком у світі. Для того, щоб Україна могла легко та ефективно продавати свої товари на цьому ринку, відповідні нормативні документи та стандарти вимог безпеки продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС. Після гармонізації та імплементації ЗВТ+, тісніша економічна інтеграція забезпечить українським товарам кращий доступ до ринку ЄС. Одним із основних наслідків ЗВТ+ для підприємств є скасування імпортних мит на понад 97% усіх товарів, що експортуються з України до ЄС, у тому числі сільськогосподарських товарів. Лише на 3% експортних мит не будуть повністю скасовані. Навіть для цих товарів певна частина експорту в межах тарифних квот здійснюватиметься на безмитній основі. Однак ця частка обмеженого експорту досить значна [72].

Приведення законодавства України у багатьох сферах бізнесу у відповідність до вимог ЄС за програмою ЗВТ+ дозволить визначити графік покращення внутрішнього інвестиційного клімату та переходу до більш прозорих правил ведення бізнесу, які зроблять вітчизняне економічне середовище більш привабливим для іноземних та вітчизняних інвесторів. Це знизить витрати та ризики в бізнесі, а також підвищить передбачуваність

інвестування в Україну. Серед основних досягнень Угоди: покращення умов експорту української продукції до ЄС, насамперед через скасування імпорتنих мит, а також зменшення нетарифних обмежень на торгівлю сільськогосподарською продукцією.

Таким чином, потенційні вигоди від створення глибокої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС:

- додаткове прискорення зростання ВВП;
- удосконалення структури експорту та платіжного балансу України;
- покращення розвитку експортоорієнтованих галузей (металургія, хімічна промисловість, сільське господарство), рибного господарства та легкої промисловості;
- зріст іноземних інвестицій;
- доступ до передових високих технологій; - покращення доступу до кращих і дешевших товарів і послуг; - прискорити зростання добробуту [73].

Ризики створення глибокої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС включають:

- посилення конкуренції з компаніями ЄС на українському ринку;
- банкрутство неконкурентоспроможних підприємств;
- збільшення витрат українських підприємств на адаптацію стандартів і норм ЄС (стандарти безпеки харчових продуктів, директиви REACH тощо);
- збільшення витрат на адаптацію законодавства України до законодавства ЄС;
- закріплення переваги сировини та низькотехнологічної продукції в структурі товарного експорту України;
- зростання від'ємного сальдо в торгівлі між Україною та ЄС [73].

Таким чином, підписання у 2014 році Угоди про асоціацію та ПВЗВТ стало актом стратегічного та геополітичного значення в історії України, символом життєво важливої боротьби за «європейський вибір» України як демократичної незалежної держави. Політичні та економічні цілі Угоди набули принципового значення для майбутнього України як незалежної та безпечної

європейської держави. Економічні цілі Угоди полягають у тому, щоб дозволити ЄС модернізувати українську економіку шляхом збільшення торгівлі, реформування економічного регулювання відповідно до кращих європейських практик, покращення бізнес-клімату для іноземних та внутрішніх інвестицій. Угода регулює приведення стандартів України у відповідність до європейських стандартів для подальшої економічної інтеграції України.

3.2. Правове регулювання секторної політики між Україною та Європейським Союзом

У вересні 2008 року під час саміту Україна-ЄС було підписано Спільну декларацію, в якій були визначені такі важливі документи, як «Угода про асоціацію, визнання України європейською державою» та початок візового діалогу. Європейський Союз визнав європейські прагнення України та привітав європейський вибір України [74, с.88-89]. З початком роботи над Угодою про асоціацію у 2009 році на заміну Плану дій було прийнято новий практичний інструмент – Порядок денний Асоціації Україна-ЄС [75]. Переговори щодо Угоди про асоціацію тривали вісімнадцять раундів і завершилися в грудні 2011 року. Це були зустрічі на рівні вищого політичного керівництва України та ЄС, робочі консультації на рівні глав переговорних делегацій, під час яких шукався баланс інтересів. якісного змісту основної частини Угоди про асоціацію та положень, що відповідають національним інтересам. Одним із таких важливих питань стало укладення Угоди про «поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі», яка мала передбачати не лише зниження тарифів, а й зниження торговельних витрат за рахунок гармонізації нормативної практики, спрощення митниці тощо. Прикладом є країни Центральної та Східної Європи, де подібні вимоги щодо гармонізації законодавства та адміністративної та регуляторної практики, а також моніторинг та технічна підтримка з боку ЄС позитивно вплинули на інституційну розбудову, реформи, зростання та економічну стабільність. О. Козирева звертає увагу на те, що переговори між Україною та

ЄС базувалися на принципі «Світова організація торгівлі +» (СОТ+) та мали на меті забезпечити економічну інтеграцію України у внутрішній ринок ЄС. Підхід СОТ+ означає прагнення сторін не лише досягти максимального зниження тарифів та обмежень на торгівлю послугами, а й побудувати правила торгівлі, які забезпечать усунення будь-яких бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Тому одним із важливих завдань переговорів, наголошує О. Козирєва, було створення більш сприятливого правового середовища для торгівлі [76, с.160]. Таким чином, з метою аналізу прогресу у виконанні ССА було створено Спільний комітет на рівні вищих посадових осіб, який мав регулярно подавати свої звіти до Ради з питань співробітництва Україна-ЄС. Під час першого засідання на початку 2010 року Спільний комітет затвердив Перелік пріоритетів Порядку денного асоціації Україна-ЄС на 2010 рік, який мав 78 пріоритетів. У травні 2011 року затверджено Перелік пріоритетів порядку денного асоціації Україна-ЄС на 2011-2012 роки.

А.В. Єрмолаєв, Б.О. Парахонський зазначають, що домінування «декларативної» та відсутність культури «впровадження» у виконавчій владі, слабе інституційне та функціональне закріплення пріоритетів євроінтеграційної політики у повсякденній діяльності уряду, неефективні механізми міжвідомчої координації та моніторинг виконання рішень. Професійна підготовка державних службовців (навіть старших) та знання європейської інтеграції негативно вплинули на виконання Угоди про партнерство та співробітництво та Стратегії інтеграції до ЄС [74, с.84-90]. Це підтверджує статистика експорту та імпорту між Україною та ЄС у 2012-2014 рр.: середнє арифметичне експорту з України до ЄС за період 2012-2014 рр. становить 12,8 млрд євро або 25% експорту України, загальний обсяг Український експорт за період 2012-2014 рр. становив 52 млрд євро, зменшився в середньому на 3,85% [77, с.22].

Частина Угоди щодо створення ЗВТ охоплює такі основні сфери: торгівля товарами, включаючи технічні бар'єри в торгівлі; інструменти торгового захисту; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та митне

співробітництво; адміністративне співробітництво в митній сфері; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; послуги, стартапи та інвестиції; визнання кваліфікації; рух капіталу та платежів; конкурентна політика (антимонопольна та державна допомога); права інтелектуальної власності, включаючи географічні зазначення; державні закупівлі; торгівля та сталий розвиток; прозорість; вирішення спорів [72]. Частина Угоди про економічне та галузеве співробітництво містить положення про умови, умови та терміни гармонізації законодавства України з законодавством ЄС, зобов'язання України реформувати інституційну спроможність відповідних інституцій та принципи співробітництва між Україною, ЄС та його державами-членами в кількості секторів економіки. України та напрями реалізації державної галузевої політики. 28 розділів цього розділу Угоди передбачають відповідні заходи в таких галузях, як енергетика, включаючи ядерну, транспортну, охорону навколишнього середовища, промислову політику та підприємництво, сільське господарство, оподаткування, статистику, фінансові послуги, туризм, аудіовізуальну політику, космічні дослідження, охорону здоров'я, науково-технічне співробітництво, культура, освіта тощо [72].

Реалізація цього розділу Угоди дозволить, по-перше, забезпечити глибшу імплементацію положень Угоди про вільну торгівлю, оскільки сприятиме зближенню законодавства та регуляторного середовища України та ЄС, а отже усуне нетарифне бар'єри в торгівлі. до внутрішнього ринку ЄС та єдиного регуляторного простору у переважній більшості галузей економіки та суспільного життя України. Інституційні, Загальні та Прикінцеві положення передбачають запровадження нових форматів та рівнів співпраці між Україною та ЄС після набрання чинності Угодою про асоціацію, у тому числі створення Ради та Комітету асоціації, Комітету Верховної Ради асоціації. З метою залучення Угоди про громадянське суспільство до реалізації Угоди була створена Платформа громадянського суспільства [72].

Для досягнення збалансованого економічного співробітництва між Україною та ЄС необхідний належний рівень гармонізації українського законодавства з правовими нормами Європейського Союзу.

Процес гармонізації національного законодавства з правом ЄС включає дві складові:

1) процес транспонування у національне законодавство відповідних норм загального правового *acquis* ЄС (так званого *acquis communautaire*, або просто *acquis*).

2) процес виконання та виконання нормативно-правових актів. До підписання Угоди про асоціацію рамковими документами, що визначали режим економічного співробітництва між ЄС та Україною, були Угода про партнерство та співробітництво, яка набула чинності у 1998 р., та положення Узагальненої системи преференцій [78].

Після підписання Угоди про партнерство та співробітництво з ЄС у 1994 році Україна взяла на себе зобов'язання щодо поступового приведення національного законодавства у відповідність із законодавством ЄС у таких пріоритетних сферах: митне право, право компаній, банківське право, бухгалтерські компанії, податки, інтелектуальна власність, охорона праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупівлі, охорона здоров'я людей і тварин, тварини, рослини, навколишнє середовище, захист прав споживачів, технічні правила та стандарти, транспорт, енергетика [78]. Стосовно економічного співробітництва, Угода про партнерство та співробітництво передбачала лібералізацію та синхронізоване відкриття ринків ЄС та України, взаємне збалансування торгівлі, взаємність режиму залучення інвестицій ЄС-Україна та українських експортерів на ринках ЄС, запровадження спільного законодавча база та загальні стандарти. у сфері конкуренції та державної підтримки виробників [78]. Це включало усунення обмежень на конкуренцію та обмеження використання протекціонізму. Відповідно до Угоди про партнерство та співробітництво сторони застосовували один до одного режим найбільшого сприяння та звужували

можливість введення обмежень на імпорт та експорт, а Загальна система преференцій дозволяла встановлювати нижчі тарифи, ніж ставки найбільшого сприяння на понад 6000 товарів.

З 2008 року, коли набула чинності Угода про партнерство та співробітництво, було прийнято понад 40 технічних регламентів на основі директив ЄС. Станом на кінець 2014 року технічні регламенти були прийняті для двадцяти чотирьох із двадцяти семи галузей, передбачених DCFTA. Сімнадцять із них реалізовано, але ці технічні регламенти не були повністю ідентичними директивам ЄС, тому залишалося завдання подальшої гармонізації галузевого законодавства за допомогою проектів технічної підтримки ЄС [79].

З 1 січня 2016 року розпочалося тимчасове застосування розділу IV Угоди «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» у частині: скасування сторонами ввізних мит на більшість товарів; запровадження правил визначення походження товарів; приведення технічних регламентів, процедур, санітарних та фітосанітарних заходів та заходів безпеки харчових продуктів у відповідність до європейських; спрощення митних процедур та запобігання шахрайству, контрабанді та іншим правопорушенням у сфері транскордонного переміщення товарів; посилення захисту прав інтелектуальної власності в Україні. Представництво ЄС в Україні підготувало та розповсюдило інформаційний буклет «ЄС-Україна: глибока та всеосяжна вільна торгівля», висвітлюючи наступні 90 сфер лібералізації торгівлі: для промислових товарів лібералізація означала негайне скасування існуючих імпорتنих мит на більшість товарів (82,6% - Україна та 91,8% – ЄС). Для відпочинку встановлені перехідні періоди, передбачені спеціальні механізми захисту для автомобілів та вживаного одягу; на сільськогосподарську продукцію з моменту тимчасового застосування Угоди ЄС та її ратифікації Україною 35,2% тарифних позицій України було скасовано, а 83,1% — Європейським Союзом. Що стосується інших товарів, то для 52% тарифних ліній Україна запровадила перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, 9,8% – часткову лібералізацію та 3,0% – безмитні тарифні квоти; Щодо експортних мит, сторони домовилися, що набуття чинності Угодою не вводить

нові в двосторонню торгівлю, а діючі експортні мита в Україні будуть поступово скасовані протягом 10 років. При цьому для окремих товарів – насіння соняшнику, шкіряної сировини, окремих видів брухту кольорових та чорних металів запроваджено спеціальний захисний механізм, який передбачав стягнення додаткових зборів. Загальний термін дії захисного механізму – 15 років; Стосовно нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами, Угода включає відповідні фундаментальні правила СОТ, такі як національний режим, заборона обмежень на імпорту та експорт, публічну торгівлю тощо. Наслідки лібералізації тарифів DCFTA сприяли торгівлі шляхом скасування або зниження імпорту мит. У результаті українські експортери заощаджували 487 млн євро щорічно. У свою чергу, в результаті скасування українських імпорту мит експортери ЄС заощаджували 391 млн євро щорічно; у сфері інструментів торгового захисту (антидемпінгові, компенсаційні та глобальні гарантії) було визначено, що справи розглядатимуться відповідно до правил СОТ. Наприклад, ставка попереднього або остаточного антидемпінгового або компенсаційного мит не повинна перевищувати антидемпінгову маржу або загальну суму нелегітимної субсидії. Розкриття повної та змістовної інформації щодо всіх важливих фактів та міркувань, які є підставою для прийняття рішення про застосування заходів, має здійснюватися безпосередньо після застосування попередніх заходів і до остаточного рішення. При цьому інформацію слід надавати в письмовій формі та таким чином, щоб зацікавлені сторони мали достатньо часу для подання своїх коментарів. Загалом, Очікувалося, що DCFTA підвищить прозорість розслідувань, пов'язаних із торгівлею. Крім того, сторони домовилися налагодити діалог на експертному рівні з питань торгівлі, який стане форумом для співпраці у цій сфері [80].

Станом на 1 вересня 2017 року «тимчасове виконання» закінчилося, а Договір набув чинності. Також набули чинності низка статей, які не увійшли до сфери тимчасової реалізації. Зміни стосувалися розділу 5 Угоди про економічне та галузеве співробітництво, де тимчасовий режим застосування застосовувався лише до 11 із 28 її глав. Зокрема, Угоду започатковано у таких галузевих сферах:

макроекономічне співробітництво, управління державними фінансами, статистика, космос, наука і технології, промислова та бізнес-політика, інформаційне суспільство, туризм та інші.

Важливим змістом цих законів було те, що в Україні можна працювати за будь-якими стандартами і навіть розвивати власні. Єдине, що залишиться обов'язковим для всіх – це дотримання основних вимог безпеки продукції. Для завершення реформування системи технічного регулювання в Україні прийнято закон «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [81].

У 2017 році Україна отримала новий статус організації-супутника (CSB) зі стандартизації в Європейському комітеті стандартизації (CEN) та Європейському комітеті зі стандартизації в електротехніці (CENELEC), а також підписала Меморандум про взаєморозуміння між Національним органом стандартизації та Європейський інститут телекомунікацій. стандарти ETSI (2018), що прискорить наближення української системи стандартизації до європейської моделі. Ще одним напрямком гармонізації правової бази економічного співробітництва стало встановлення оцінки відповідності товарів та ринкового нагляду. У зв'язку з цим В.Микуляк зазначає, що для використання торгових преференцій, передбачених ЗВТ, існує низка правил, які передбачають, що експортер повинен безпосередньо транспортувати продукцію до країни-імпортера (тобто товари повинні транспортуватися безпосередньо між ЄС та України), та підтверджують, що товар походить з України (тобто виготовлено в Україні). Ці вимоги розроблені для того, щоб лише сторони режимів преференційної торгівлі могли користуватися своїми перевагами. Походження товару визначається на підставі спеціальних правил і має бути засвідчено документом про походження товару. Таким чином, експортер, який бажає скористатися преференціями ЗВТ, повинен отримати сертифікат на перевезення EUR.1, виданий митними органами України, або оформити декларацію-фактуру (для партій на суму менше 6000 євро)»[84]. Для встановлення оцінки відповідності товарів та ринкового нагляду в Україні необхідно було

імplementувати положення Рішення ЄС 2008 року про загальні рамки збуту продукції [83].

Згідно з Експортною енциклопедією, поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (DCFTA), описана в розділі IV Угоди про асоціацію, значно перевершує традиційну Угоду про взаємну вільну торгівлю про взаємне скасування тарифів і зобов'язує Україну впроваджувати значну частину, пов'язану з *acquis communautaire* Європейського Союзу протягом десятирічного перехідного періоду [77].

ПВЗВТ — це набагато більше, ніж угода про лібералізацію тарифів. DCFTA складається з 15 розділів, 14 додатків і 3 протоколів. Він охоплює широкий спектр складних тем, окреслених нижче: скасування тарифів. Буде скасовано переважну більшість чинних митних тарифів, що знизить вартість товарів в обох країнах; технічний регламент. Наразі в Україні та ЄС діють різні технічні стандарти, що вимагає взаємної відповідності та сертифікації. Україна поступово гармонізує свої норми та процедури з європейськими, щоб сертифіковані товари розглядалися як такі, що відповідають вимогам ЄС без подальших перевірок. Це зменшить витрати на затвердження та сертифікацію за двома різними системами правил; санітарні та фітосанітарні норми. Так само українські стандарти безпеки сільського господарства та харчових продуктів зараз відрізняються від європейських. Україна поступово гармонізує їх з європейськими, щоб сертифіковані товари розглядалися як такі, що відповідають вимогам ЄС без подальших перевірок; торгівля послугами. Український бізнес зможе продавати товари в країні ЄС на більш вигідних умовах, ніж будь-яка інша країна, а в деяких випадках отримає право на національний режим. Договір передбачає право заснувати підприємство, що надає українські послуги (через низку застережень), що автоматично застосовуватиметься до нових послуг у майбутньому; державні закупівлі. Україна застосовуватиме правила ЄС щодо державних закупівель, які нададуть компаніям ЄС право брати участь у публічних тендерах України та ставитися до них так само, як і українські компанії. Українські компанії зможуть на рівних

конкурувати за державні контракти в ЄС; захисні заходи. Особливий режим запроваджено до ввезення в Україну автомобілів та вживаного одягу. Це зроблено з метою захисту відповідних українських галузей від посилення конкуренції з боку європейських постачальників [77, с.28].

Моніторинг виконання Угоди про асоціацію на 2014-2018 роки, який проводить ГО «Український центр європейської політики», свідчить, що відповідно до ст. 56 та Додатку III Угоди про асоціацію, Україна мала наблизити своє національне законодавство до вимог наступних рамок (або так званих «горизонтальних» регламентів ЄС), які охоплюють питання економічного співробітництва:

1. Директива №80/181/ ЄЕС щодо наближення законодавства держав-членів - Статті, що стосуються одиниць вимірювання та скасування Директиви 71/354 / ЄЕС;

2. Регламент №765 / 2008 / ЄС, що встановлює вимоги до акредитації та ринкового нагляду щодо торгівлі продукцією;

3. Директива №2001 / 95 / ЕС про загальну безпеку продукції;

4. Директива №85 / 374 / ЄЕС про зближення законів, постанов та адміністративних положень держав-членів щодо відповідальності за дефектну продукцію;

5. Рішення №768 / 2008 / ЄС про загальну структуру (систему) маркетингу продукції [83].

Як свідчить фактичний стан справ, на даний момент національне законодавство загалом відповідає вимогам ЄС та адекватно застосовується, як зазначено у звіті «Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання 2014-2018», на практиці в таких сферах: од. вимірювання (Наказ МЕРТ від 04.08.2015 №914 «Про затвердження визначень основних одиниць СІ, назв і визначень похідних одиниць СІ, десяткових кратних і часткових одиниць СІ, дозволених позасистемних одиниць, а також їх позначень та Правил застосування одиниць вимірювання та написання назв і позначень одиниць вимірювання та символів величин»); акредитація та ринковий нагляд у сфері

торгівлі продукцією (Закон України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» в редакції від 22.12.2001 р. та 15.01.2015 р., яким національним законодавством закріплено вимоги ЄС до системи акредитації; Закон України «Про державний ринковий нагляд та контроль непродовольчих товарів», яким реалізовано вимоги ЄС щодо ринкового нагляду та прикордонного контролю промислових (непродовольчих) товарів); про відповідальність за дефектну продукцію (Закон України «Про відповідальність за шкоду, заподіяну недоліками продукції»); про загальну структуру (систему) маркетингу продукції «Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», постанова КМУ від 13 січня 2016 р. № 95 «Про затвердження модулів оцінки відповідності, що використовуються для розробки процедур оцінки відповідності та правила використання модулів оцінки відповідності») [84].

Також слід зазначити, що з метою покращення ринкового нагляду за якістю та безпекою продукції, яка є важливою складовою системи технічного регулювання, оскільки є інструментом контролю за добровільним дотриманням учасниками ринку технічних регламентів та стандартів, в Україні прийнято Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль непродовольчих товарів» [85] та «Про загальну безпеку непродовольчих товарів». Ці закони базуються на європейських принципах ринкового нагляду та основних процедурах і механізмах відповідно до практики ЄС, зокрема Регламент (ЄС) №765 / 2008, Директива 2001/95 / ЄС, Рішення №768 / 2008 / ЄС, Директива Ради 85/374 ЄЕС Кабінет Міністрів України прийняв низку постанов щодо імплементації цих законів, у тому числі імплементація Комплексної стратегії імплементації стандартів ЄС SPS, яка була прийнята в Україні в лютому 2016 р. і складається з 255 регламентів і директив ЄС. Державний нагляд, безпека та якість продукції передбачає такі правила взаємодії між виробниками-експортерами та державними установами, подібні до тих, що існують у ЄС, де відповідальність за якість та безпеку продукції покладається на виробника-експортера, який повинен добровільно забезпечити відповідність вимогам цієї продукції в ЄС і має суворі санкції у разі невиконання. Аналіз правових змін у

цій сфері показує, що при адаптації санітарних та фітосанітарних норм в Україні до вимог законодавства ЄС продукти рослинного та тваринного походження стикатимуться з нижчими нетарифними бар'єрами для входу на ринок ЄС. Впровадження стандартів ЄС створює можливості для виходу аналогічної української продукції на ринки третіх країн. З точки зору постачання, запровадження простіших торговельних процедур, включаючи скорочення дозволів на імпорт та інспекцій, знизить витрати на експорт. Більше того, в цьому випадку виробники продукції з низьким рівнем ризику можуть використовувати «декларацію відповідності», про що йшлося вище. Це означає, що менш підозрілі товари будуть піддаватися менш обтяжливим фізичним перевіркам, а рівень довіри до товарів українського походження зростатиме. Ми підтримуємо цю точку зору в дослідженні «Поглиблення відносин між ЄС та Україною: що, чому і як?», автори якого вважають, що споживачі отримають користь від покращення якості продукції та ефективнішого захисту споживачів. Тим не менш, українські виробники, попереджають автори звіту, зіткнуться з більшими витратами на виконання високих стандартів якості [86, с.74-75].

До вирішення питань економічного співробітництва залучалася і ДФС. З 2016 року ДФС відповідає за видачу сертифікатів EUR.1 відповідно до правил походження, використовуючи процедуру, еквівалентну процедурі ЄС. Крім того, при розміщенні на ринку ЄС продукту, до якого поширюється гармонізоване законодавство ЄС, виробник може скласти та підписати «Декларацію відповідності ЄС», в якій він гарантує та заявляє, що цей продукт відповідає «основним вимогам» Директиви. застосовується до такого продукту, і що необхідні процедури оцінки відповідності виконано. Підписуючи Декларацію відповідності ЄС, виробники беруть на себе відповідальність за якість продукту, що дає їм право наносити на продукт маркування CE. Вважається, що продукти, що мають маркування CE, відповідають чинному законодавству ЄС і можуть вільно продаватися в європейських країнах. Відповідно до Звіту Уряду про виконання Угоди про асоціацію за 2018 рік, в рамках зобов'язань України щодо застосування міжнародних документів, що використовуються в митниці та

торгівлі, та керівних принципів ЄС, таких як Митні плани, у грудні 2018 року Уряд вирішив реорганізувати Державну фіскальну службу України шляхом поділу її на дві служби: Державну податкову службу України та Державну митну службу України (постанова КМУ від 18.12.2018 № 1200). Новостворені служби є центральними органами виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики відповідно у податковій та митній сферах [87].

Таким чином, нормативно-правова база економічного співробітництва між Україною та ЄС створює можливості для: формування належного правового простору для забезпечення діяльності суб'єктів економічного співробітництва шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС та внесення відповідних змін у національне законодавство; удосконалення митних процедур та підвищення ефективності роботи митних органів; покращення умов експорту української продукції у зв'язку з отриманням цінової переваги за рахунок скасування імпорتنих мит, впровадження регламентів та стандартів ЄС; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції у зв'язку із впровадженням нових стандартів та збільшенням її збуту; зменшення нетарифних обмежень у сфері санітарних та фітосанітарних заходів; розширення асортименту товарів і послуг на внутрішньому ринку, забезпечення їх якості та безпеки відповідно до європейських стандартів.

3.3. Загальна система преференцій у торгівлі Європейського Союзу щодо України

1 січня 2020 року виповнилося чотири роки з дня набуття чинності торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA). Угода передбачає, що через п'ять років після набрання нею чинності, тобто у 2021 році, сторони можуть почати консультації з метою прискорення та розширення тарифних зобов'язань (стаття 29 розділу IV Угоди про асоціацію). Представники Уряду України вже оголосили про намір розпочати переговори щодо перегляду

окремих положень Угоди, у тому числі щодо обсягу індивідуальних тарифних квот ПВЗВТ. Обґрунтованим є питання перегляду обсягів та умов застосування тарифних квот для України. Практика використання квот (деякі квоти повністю вичерпуються в перші дні або місяці року; висока конкуренція виробників за першочерговий доступ до квот) показує, що встановлені обсяги безмитних поставок сільськогосподарської та харчової продукції часто є занадто низькими. з точки зору поточного експортного та виробничого потенціалу український аграрний сектор, який суттєво змінився порівняно з періодом, коли відбувалися переговори про ПВЗВТ3 та протягом періоду ПВЗВТ. Наприклад, виробництво зернових та зернобобових культур в Україні зросло з 46 млн тонн у середньому протягом 2008-2010 рр. до 66 млн тонн у середньому протягом 2016-2018 рр. Загальний обсяг експорту зерна зріс з 19 млн тонн у середньому протягом 2008-2010 рр. до 42,3 млн тонн. в середньому у 2016-2018 рр., тоді як загальний експорт меду зріс з 5,9 тис. тонн у середньому протягом 2008-2010 рр. до 58 тис. в середньому протягом 2016-2018 рр. [88].

ЄС та Україна застосовують безмитні тарифні квоти на деякі сільськогосподарські та харчові продукти. Встановлення безмитних тарифних квот не означає заборону на експорт понад квоту. Зокрема, українські компанії можуть поставляти товари, що перевищують тарифну квоту, без обмежень, але ці обсяги підпадають під загальний режим імпорту в ЄС. Тобто експорт у межах квоти обкладається митом 0%, а експорт понад квоту — імпортом митом, встановленим Митним тарифом ЄС.

ЄС встановив безмитні тарифні квоти ЄС на 36 видів товарів з 4 видами додаткових обсягів. Перелік та розмір тарифних квот, а також ставки ввізного мита ЄС поза межами квот. Більше того, відповідно до умов ЗВТ між Україною та ЄС, розмір окремих безмитних квот буде поступово збільшуватися протягом 5 років (у середньому на 10% на рік).

Тарифні квоти (основні та додаткові) адмініструються за двома принципами:

- «першим прийшов – першим отримав» (для меду, обробленого зерна та борошна, оброблених томатів, виноградного соку, вівса тощо);

- через систему імпорتنих ліцензій (на пшеницю, кукурудзу, ячмінь тощо).

Українські експортери активно використовують можливості безмитного експорту за тарифними квотами. У 2019 році українські експортери скористалися можливостями 32 з 40 тарифних квот, 11 з яких використано в повному обсязі, а 2 – більш ніж на 95% (у 2018 році можливості були використані в межах 32 тарифних квот, у 2017 році – в межах 29 тарифних квот, а у 2016 році – в межах 26 тарифних квот).

Повністю використано 11 тарифних квот на кукурудзу, пшеницю, ячмінь, мед, цукор, виноградний та яблучний соки, оброблені помідори, оброблений крохмаль, масло, птицю та крохмаль.

Тарифні квоти застосовуються на продукти переробки солоду та крохмалю (99,9%), оброблені крупи (99,5%), яйця та альбумін (84,5%), солод і клейковину пшениці (90,3%), ячмінь, ячмінне борошно та гранули (80,4%), часник (78,6%), висівки, відходи та залишки (72,3%), яйця та альбумін, додатково (63,0%).

У 2019 році до Додатку ІА до Угоди про асоціацію було внесено зміни щодо збільшення зобов'язань Європейського Союзу щодо тарифних квот на м'ясо птиці, що дасть змогу забезпечити збереження інтересів українських виробників птиці (Закон України «Про ратифікацію Угода у формі обміну листами між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до торгових преференцій щодо м'яса птиці та переробленого м'яса птиці, передбачених Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом та Європейським Співтовариством щодо ядерної енергії та їх Держави-члени, з іншого боку від 05.12.2019 № 345-ІХ).

17.01.2020 в Офіційному віснику ЄС опубліковано інформацію про набуття чинності Угодою у формі обміну листами між Європейським Союзом та Україною про внесення змін до торгових преференцій на м'ясо птиці та

переробленого м'яса птиці в рамках Угоди про асоціацію, яка вступає набирає чинності з 01.02. 2020 року, як передбачено зазначеним Договором у формі обміну листами.

Українські підприємства постачають цю продукцію понад тарифну квоту.

Україна встановила безмитні тарифні квоти на 3 види сільськогосподарської продукції з ЄС (свинина, птиця та цукор), а також надала додаткові обсяги на 2 з них. [89].

З 1 жовтня 2017 року ЄС запровадив додаткові безмитні тарифні квоти на сільськогосподарську та продовольчу продукцію, що користується найбільшим попитом в ЄС, на 3 роки в рамках тимчасових додаткових торгових преференцій ЄС для України. [90].

Зокрема, збільшено такі безмитні квоти: мед (+2500 тонн на рік); ячмінна крупа, перероблені зерно та борошно (+ 7800 т); оброблені томати (+ 3000 тонн); виноградний сік (+ 500 т); овес (+ 4000 т); кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули (+ 625 тис. тонн); пшениця м'яка, борошно пшеничне та гранули (+ 65 тис. тонн); ячмінь, ячмінне борошно та гранули (+ 325 тис. тонн). Більшість додаткових безмитних квот набули чинності з 1 жовтня 2017 року, за винятком квот на пшеницю, кукурудзу та ячмінь, які застосовуються з 1 січня 2018 року.

Також в рамках тимчасових торгових преференцій ЄС скасував імпорتنі мита на імпорт з України таких промислових товарів, як добрива, взуття, пігменти та препарати на основі двоокису титану, вироби з міді та алюмінію, обладнання для електронного відтворення зображень [91].

За рівнем використання розрізняють три групи безмитних квот:

1) квоти, які повністю вичерпані. А їх, у свою чергу, можна розділити на дві підгрупи – квоти з подальшим експортом цих товарів понад квоту та без подальшого експорту понад квоту.

2) квоти, що використовуються частково

3) квоти, які не використовуються

С.Таран зазначає, що кількість квот, які використовує Україна, зростає – повністю чи частково. Якщо у 2016 році з 40 квот українські експортери використали 26 (або 65% усіх квот), то у 2018 та 2019 роках – вже 32 (80%). Зокрема, у 2018 та 2019 роках почали використовувати такі квоти, які раніше не використовувалися: продукти з переробленого молока, продукти з солоду та крохмалю, цукрові сиропи. Зростає і кількість квот, які використовуються на 100%. Так, у 2019 році повністю заповнено 12 тарифних квот (або 30% від усіх квот): мед; оброблені помідори, масло і молочні пасти; ячмінна крупа, перероблені зерно та борошно, пшениця, пшеничне борошно та гранули; кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули; м'ясо птиці (основне); виноградний і яблучний соки; цукор; крохмаль, оброблений крохмаль, а також продукти переробки солоду та крохмалю (останній -99,9%). Високий рівень використання квоти (понад 90%) мали також солодову клейковину та оброблену клейковину та продукти з перероблених злаків. Також значно зросло використання квоти на часник (з 9,8% у 2016 році до 78,6% у 2019 році) та висівки, відходи та залишки (з 42,9% у 2016 році до 72,3% у 2019 році). Також спостерігається тенденція до збільшення використання квот, у тому числі продуктів з вищим ступенем переробки – наприклад, перероблених зернових (використання зросло з 2,7% у 2016 році до 99,5% у 2019 році), продуктів переробки солоду та крохмалю (квота почала використовуватися). з 2018 року на 100%, у 2019 році – також 100%), оброблений крохмаль (використання з 2017 року – 29,5%, у 2018 та 2019 – 100%), цукрові сиропи (використання розпочато у 2019 р.). Проте використання певних квот, навпаки, зменшилося протягом цього періоду, наприклад, використання квот на експорт вівса поступово зменшувалося зі 100% у 2016 році до 36,5% у 2018 році та 31% у 2019 році. Зменшення використання певних квот може можуть бути пов'язані з різними ціновими та виробничими факторами, такими як: зміна цін і кон'юнктури на ринку ЄС, переорієнтація експорту на інші більш привабливі ринки, зниження внутрішнього виробництва, низька врожайність тощо. Поставки до ЄС відображали тенденцію до зниження загального експорту вівса з України, а

також внутрішнього виробництва протягом цього періоду. Кількість невикористаних квот зменшилась з 14 у 2016 році до 8 у 2018 та 2019 роках. Такі квоти взагалі не використовувались протягом 2016-2019 років, як-от: перероблені нафтопродукти, матінол сорбіт, гриби (додатково), а також «м'ясо» квоти - яловичина, свинина (основна і додаткова), баранина. Дуже низьким відсотком використання (близько 1% тарифної квоти) є: цукрова кукурудза, гриби (основні, не використовувалися в 2019 році), сигари та сигарети (розпочато невеликі поставки в 2018 році), цукрові сиропи (поставки почалися в 2019 році). [92].

Протягом 2016-2020 років спостерігається позитивна тенденція щодо використання Україною тарифних квот ЄС, у тому числі квот на товари з вищим ступенем переробки. Крім того, фактичний експорт частини квот значно перевищує безмитні поставки в межах квот.

У 2020 році українські експортери використали 31 із 40 тарифних квот у рамках ЗВТ з ЄС.

За даними Мінекономрозвитку, станом на середину грудня 2020 року повністю використано 11 тарифних квот для:

- мед
- ячна крупа і борошно
- оброблені помідори
- оброблений крохмаль
- виноградний і яблучний соки
- кукурудза
- продукти переробки солоду та крохмалю
- цукор
- м'ясо птиці
- яйця
- альбуміни
- перероблені злакові продукти.

Також (на той час) тарифні квоти для:

- крохмаль (99,3%)
- часник (92,6%)
- яйця та альбумін додатково (84,2%)
- висівки, відходи та залишки (83,8%)
- пшениця (77,9%)
- солод і пшенична клейковина (72,2%)
- овес (65,7%)
- м'ясо птиці (65,4%) та ін.

У 2019 році Україна використала 32 тарифні квоти, у 2018 році – 32 тарифні квоти, у 2017 році – 29 тарифних квот, у 2016 році – 26 тарифних квот). Також українські експортери активно використовували можливості в рамках додаткових торгових преференцій, які за ініціативою Уряду України запровадили Європейський Союз для низки сільськогосподарських та промислових товарів, які набули чинності з 1 жовтня 2017 року та тривали 3 років. Повністю використано тарифні квоти на мед, кукурудзу, плавлені помідори та ячмінну крупу та борошно. Використано тарифні квоти на ячмінь, ячмінне борошно та гранули (13,0%), овес (9,6%) та пшеницю (9,3%).[93].

Аналіз свідчить про позитивну динаміку заповнення тарифних квот ЄС в Україні протягом 2016-2020 років – за кількістю використаних квот та обсягом експорту в межах цих квот. Спостерігається позитивна тенденція до підвищення рівня заповнення квоти на товари з вищим ступенем переробки, що відображає, зокрема, зростання спроможності українських виробників виробляти продукцію, що відповідає європейським вимогам щодо безпеки та якості. Крім того, фактичний експорт частини квот значно перевищує безмитні поставки в межах квот, що свідчить про значний попит і конкурентоспроможність цієї української продукції на ринку ЄС. Водночас тарифні квоти означають лише часткову лібералізацію торгівлі між Україною та ЄС і потребують перегляду, щоб відобразити поточні тенденції двосторонньої торгівлі з ЄС та посилити її лібералізацію (шляхом збільшення безмитної торгівлі), а також зміни у виробництві та експорті потенціалу України та географії українського експорту,

що відбулися з моменту переговорів про підписання DCFTA. Хоча більшість тарифних квот не припиняють експорт і не є суттєвими обмеженнями на експорт до ЄС (меду, оброблених помідорів, пшениці, кукурудзи тощо), Україна зацікавлена у збільшенні гарантованого безмитного експорту до ЄС та зниженні ризиків для України виробників про можливі зміни митних зборів, або інші заходи безпеки на ринку ЄС, застосовні до третіх країн, а також створення більших можливостей для безмитного експорту для малих і середніх виробників.

Висновки до Розділу 3

Таким чином, Угода про політичну асоціацію та економічну інтеграцію між Україною та ЄС, яка базується на зоні вільної торгівлі, є лише інструментом, і ефективність її використання залежить від рівня державно-приватного партнерства та, звичайно, від рівня державно-приватного партнерства. створює сприятливе бізнес-середовище не лише європейським, а й нашим вітчизняним підприємствам та пересічним громадянам. Сьогодні Європейський Союз є головним торговельним партнером України. Зміни в торгівлі між Україною та ЄС в результаті дії Угоди відбуватимуться поступово, а також певною мірою залежатимуть від успішності України в адаптації свого законодавства до законодавства ЄС. Таким чином, потенційні вигоди від створення глибокої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: - додаткове прискорення зростання ВВП; - удосконалення структури експорту та платіжного балансу України; - покращення розвитку експортоорієнтованих галузей (металургія, хімічна промисловість, сільське господарство), рибного господарства та легкої промисловості; - зріст іноземних інвестицій; - доступ до передових високих технологій; - покращення доступу до кращих і дешевших товарів і послуг; - прискорити зростання добробуту. Ризики створення глибокої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС включають: 36 - посилення конкуренції з компаніями ЄС на українському ринку; - банкрутство

неконкурентоспроможних підприємств; -збільшення витрат українських підприємств на адаптацію до стандартів і норм ЄС (стандарти безпеки харчових продуктів, директиви REACH тощо); -збільшення витрат на адаптацію законодавства України до законодавства ЄС; -закріплення переваги сировини та низькотехнологічної продукції в структурі товарного експорту України; -зростання від'ємного сальдо в торгівлі між Україною та ЄС. Створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС, безумовно, відповідатиме економічним інтересам країни. У разі впровадження поглибленої та комплексної ЗВТ, яка передбачає скасування більшості імпорتنих мит та зниження нетарифних бар'єрів, зростання добробуту в довгостроковій перспективі складе 12,3%. Українські експортери отримають ширший доступ до великого та стабільного ринку, тоді як українські компанії зможуть імпортувати передові інвестиційні товари за нижчими цінами, що підвищить свою конкурентоспроможність, а споживачі зможуть насолоджуватися більш широким вибором товарів за відносно нижчими цінами. Введення Росією торговельних обмежень, безсумнівно, негативно вплине на економіку України. Але переваги створення ПВЗВТ з ЄС можуть повністю компенсувати цей вплив у довгостроковій перспективі. Моделювання сценарію запровадження автономних торгових преференцій ЄС показало, що хоча запровадження ЗВТ є важливим і позитивним кроком у короткостроковій перспективі, з точки зору довгострокового збереження цього торговельного режиму з ЄС не є економічно вигідним для України. Очікується, що одностороннє скасування імпорتنих мит ЄС підвищить добробут населення лише на 1,1% у довгостроковій перспективі, що на порядок нижче, ніж виграш у випадку ПВЗВТ. Вищі темпи зростання експорту порівняно з темпами зростання імпорту за всіма сценаріями, які моделюють вплив ПВЗВТ, свідчать про те, що створення ПВЗВТ сприятиме поступовому скороченню дефіциту зовнішньої торгівлі України. Основними бенефіціарами від лібералізації торгівлі стануть легка промисловість, сільське господарство, харчова промисловість, а також виробництво електрообладнання. З іншого боку, машинобудування та металургія не виграють від лібералізації

торгівлі з ЄС і зіткнуться з ризиком дефіциту факторів виробництва. Нівелювати ці ефекти можна буде за рахунок підвищення ефективності виробництва. Аналіз впливу ПВЗВТ на різні соціальні верстви населення дозволяє зробити деякі важливі висновки. По-перше, усі категорії домогосподарств отримають вигоду від створення ПВЗВТ, навіть якщо РФ введе торговельні обмеження. По-друге, темпи зростання добробуту будуть різними для різних категорій домогосподарств, що збільшить соціальний розрив.. Таким чином, результати цього дослідження ще раз підтверджують переваги створення Україною глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС.

ВИСНОВКИ

1. При дослідженні поняття спільної торговельної політики у Європейському Союзі, встановлено що концепція «спільної торговельної політики ЄС» з'явилася в Договорі 1957 р. про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Договір проголошував об'єднання держав-учасниць у митний союз на основі принципів і умов Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Така уніфікація передбачала не лише ліквідацію митних кордонів між країнами-членами, а й створення єдиних правил торгівлі з третіми країнами.

Спільна торговельна політика — це фактично політика Європейського Союзу у сфері регулювання зовнішньої торгівлі. Регулювання внутрішньої торгівлі між державами-членами обмежується зняттям будь-яких обмежень на рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили та підпадає під дію законодавства ЄС про внутрішній ринок. Спільна торговельна політика є зовнішнім проявом процесу формування спільного внутрішнього ринку. Якщо останній виступає як будівля, то єдиною торговельною політикою є фасад цієї будівлі.

Мета спільної торговельної політики ЄС проголошується в ст. 206 ДФЄС. Вона спрямована на сприяння гармонійному розвитку світової торгівлі, поступове скасування обмежень на міжнародну торгівлю та прямі іноземні інвестиції, а також на зниження митних та інших бар'єрів

2. При дослідженні принципів спільної торговельної політики у Європейському Союзі, встановлено що основними принципами і правилами ГАТТ/СОТ є торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від використання кількісних і інших обмежень; транспарентність торговельної політики; вирішення торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів тощо.

Офіційні документи СОТ виконують такі основні функції: сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей правових документів, включених до додатків до Угоди СОТ, а також результатів подальших багатосторонніх переговорів; бути форумом для переговорів з питань, що регулюються діючими багатосторонніми торговими угодами, а також щодо подальшого розвитку багатосторонніх торговельних відносин між його учасниками; управління вирішенням спорів між членами СОТ; управління періодичним переглядом торговельної політики членів; співпраця з МВФ та Світовим банком. Основні цілі СОТ, визначені в преамбулі Угоди про створення СОТ

3. При дослідженні правових інструментів спільної торговельної політики у Європейському Союзі, встановлено що тарифне регулювання для третіх країн має власний інструмент — Єдиний митний тариф (діє з 1 січня 1988 р.). Його створено на основі Комбінованої номенклатури, яка, у свою чергу, базується на міжнародній Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Ставки мита встановлюються та змінюються Радою. Для зручності користувачів запроваджено Інтегрований тариф (TARIC), за яким можна ознайомитися з поточним станом митного тарифу з урахуванням диференціації мит, а також переглянути інформацію про всі інші заходи торговельної політики ЄС. для всієї тарифної номенклатури.

4. При дослідженні особливостей правового регулювання імпорту в Європейському Союзі, встановлено що основні правові акти ЄС, які визначають правила імпорту в ЄС, включають: Регламент 260/2009 про загальні правила імпорту (скасований Регламент 3285/94); Регламент 517/94 про загальні правила імпорту текстильних виробів з певних третіх країн, які не регулюються двосторонніми угодами, протоколами чи іншими домовленостями чи іншими спеціальними правилами імпорту Співтовариства, Регламент 625/209 про загальні правила імпорту з деяких третіх країн (скасований Регламент 519/94); Регламент 3030/93 про загальні правила імпорту деяких текстильних виробів з третіх країн. Регулювання імпорту товарів з третіх країн перенесено з

національного на громадський рівень і здійснюється за допомогою тарифних і нетарифних заходів, особливо нетарифних. До них належать: квоти; регуляторні заходи, відволікання торговельних потоків, антидемпінгові та компенсаційні заходи, стандартизація та заходи захисту ринку ЄС від неліцензійної та піратської продукції. Застосування всіх вищезазначених заходів має здійснюватися відповідно до правових норм, розроблених у рамках СОТ.

5. При дослідженні правового регулювання експорту регулювання імпорту в Європейському Союзі, встановлено що Регулювання експорту товарів з країн ЄС в інші країни поширюється на всі промислові та сільськогосподарські товари, і це правило закріплено в Положенні від 19 жовтня 2009 р. № 1061/2009 «Про загальні правила експорту». Керуючись принципом свободи експорту СОТ, на якому базується експортне регулювання, слід зазначити, що цей принцип допускає обмеження якості гарантій [38]. Експорт товарів «подвійного призначення» (товарів, що використовуються для цивільних і військових операцій, а також програмних і програмних технологій, культурних цінностей та деяких інших товарів) регулюється спеціальними правилами

6. При дослідженні захисних торговельних заходів у Європейському Союзі, встановлено що тарифне регулювання імпорту охоплюється принципами митного союзу між державами-членами ЄС, а нетарифне регулювання - захисними заходами, які мають свою класифікацію та спеціальне призначення.

Основними в цих захисних заходах є:

1. Антидемпінгові заходи.
2. Антисубсидійні заходи.
3. Заходи проти шкідливого імпорту та «зростаючого» імпорту.
4. Заходи проти зовнішньоторговельних бар'єрів.

Застосування нетарифних заходів, як правило, обмежується чинними правилами та положеннями торговельних організацій. Але існують так звані заходи «сірої зони», тобто некласифіковані нетарифні заходи, які формально не належать до сфери регулювання СОТ. їх використання завдає шкоди

національним виробникам і важко ідентифікувати та ідентифікувати. Таким чином, під нетарифними заходами розуміють сукупність зовнішньополітичних інструментів, які реалізуються переважно в рамках адміністративного управління, виконуючи роль регуляторів зовнішньої торгівлі. Щодо нетарифного регулювання імпорту в ЄС, хотів би зазначити, що його правила є інструментом захисту внутрішнього ринку ЄС, торговців та виробників ЄС. Основна відмінність від тарифного регулювання полягає в тому, що нетарифне регулювання має оперативний характер, який виявляється в захисних заходах і використовується у відповідь на конкретні дії, що порушують інтереси ринку ЄС в цілому та його учасників, які є резидентами ЄС.

Як і у випадку антидемпінгового та компенсаційного розслідування, розслідування згідно з Угодою СОТ має бути публічним, тобто включати громадські слухання, відкриті комунікації з усіма зацікавленими сторонами, щоб усі сторони могли надати свою інформацію чи надати докази. Щодо відмінностей, то важливою відмінністю від правил застосування інших засобів захисту торгівлі є особлива умова ст. 3.1 Угоди про захисні заходи, що означає, що спеціально уповноважений орган під час розслідування також повинен визначити, чи відповідає захід «суспільний інтерес» країни-імпортера.

7. При дослідженні створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, встановлено що підписання у 2014 році Угоди про асоціацію та ПВЗВТ стало актом стратегічного та геополітичного значення в історії України, символом життєво важливої боротьби за «європейський вибір» України як демократичної незалежної держави. Політичні та економічні цілі Угоди набули принципового значення для майбутнього України як незалежної та безпечної європейської держави. Економічні цілі Угоди полягають у тому, щоб дозволити ЄС модернізувати українську економіку шляхом збільшення торгівлі, реформування економічного регулювання відповідно до кращих європейських практик, покращення бізнес-клімату для іноземних та внутрішніх інвестицій. Угода регулює приведення стандартів України у відповідність до європейських стандартів для подальшої економічної інтеграції України.

8. При дослідженні правового регулювання секторної політики між Україною та Європейським Союзом, встановлено що 3 2008 року, коли набула чинності Угода про партнерство та співробітництво, було прийнято понад 40 технічних регламентів на основі директив ЄС. Станом на кінець 2014 року технічні регламенти були прийняті для двадцяти чотирьох із двадцяти семи галузей, передбачених DCFTA. Сімнадцять із них реалізовано, але ці технічні регламенти не були повністю ідентичними директивам ЄС, тому залишалося завдання подальшої гармонізації галузевого законодавства за допомогою проектів технічної підтримки ЄС. Відповідно до ст. 56 та Додатку III Угоди про асоціацію, Україна мала наблизити своє національне законодавство до вимог наступних рамок (або так званих «горизонтальних» регламентів ЄС), які охоплюють питання економічного співробітництва: . Директива №80/181/ ЄЕС щодо наближення законодавства держав-членів - Статті, що стосуються одиниць вимірювання та скасування Директиви 71/354 / ЄЕС; Регламент №765 / 2008 / ЄС, що встановлює вимоги до акредитації та ринкового нагляду щодо торгівлі продукцією; Директива №2001 / 95 / ЕС про загальну безпеку продукції; Директива №85 / 374 / ЄЕС про зближення законів, постанов та адміністративних положень держав-членів щодо відповідальності за дефектну продукцію; Рішення №768 / 2008 / ЄС про загальну структуру (систему) маркетингу продукції.

9. При дослідженні загальної системи преференцій у торгівлі Європейського Союзу щодо України, встановлено що ЄС та Україна застосовують безмитні тарифні квоти на деякі сільськогосподарські та харчові продукти. Встановлення безмитних тарифних квот не означає заборону на експорт понад квоту. Зокрема, українські компанії можуть поставляти товари, що перевищують тарифну квоту, без обмежень, але ці обсяги підпадають під загальний режим імпорту в ЄС. Тобто експорт у межах квоти обкладається митом 0%, а експорт понад квоту — імпортом митом, встановленим Митним тарифом ЄС.

ЄС встановив безмитні тарифні квоти ЄС на 36 видів товарів з 4 видами додаткових обсягів. Перелік та розмір тарифних квот, а також ставки ввізного мита ЄС поза межами квот. Більше того, відповідно до умов ЗВТ між Україною та ЄС, розмір окремих безмитних квот буде поступово збільшуватися протягом 5 років (у середньому на 10% на рік).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шнирков О. І. Спільна торговельна політика Європейського Союзу.
URL: https://e-learning.iir.edu.ua/pluginfile.php/5070/mod_book/chapter/285/%D0%A8%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%9E.%20%D0%A1%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%84%D0%A1%20.pdf
2. Спільна торговельна політика. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. Dillon S. *International trade and economic law and the European Union. Oxford-Portland, Oregon: Hart Publishing, 2002. P. 319.*
4. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. *Official Journal of the European Union*. 2008. P. 115–139. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:047:0199:EN:pdf>.
5. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу з протоколами та деклараціями
URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06#Text
6. Council Decision 94/800/EC of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986-1994) *Official Journal L 336 of 23.12.1994*. URL: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/s05020.htm>.
7. Світова організація торгівлі (СОТ) URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/svitova-organizaciya-torgivli-sot>
8. Водянніков О. Теорія принципу в міжнародному праві. Український щорічник міжнародного права 2009. К.: Фенікс, 2014. С. 97-180.

9. Rapport de l'Organe d'appel de l'OMC, Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnes (hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R adopté le 16 janvier 1998. URL: http://docsonline.wto.org/GEN_viewerwindow.asp?http://docsonline.wto.org:80/DDF Documents/u/WT/DS/26ABR.WPF.

10. Дольцер Р. Экономика и культура. Москва: Инфотропик Медиа, 2011. С. 625-730.

11. International Court of Justice. Gabčíkovo-Nagymaros Project (Hungaryv. Slovakia), Judgment. *International Court of Justice Reports of Judgments, Advisory Opinions and Orders*. 1997. P. 7-84.

12. International Court of Justice. Gabčíkovo-Nagymaros Project (Hungaryv. Slovakia), Judgment. Separate Opinion of Vice-President Weeramantry. *International Court of Justice Reports of Judgments, Advisory Opinions and Orders*. 1997. P. 88-119.

13. Document A/CN.4/L.682: Fragmentation of International Law: Difficulties Arising from the Diversification and Expansion of International Law / Report of the Study Group of the International Law Commission. Finalized by Martti Koskenniemi. 2006. 256 p. URL: <http://daccess-ddsny.un.org/doc/UNDOC/LTD/G06/610/77/PDF/G0661077.pdf?OpenElement>.

14. WTO Panel Report, Korea – Measures Affecting Government Procurement, WT/DS163/R, adopted 1 May 2000 URL: http://docsonline.wto.org/GEN_viewerwindow.asp?http://docsonline.wto.org:80/DDF Documents/t/WT/DS/163R.DOC.

15. Azoulay L. The Acquis of the European Union and International Organisations. *European Law Journal*. 2005. Vol. 11, No. 2. P. 196-231.

16. Case 26/62 N.V. Algemene Transport- en Expeditie Onderneming Van Gend en Loos v. Nederlandse administratie der belastingen. Judgment of the Court of 5 February 1963. *European Court Reports*. 1963. P. 2-16.

17. Загальна інформація про Світову організацію торгівлю URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94872f60-5734-4e7c->

bcee-

7873ffb2076d&title=ZagalnaInformatsiiaProSvitovuOrganizatsiiuTorgivliu&isSpecial=true

18. Яцків Я. О. Корнієнко В. О. Світова організація торгівлі (СОТ): основні принципи діяльності, члени СОТ правова база та функції URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/29853/%D0%AF%D1%86%D0%BA%D1%96%D0%B2.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

19. Jackson J. World Trade and the Law of GATT. A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade. Indianapolis: Bobbs-Merrill Company, 1969. 948 p.

20. Non-Discrimination. Most-Favored-Nation Treatment and National Treatment: Note by WTO Secretariat, WT/WGTI/W/118 / Working Group on the Relationship between Trade and Investment. 4 June 2002. 24 p.

21. Jackson J. Legal Problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Text on the National and International Regulation of Transnational Economic / John Jackson, William Davey, Alan Sykes. [4 th edn.] St. Paul: Thomson West Group Publishing, 2002. 1248p

22. Trade profiles 2008. WTO Publications. Geneva: WTO, 2008.

23. Trachtman J. P. Ubi Remedium, Ibi Jus at the WTO. Materials of the Conference on WTO Dispute Settlement and Developing Countries: Use, Implications, Strategies, Reforms. *University of Wisconsin*. May, 2005.

24. Передерієв Є. Правові аспекти стратегії розвитку світової торгівлі. *Підприємництво, господарство і право*. 2007. № 10.

25. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. М., 2003. 271 с.

26. Юрченко К. Загальні принципи регулювання міжнародної торгівлі в рамках світової організації торгівлі та підвищення загального економічного розвитку країн, що розвиваються *Підприємництво, господарство і право*. 2009. № 10. С. 61-63

27. International Trade Reporter. Vol. 11-13. N.Y.: ITR Press, 1994. P.197.

28. President Clintons Submission to Congress of Documents concerning the Uruguay Round Agreement. International Trade Reporter. Washington, 1993. Vol.10. P. 2164.

29. 50th Anniversary of the Multilateral Trading System / Ed. by WTO Secretariat. Geneva: WTO, 1998. 134 p.

30. Мережко О. О. Правове регулювання світової торгівлі в системі ГАТТ/СОТ. К. : Наук. думка, 1999. 104 с

31. Огляд торговельної політики Європейського Союзу
URL:<https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5fd08371-8ecd-456d-a108-d4704072a19c&title=OgliadTorgovelnoiPolitikivropeiskogoSoiuzu&isSpecial=true>

32. Правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах П 68 реалізації інтеграційних прагнень України : монографія. Чернігів : Десна Поліграф, 2015.392 с.

33. Мельник Т., Пугачевська К. Нетарифне регулювання у країнах ЄС. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2014. № 2. С. 15-28.

34. Дюмулен И. Всемирная торговая организация. Москва: Экономика, 2003. 271 с.

35. Щербатюк Н. Класифікація заходів нетарифного регулювання. *Часопис Київського університету права*. 2012. № 2. С. 111-116.

36. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm#_ftnref1.

37. Мельник О., Адамів М. Проблеми квотування експортних операцій в умовах євроасоціації України. *Міжнародні інтеграційні процеси: історичний досвід, сучасні виклики: матер, міжн. наук.-практ. конф. Львів: ПП «Сорока», 2015. С. 97-101.*

38. Регламент від 19 жовтня 2009 року №1061/2009 «Про загальні правила для експорту» URL: https://minjust.gov.ua/rn/str_45882.

39. Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ 1947) від 30.10.1947 р.
URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264.

40. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції. К. : Істина, 2012.
283 с.

41. Право Європейського Союзу : навчальний посібник / за ред.
Р.А. Петрова. - 5-те видання, змінене і доповнене. К. : Істина, 2013. 384 с.

42. Угода СОТ про субсидії і компенсаційні заходи від 15.04.1994 р. URL:
http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_015.

43. Правове регулювання сфери захисту прав споживачів у
Європейському Союзі та в Україні (комплексне порівняльно-правове
дослідження) / за заг. ред. І.А. Грицяка. К. : АТІКА-Н, 2005. 656 с.

44. Аракелян М.Р. Право Європейського Союзу. Одеса, 2011. 413 с.

45. Микієвич М.М. Міжнародно-правові аспекти співробітництва
Європейського Союзу з третіми країнами : монографія. Львів : Видавничий
центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. 200 с.

46. Договор о Евразийском экономическом союзе (с изменениями на 14
мая 2018 года) URL: <http://docs.cntd.ru/document/420205962>

47. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту
Закон України від 22 груд. 1998 р. № 330-XIV. URL:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/330-14>

48. Про захист національного товаровиробника від субсидованого
імпорту: Закон України від 22 груд. 1998 р. № 331-XIV. URL:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/331-14>

49. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон
України від 22 груд. 1998 р. № 332-XIV. URL:
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/332-14>

50. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським
Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-
членами, з іншої сторони : дата підписання: 27.06.2014 р., дата ратифікації

- Україною: 16.09.2014 р., дата набрання чинності для України: 01.09.2017 р.
URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU14097.html
51. Cambridge Dictionary URL: <http://dictionary.cambridge.org/>
52. Trade Remedies and the WTO : WTO E-learning. eCampus. Geneva, 2012. 235 p. URL: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_628/CourseContents/TR-R3-E-Print.pdf
53. Directive 2005/29/EC of the European Parliament and of the Council of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending Council Directive 84/450/EEC, Directives 97/7/EC, 98/27/EC and 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council and Regulation (EC) No 2006/2004 of the European Parliament and of the Council ('Unfair Commercial Practices Directive'). Official Journal of the European Union. 2005. L 149, Vol. 48. P. 22–39
54. Угода про застосування Статті 6 Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року: дата прийняття: 15.04.1994 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010
55. Van Bael I., Bellis J. EU Anti-dumping and Other Trade Defence Instruments. Kluwer Law International, 2004. 1368 p
56. Угода про субсидії і компенсаційні заходи : Міжнародний документ від 15 квітня 1994 року № 981_015 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_015.
57. Sapir A. Some Ideas for Reforming the Community Anti-dumping Instrument URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129815.pdf.
58. Осика С.Г. Антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. К., 2000. 397 с.
59. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року : Міжнародний документ від 15 квітня 1994 року № 981_003. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264/page.

60. Appellate Body Report, United States – Safeguard Measures on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb Meat from New Zealand and Australia URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds177_e.htm.

61. Угода про захисні заходи : Міжнародний документ від 15 квітня 1994 року № 981_016 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_016.

62. Опейда З.Й. Застосування спеціальних заходів щодо імпорту у Світовій організації торгівлі. *Правничий часопис Донецького університету*. 2012. № 1 (27). С. 25–32.

63. Шиманська К. В., Бондарчук В. В. Ефект Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на вітчизняний імпорт та експорт. *Економіка, управління та адміністрування*. 2021. № 2(96), 25–30. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2021-2\(96\)-25-30](https://doi.org/10.26642/ema-2021-2(96)-25-30)

64. Мостовий Г. І. Концепція вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право*. 2011. №1. 27-31 с.

65. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Представництво Європейського Союзу в Україні. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_/relation/free_trade_agreement/index_uk.htm

66. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Представництво України при Європейському Союзі. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/3793-atm>

67. Що означає зона вільної торгівлі Україна-ЄС. URL: <http://www.eu4business.eu/uk/ukraine/freetrade/shcho-oznachaye-zona-vilnoyitorgivli-ukrayina-yes> 10. Що потрібно знати про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС: сім фактів. URL: <https://www.obozrevatel.com/ukr/politics/83019-scho-potribno-znati-pro-zonu-vilnoi-torgivli-mizh-ukrainoyu-ta-es-simfaktiv.htm>

68. Зона вільної торгівлі: торгівля з ЄС за 2019-й рік у фактах та цифрах. Євроінтеграційний портал. URL: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>

69. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizhukrayinoyu-ta-yes>

70. Гуда, А. О. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: особливості, результати, перспективи. *Наукові записки студентів та аспірантів. Серія «Міжнародні відносини»* 2020. Вип.5. С. 37-42.

71. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gz_rik_u.html.

72. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС. URL: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?artid>

73. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 URL: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytinguglobalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

74. Акуленко Л. Початок режиму вільної торгівлі з ЄС. Які зміни чекають на український бізнес URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/26/7041241/>

75. Європейський проект та Україна: монографія. К.: НІСД, 2012. 192 с.

76. Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/994_990

77. Козирева О. Поглиблення інтеграції України з ЄС. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*, 2015. Ви.2(4). Ч1. С.157-163

78. Енциклопедія з експортування в ЄС на засадах ПЗВТ / уклад. М. Хеллер, С. Нерпій, В. Пятницький. К, 2016. 1723 с.

79. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і 227 Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_012/page

80. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом вересень 2014 року-січень 2015 року: Урядовий офіс з питань європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України. 27 с.

81. Зовнішня торгівля України товарами в 2015 році: експрес-випуск / Державна служба статистики України. 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/02/19.zip>

82. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15 січня 2015 р. №124- VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

83. Микуляк В. Асоціація України з ЄС: як це працює. *Юридична газета*. 2018. №18 (620). URL: https://sk.ua/wp-content/uploads/2018/05/YuridichnaGazeta_Mykuliak.pdf

84. Рішення Європейського Парламенту і Ради №768/2008/ЄС від 224 9 липня 2008 року про спільні рамки для реалізації продуктів та про скасування Рішення Ради 93/465/ЄЕС. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/994_b42

85. Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання 2014-2018- К., ГО «Український центр європейської політики», 2018. 248 с

86. Поглиблення відносин між ЄС та Україною Що, чому і як? / під редакцією М. Емерсона, В. Мовчан Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель Інститут економ. досл. та політ. консульт. (ІЕД). Київ, 2016. 267 с.

87. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом в 2018 році: Урядовий офіс з питань європейської та євроатлантичної інтеграції. URL: <https://eu-ua.org/uryadovyyu-ofiskoordynasiyi-uevropaysko>.

88 Як досягти більшої лібералізації торгівлі з ЄС: стан використання тарифних квот ЄС Україною URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/01/Trade-Tarifni-kvoti-YES-dlya-Ukrayini.pdf>

89. Тарифні квоти URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/vilna-torgivlya/kraini-es--respublika-avstriya--koroliv/tarifni-kvoti/>

90. Регламент (ЄС) 2017 р. / 1566 URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ%3AL%3A2017%3A254%3AFULL&from=EN>

91. Безмитні тарифні квоти та їхнє використання URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli/bezmytni-taryfni-kvoty-ta-yihnie-vykorystannia>

92. Таран С. Як досягти більшої лібералізації торгівлі з ЄС: стан використання тарифних квот ЄС Україною URL:

<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:4yvO72vxKJMJ:https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/01/Trade-Tarifni-kvoti-YES-dlya-Ukrayini.pdf+&cd=3&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>

93. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС у 2015-2020 роках: експорт, імпорт, квоти, економічні досягнення та провали URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/840-zona-vilnoyi-torgivli-mij-ukrayinoyu-ta-yes-u-2015-2020-rokah-eksport-import-kvoti-ekonomichni-dosyagnennya-ta-provali>