

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»**

**КАФЕДРА ТЕОРИИ И ИСТОРИИ
ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРАВО

Часть 2

для студентов специальности 1 – 24 01 02 – «Правоведение»

М.В.Тимошенко

Гомель 2015

Тема 7. Правовые основы внутреннего рынка

1 Понятие внутреннего рынка

Под внутренним рынком понимается пространство без внутренних границ, на котором обеспечивается соблюдение правила 4 свобод: свобода передвижения товаров, лиц, услуг и капиталов.

Можно выделить два основных элемента, на которых основывается внутренний рынок:

1. создание внутреннего экономического пространства в рамках ЕС в целях реализации свободы передвижения товаров, лиц, услуг и капиталов путем устранения любых барьеров для этого в отношениях между государствами-членами;

2. принципы внутреннего рынка (экономические свободы) основываются на правиле 4 свобод: свобода передвижения товаров, свобода передвижения лиц, свобода предоставления услуг и свобода передвижения капиталов. Единый внутренний рынок является составным компонентом экономического и валютного союза, который в свою очередь наряду с общим рынком составляет «средства» достижения целей Сообщества.

Создание и обеспечение деятельности внутреннего рынка, общего рынка и единого рынка входят в исключительную компетенцию ЕС.

2 Принципы внутреннего рынка

Четыре взаимодополняющих принципа (принцип взаимного признания, гармонизации, недискриминации, страны происхождения):

1. Принцип взаимного признания стандартов и норм государств-членов. С другой стороны государство-член не может запретить продажу на своей территории товара, законно произведенного и выпущенного в торговое обращение в другом государстве-члене.

2. Становление единого внутреннего рынка сопровождается процессом гармонизации или другими словами согласования и выравнивания национальных стандартов и норм.

3. принцип недискриминации (Ограничения четырех свобод): общественная мораль; защита здоровья и жизни; защита национальных сокровищ, имеющих художественную и историческую ценность; защита промышленной или коммерческой собственности = правила, принимаемые государствами-членами для защиты своих потребителей, должны быть разумными, то есть не должны затруднять взаимную торговлю или маскировать протекционистские действия.

4. Принцип страны происхождения. Отмена контроля на границах не означает отказа от сопроводительных документов или отмены контроля вообще; просто контроль переносится в место происхождения товара. Ответственность за некачественный товар несет производитель, ответственность же за запрет на импорт ложится на национальные органы принимающего государства.

3 Правило четырех свобод

Свобода движения товаров. В частности, данное правило обеспечивало примерно 25% объема внутривнутрирегиональной торговли промышленными товарами, но именно теми, от которых не может исходить угроза здоровью людей или экономической безопасности государств-членов. Что касается продуктов, к которым предъявляются жесткие требования в отношении качества, таких как, например, детские товары или напитки, то в этих случаях вступает в силу принцип гармонизации: торговля возможна только в том случае, если товары удовлетворяют гармонизированным стандартам и нормам.

Однако в сегментах рынка технических сложных товаров, где гармонизация не завершена или куда она не поспела, нередко проблемы. Вопреки базовым принципам страны происхождения и взаимного признания государственные органы добиваются от экспортера повышения качества предложения до уровня, принятого в стране-импортере.

В 2001 г. появилась Директива Европарламента и Совета о безопасности товаров. Согласно данной норме товар считается безопасным или вызывающим незначительные риски, если он соответствует регламентам государства, на территории которого осуществлялось его

производство. В текст Директивы специально включено положение о «презумпции соответствия» товара в случае, если он произведен по национальным стандартам, совпадающим с опубликованными в «Официальном журнале» стандартами ЕС.

Свобода предоставления и получения услуг. Услуги составляют 70% ВВП Договора о Европейском союзе, провозгласивший свободу предоставления услуг гражданами и компаниями одних государств-членов на территории других государств-членов, тем не менее, не либерализовал разом всю сферу. В статье 52 говорится о необходимости достройки единого рынка услуг через посредство вторичных правовых актов — директив, которые-то и обяжут тех, кому адресованы, гарантировать свободу доступа и предоставления конкретного вида услуг.

Сфера услуг общеэкономического значения — электро- и газоснабжение, предоставление средств транспорта и связи, доставка почты и т.п., согласно статье 86 Договора о ЕС тоже должна подчиниться единому внутреннему рынку. Соответственно, с середины 1980-х гг. здесь проводится поэтапная либерализация.

В 1998 завершена либерализация в секторе автомобильного транспорта. Предприятия-перевозчики действуют в соответствии с принципом свободы учреждения на территории единого внутреннего рынка, что, однако, не отменяет необходимость получения транспортной лицензии сообщества.

Наднациональное регулирование водного транспорта, либерализованного уже к 1993 г., осуществляется посредством принятия специальных мер борьбы со случаями тарифной дискриминации, установления единых норм сообщества для судов, перевозящих опасные грузы, и т.п.

Гармонизация большого числа правил и норм позволила учредить для операторов воздушного транспорта систему единой лицензии, определить условия доступа к воздушным сетям, а также распространить на данную сферу принцип взаимного признания персональной квалификации работников. Приняты правила борьбы со случаями тарифной дискриминации, оговорены также правила компенсации и помощи пассажирам.

Важнейшей составляющей свободы движения услуг является взаимное признание свидетельств об образовании и профессиональной квалификации. В отношении устройства на постоянную работу прописаны следующие правила. За признанием диплома необходимо обращаться в специальные органы принимающего государства-члена. Если специальность соискателя ранее уже регламентировалась секторальными директивами, то срок рассмотрения дела будет минимальным — до трех месяцев. Владелец диплома, выданного в одном государстве-члене, имеет право на постоянную работу в любом другом государстве-члене только по прошествии двух-пяти лет занятости по специальности (в директиве установлены сроки по каждой специальности) в случае, если национальные нормы не допускают иного. Иностранец к тому же обязан информировать потребителей о том, где получен его профессиональный диплом.

Свобода передвижения лиц

Свобода движения капитала Используемые в одной стране платежные карты не всегда принимались в другой (например, с этим сталкивались владельцы дебетных карт, не относящихся к международным платежным системам Visa или Maestro), а денежные переводы из одной страны в другую занимали время (часто — до пяти рабочих дней) и приводили к уплате комиссии в несколько процентов. Некоторые страны не разрешали компаниям выплачивать зарплаты сотрудникам в банковские счета в других странах, если у компаний в других странах нет филиалов. По этой причине многие европейцы во время поездок в другие страны ЕС предпочитали использовать наличные, чтобы избежать высоких издержек из-за фрагментированных платежных систем. Новое законодательство коснулось всех стран и валют ЕС, упростило использование кредитных и дебетных карт европейских потребителей, а также позволило осуществлять быстрые и бесплатные банковские переводы из одной страны в другую. Так, с 2012 года все межстрановые платежи по пластиковым картам осуществляются в течение одного дня, а платежи с одного банковского счета в ЕС на другой осуществляются

бесплатно. «Фактически это означает, что национальные правила платежных систем переносятся на общеевропейский уровень, что делает использование банковских транзакций более удобным как для потребителей, так и для компаний.

Право ЕС запрещает любые ограничения движения капиталов, причем не только между государствами – членами ЕС, но и в отношениях с третьими. Указанный запрет неабсолютен. Применительно к единому внутреннему рынку ЕС свобода движения капиталов не лишает государства – члены ЕС права:

1) применять положения национального налогового права, устанавливающие различия между налогоплательщиками в зависимости от их налогового domicilia или места вложения капитала;

2) принимать все необходимые меры по предотвращению нарушений национальных законов и актов исполнительной власти, особенно в области налогообложения и контроля за деятельностью финансовых организаций, а также устанавливать процедуру декларирования данных о движении капиталов для административных или статистических целей или принимать меры, которые являются оправданными с точки зрения общественного порядка и государственной безопасности;

3) сохранять ограничения свободы учреждения, совместимые с учредительным договором.

Свобода учреждения – это свобода индивидуальной предпринимательской деятельности, свобода создания предприятий и управления ими, а также связанная с этим свобода движения лиц. Под «лицами» в рамках указанной свободы подразумеваются не только граждане государств – членов ЕС, но и компании и фирмы, учрежденные в соответствии с законодательством государства-члена, если их местонахождение, центральное управление и основная деятельность находятся на территории ЕС. Применительно к банковской деятельности свобода учреждения касается открытия кредитными организациями филиалов и представительств, создания дочерних компаний, а также лицензионного порядка совершения банковских операций в государствах – членах ЕС иных, нежели страна происхождения.

Тема 8. Отдельные политики Европейского Союза

1. Общая аграрная политика Европейского Союза и политика в сфере рыболовства

Общая аграрная политика является сферой компетенции, разделенной между Европейским союзом (ЕС) и странами-членами Союза. Его целями являются поддержание доступных для европейских потребителей цен и достаточных прибылей фермеров, в частности посредством создания общей организации сельскохозяйственных рынков и через гарантию соответствия принципам единой цены, финансовой солидарности и превалирования интересов Сообщества.

Общепризнанным стал тот факт, что проведение единой сельскохозяйственной политики дало очень мощный толчок процессам интеграции не только в агросфере, но в целом ряде параллельных ей отраслей экономики. Общая политика в области сельского хозяйства – сфере, традиционно не принадлежащей планированию, администрированию и прогнозированию, во всяком случае в конце 50-х – начале 60-х годов, – объективно подтолкнула и другие отрасли к осознанию полезности международной интеграции. Примечательно, что, проповедуя либерализацию внешней торговли, Евросообщество, по мнению некоторых критиков, попыталось подчинить сельское хозяйство плановым началам.

Однако рассмотрение главных задач общей политики в области сельского хозяйства рассеивает это заблуждение. Эти задачи включают обеспечение: резкого роста объемов сельхозпроизводства; высокого уровня жизни сельхозпроизводителей; стабильных рынков сельхозпродукции; гарантированных поставок сельхозпродукции; приемлемых для потребителя цен на сельхозпродукцию. Как видно, предпочтение отдается рынку, а не административно-командным методам. Важнейшим составляющим элементом общей сельскохозяйственной политики является эффективный механизм ценообразования, разработанный по каждому виду

сельхозпродукции и для каждого региона. Были установлены несколько категорий цен: индикативные цены, определяемые как желательные, минимальные цены импорта, или пороговые; минимальные продажные цены, гарантированные производителю с помощью обоснованных и необходимых интервенций официальными организациями. Использование пороговой цены защищает рынок от необоснованного импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям.

Продуманная агрополитика ЕС позволила в течение 10 – 15 лет пройти путь от чистого импортера сельхозпродукции до почти полного самообеспечения в основных ее видах и превращения в “чистого второго” мирового экспортера сельскохозяйственных и продовольственных товаров. По мере решения поставленных задач стало очевидно, что общая сельхозполитика в прежнем ее виде стала не столько способствовать интеграции и подталкивать другие сферы к взаимопереплетению, сколько тормозить поступательное движение. Общая аграрная политика уже достигла своей главной цели, а именно достижения самообеспечения продуктами питания ЕС. Тем не менее, вскоре подтвердилась необходимость значительных изменений в политике для корректировки дисбаланса и перепроизводства, явившегося следствием общей аграрной политики.

Реформа в июне 2003 г. привела к значительному развитию общей аграрной политики. Были воплощены в жизнь следующие инновации:

1. Система единых выплат фермерам ЕС, вне зависимости от производства;
2. Приведение выплат в соответствие со стандартами, относящимися к окружающей среде, безопасности пищевых продуктов, здоровья растений и животных, благосостояния животных;
3. Усиленная политика развития села с одновременным сокращением прямых выплат большим хозяйствам для финансирования новой политики;
4. Механизм финансовой дисциплины

В июне 2007 г. министры сельского хозяйства Совета Европы достигли политического соглашения по предложению Европейской комиссии относительно Организации общего рынка для фруктов и овощей. Эта реформа должна была привести плодоовощной бизнес в соответствие с другими секторами, которые уже реформированы согласно новой Общей сельскохозяйственной политике.

Общая рыболовная политика является областью совместной ответственности Европейского Союза и государств-членов.

В ходе нескольких реформ изначальные цели Общей рыболовной политики были дополнены и охватывают теперь помимо прочего следующие моменты: разумное использование ресурсов, защита окружающей среды, обеспечение высокого уровня охраны здоровья, а также экономическое и социальное единение.

Рыболовная политика охватывает четыре уровня, а именно:

- охрана и разумное использование рыболовных ресурсов для сохранения рыбных запасов;
- организация рыночной торговли с целью обеспечения соответствия спроса и предложения в интересах производителя и потребителя;
- структурно-политические меры по поддержке сфер рыболовства и аквакультуры при адаптации их оснащения и форм организации к требованиям, возникающим в результате истощения ресурсов и конъюнктуры рынка;
- взаимодействие с третьими странами и международными организациями для заключения торговых сделок в области рыболовства на международном уровне.

2 Общая транспортная политика Европейского Союза

Объективной потребностью экономического развития ЕС в 1990-е годы стало открытие единого транспортного рынка ЕС, что способствовало значительному падению потребительских цен, которое сочеталось с улучшением качества предоставляемых услуг и более широким их выбором.

В настоящее время стратегия развития транспорта в ЕС подразумевает уже не только беспрепятственное функционирование единого рынка, но и создания современных транспортных систем, соответствующих достигнутым уровням и изменениям в структуре европейского и мирового хозяйства.

Одно из важнейших направлений современной транспортной политики ЕС заключается в решении актуальных проблем в транспортной области, обусловленных отсутствием гармоничного развития общей транспортной политики. Прежде всего, речь идет о неравномерном росте использования разных видов транспорта.

Политика ЕС в области интермодальных перевозок направлена главным образом на совершенствование объектов инфраструктуры, обеспечивающих сплочение европейского континента в области международных перевозок. Большое внимание при разработке транспортной политики уделяется формированию информационного обеспечения транспортных потоков.

Спутниковая радионавигация — это технология, позволяющая получать сигналы, передаваемые множеством спутников, дающие информацию о точном расположении транспортного средства с позиций широты, долготы или высоты в любой момент времени. Эта технология пользуется всё большей популярностью, и постоянно обнаруживаются её новые применения.

3 Энергетическая политика Европейского Союза

Вопросы энергетической политики впервые детализированы в договоре ЕС. ЕС вправе определять цели, которые включают в себя более успешное функционирование энергетического рынка, поставки энергоресурсов и разработку альтернативных источников энергии. Союз ответственен за определение и имплементацию программ по исследованию и разработкам в данной области, хотя здесь его компетенция пересекается с компетенцией национальных правительств. Энергетическая политика определяется Европарламентом и Советом в соответствии с обычной законодательной процедурой. В настоящее время ситуация, связанная с обеспечением энергией, остается стабильной, а эволюция рынков и техники приобретает новые очертания. Нефть остается самым востребованным сырьем, несмотря на устойчиво высокие цены на нее на мировых рынках. В странах Европы в целом снизился интерес к ядерной энергии, в то же время заметно увеличился интерес к разного рода возобновляемой (чистой) энергии.

«Зелёная книга — Европейская стратегия безопасности обеспечения энергией», на сегодняшний день является наиболее комплексным документом, показывающим современное положение в европейской энергетике и ставящим цели дипломатии ЕС вплоть до 2020-2030 гг.

Зелёная книга предлагает четкую стратегию управления спросом на энергию в европейских странах. Основной посыл данной стратегии заключается в том, что Европейский Союз располагает весьма ограниченными возможностями маневра в сфере энергообеспечения, в первую очередь, вследствие недостаточных объемов ресурсов, а в ряде случаев (если, к примеру, речь об угле) — их низкой конкурентоспособностью.

Структура поставок природного газа в ЕС в настоящее время выглядит достаточно сбалансировано, ни одной из стран-поставщиков не принадлежит более трети рынка. При этом запасы природного газа основных европейских поставщиков или достаточно истощены, или несопоставимы с запасами российского газа.

Значительное внимание в Зелёной книге уделено экологическим рискам, вызванным энергетикой: вероятность аварий на атомных электростанциях, разливы нефти, утечки метана и другие аварии на предприятиях топливной энергетике, а также эмиссии вредных веществ.

Изменение климата является важнейшей причиной, которая вынуждает ЕС выбирать стратегию сокращения потребления энергии, искать разумный баланс между экономическим развитием и охраной окружающей среды.

4 Политика Европейского Союза в области окружающей среды

Европейский Союз в последние 50 лет осуществлял собственную политику в области охраны окружающей среды. Единая экологическая политика ЕС может служить примером

институционально зрелой региональной политики. Её начало было положено на Парижском совещании глав государств и правительств Европейского экономического сообщества в 1972 году, на котором была принята декларация, ставшая концептуальным обоснованием общей европейской экологической политики.

В начале были проведены значительные по масштабу мероприятия природоохранного характера, в том числе в рамках международного сотрудничества, создана правовая база для регулирования и координации экологической деятельности государств-членов, разработаны и внедрены новые подходы к защите и улучшению качества окружающей среды.

Сегодня цели и задачи политики ЕС в отношении окружающей среды формулируются следующим образом: 1. сохранение, защита и улучшение состояния окружающей среды; 2. забота о защите здоровья людей; 3. достижение рационального использования природных ресурсов; 4. содействие на международном уровне мерам, направленным на решение региональных и глобальных проблем охраны окружающей среды.

В область правового регулирования защиты окружающей среды, осуществляемого ЕС, вошли такие меры, как: экологическая стандартизация, оценка антропогенных и техногенных воздействий на окружающую среду, сбор и обработка экологической информации, мониторинг состояния окружающей среды, экологическая сертификация, экологический менеджмент и экологический аудит, развитие механизма финансирования и защита экологических прав.

Принципы экологической политики ЕС :

- а) принцип высокого уровня охраны окружающей среды;
- б) принцип предосторожности;
- в) принцип превентивных действий;
- г) принцип устранения источников ущерба;
- д) принцип «загрязнитель платит».

Принцип высокого уровня охраны окружающей среды – один из важнейших и основных принципов экологического права Сообщества. Принцип относится не только к деятельности Комиссии, но и к законодательской деятельности Европейского парламента и Совета. Однако применение принципа ограничено большой разницей в возможностях различных государств-членов.

Принцип предосторожности. Его сущность заключается в том, что если существует подозрение, что определенные действия могут иметь негативное влияние на окружающую среду, то лучше не совершать этих действий вовсе, чем дожидаться, когда научные исследования докажут причинную связь между данными действиями и негативными последствиями для окружающей среды. Принцип может в некоторых случаях оправдать слишком строгие протекционистские меры государств-членов, направленные на предотвращение экологического ущерба, даже при отсутствии причинноследственной связи между данными мерами и возможностью предполагаемого ущерба.

Принцип превентивных действий. Его смысл заключается в подходе, при котором «лучше принять превентивные меры по охране окружающей среды, чем восстанавливать окружающую среду». Необходимость восстановления окружающей среды после нанесенного ущерба более не является первоочередной задачей. Вместо этого принцип предполагает принятие мер, которые вообще исключают возможность нанесения ущерба.

Принцип устранения источников ущерба. В соответствии с данным принципом ущерб окружающей среде должен по возможности устраняться в самом начале его возникновения. Принцип предусматривает предпочтение законодателем устанавливать стандарты выбросов и сбросов загрязняющих веществ, а не стандарты экологического качества продуктов, особенно когда речь идет о загрязнении воды и воздуха.

Принцип «загрязнитель платит» – загрязнитель должен оплатить стоимость устранения причиненного им ущерба, что заставляет экологически небезопасные отрасли промышленности и отдельные предприятия использовать в производстве менее вредные вещества и технологии. Помимо использования штрафов, принцип работает и при введении экологических стандартов. Компании, которым приходится соответствовать принятым

стандартам, начинают применять наилучшие существующие технологии и инвестировать в свой производственный процесс, делая его менее вредным для окружающей среды.

Экологическая политика государств-членов не должна противоречить положениям соответствующих директив или регламентов. В случае, если определенная сфера не урегулирована актами вторичного права ЕС, государства-члены при принятии национальных мер обязаны руководствоваться положениями Договора.

Тарифные барьеры. Статья 25 Договора о ЕС запрещает ввод таможенных пошлин на импорт (экспорт) и любых равнозначных сборов в торговле между государствами-членами. Это не означает, что любой сбор с целью охраны окружающей среды является нарушением права ЕС. Некоторые сборы не рассматриваются как «равнозначные таможенным пошлинам сборы» и вследствие этого не запрещены. Сборы, являющиеся составной частью национальной таможенной политики, часто не рассматриваются как «равнозначные сборы».

Ни одно государство-член не вправе облагать прямо или косвенно продукцию других государств внутренними налогами любого характера в размерах, превышающих обложение, прямое или косвенное, которому подвергается аналогичная национальная продукция. Государства-члены не вправе облагать продукцию других государств-членов внутренними налогами с целью косвенной защиты другой продукции.

Нетарифные барьеры. С целью гарантировать свободное движение товаров на общем рынке ст. 28 Договора о Сообществе содержит запрет количественных ограничений на импорт товара из других государств-членов, а также всех мер, чей эффект идентичен таким ограничениям. Статья 29 содержит подобное запрещение количественных ограничений и идентичных ограничений мер в отношении экспорта товаров. В ст. 30 перечислены исключения из двух предыдущих запретов.

Применение «правила здравого смысла». Прецедентное право, созданное Судом, добавило иные, помимо ст. 30, основания для исключений для некоторых мер, ограничивающих торговлю. «Правило здравого смысла» «работает» только в отношении мер, применяемых без различия и к национальным, и к иностранным товарам. Материальная сфера «правила здравого смысла» шире и тем самым позволяет государствам-членам принимать более разнообразные природоохранные меры. Однако любая национальная мера, для того чтобы быть оправданной Судом, должна пройти тест на «пропорциональность», что означает доказательство отсутствия альтернативных мер для достижения природоохранной цели, имеющих меньшее ограничительное влияние на торговлю между государствами-членами

5. Социальная политика Европейского союза

Высокий уровень социальной защиты - особенность, отличающая европейскую социальную модель. В ЕС организация и финансирование этой сферы находятся в компетенции стран-членов. Каждая из них имеет коллективную систему защиты граждан, снижающую социальные риски, включая сокращение бедности. Соцзащита - интегральная часть системы занятости. Качество ее взаимодействия, например, с трудовым правом, политикой занятости и колдоговорным процессом влияет на продуктивность занятости.

Реализация задач в социальной области осуществляется при помощи разветвленной структуры институтов, основная функция которых состоит в координации и гармонизации социальной политики, осуществляемой государствами-членами, и в использовании и перераспределении ограниченных финансовых ресурсов для осуществления социальных программ, представляющих общий интерес для государств-членов и содействующих развитию интеграции в целом.

Деятельность Европейской комиссии в социальной сфере включает в себя три основных элемента: внедрение в жизнь документов социальной политики, управление Структурными фондами управление социальным диалогом.

В разработке и осуществлении социальной политики Совету и Комиссии помогает целый ряд органов и специализированных учреждений. Первым среди них следует назвать Экономический и социальный комитет.

В ЕС действуют также вспомогательные специализированные структуры в области социальной политики: Европейский центр развития профессиональной подготовки (CODEFOR), Фонд улучшения условий жизни и труда и целая сеть комитетов. Упомянутые организации в определенной мере являются научными центрами, сотрудничающими как с институтами ЕС, так и с государствами-членами.

Для проведения в жизнь социальной политики и решения конкретных задач Европейский союз пользуется такими мощными инструментами, как Структурные фонды. В настоящее время действует 5 Структурных фондов, созданных в разное время: Европейский социальный фонд (ЕСФ), Европейский фонд регионального развития (ЕФРР), секция ориентации ФЕОГА (Фонд ориентации и гарантий сельского хозяйства), Финансовый фонд ориентации рыболовства и Фонд сплочения.

Целый ряд программ направлен на содействие изменениям в промышленности: ADAPT и ADAPT BIS (адаптация рабочей силы к меняющимся условиям производства).

Положительным моментом этих программ является то, что они охватывают достаточно широкую социальную сферу, но, к сожалению, не всегда носят общезначимый для ЕС характер и зачастую отражают индивидуальные интересы государств-членов.

Однако на фоне экономического спада в социальной политике ЕС появились главные ориентиры:

- европейская стратегия занятости, фокусирующаяся на удлинении трудовой жизни, введении непрерывного обучения в соответствии с задачами экономической реструктуризации;
- реформирование системы социальной защиты, увеличение пенсионного возраста, сокращение расходов на выплату пособий по безработице;

- поощрение социальной интеграции: осуществление инвестиций в детей и молодежь. Нынешняя социальная политика особое внимание уделяет пожилым и устойчивости пенсионного обеспечения, однако нельзя игнорировать тот факт, что в сегодняшней Европе значительная часть молодых людей, которые в будущем станут играть ведущую роль в обществе, сталкивается с риском нищеты (безработица до 50%);

- предоставление родителям свободы в определении количества детей в семье;

- развитие иммиграционной политики.

динамизация демографических процессов. Мировой опыт подтверждает, что демографический фактор является определяющим для динамичного развития общества. Соответственно, ЕС предстоит придать иммиграционной политике более селективный и интегрированный характер, поощрять молодые пары к рождению любого количества детей;

Преодоление проблемы Старение населения

С 1960 г. по 2000 г. продолжительность жизни в странах ЕС-15 повысилась на восемь лет. В новых странах-членах Евросоюза этот показатель ниже: 65-72 года - мужчины (по сравнению с 73-78 лет в ЕС-15), 75-78 лет - женщины (79-83 года).

В данном контексте для стран Евросоюза период с 2006 г. по 2010 г. - последний благоприятный период: в дальнейшем численность экономически активного населения начнет сокращаться. К 2015 г. относительный показатель количества граждан старшего возраста резко возрастет. Основные направления реформ в сфере здравоохранения в зарубежных странах. В европейских странах можно выделить два типа систем здравоохранения

Политика в сфере здравоохранения

Государственная система здравоохранения (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия, Великобритания, Испания, Италия и, частично, Португалия и Греция) предполагает обеспечение свободного доступа к получению медицинских услуг всеми гражданами. Предоставление медицинских услуг осуществляется государством, а их финансирование осуществляется на основе налогов.

Система здравоохранения на основе медицинского страхования (Германия, Франция, Австрия, Бельгия и, в меньшей степени, Голландия, некоторые страны центральной и восточной Европы) предполагает предоставление медицинских услуг в соответствии с рыночными принципами и частично (в основном, стационарная медицинская помощь)

государством. Расходы на медицинское обслуживание покрываются из фондов медицинского страхования, которые финансируются на основе социальных взносов. При этом в некоторых странах страхование не было обязательным для работников, чей уровень дохода превышал установленные пороговые значения (в Германии в 2002 году это значение было установлено на уровне 3375 евро, а в Голландии – 2558 евро).

В основе системы медицинского страхования лежит принцип свободы выбора, и пациенты могут обращаться к одному или нескольким врачам одновременно по их выбору. Государственная система здравоохранения, наоборот, предполагает «контроль» за обращениями пациентов к врачу и недопущение высокой конкуренции между поставщиками медицинских услуг, так как это способствует повышению затрат на здравоохранение.

На сегодняшний день ни в одной развитой стране не отмечается 100% покрытия расходов на получение медицинской помощи. В скандинавских странах, например, государство берет на себя большую часть расходов (работодателями и гражданами софинансируется от 14% до 17% расходов). При этом полностью покрываются расходы, связанные с лечением очень серьезных заболеваний или длительным периодом лечения; расходы на другие виды медицинской помощи покрываются в зависимости от специфики системы здравоохранения. Так, в Великобритании и Швеции амбулаторная помощь оказывается бесплатно, в то время как во Франции лишь около 60% амбулаторной медицинской помощи финансируется за счет обязательного медицинского страхования, в связи с чем оставшаяся часть покрывается за счет дополнительного страхования и собственных средств граждан.

Финансирование систем осуществляется либо за счет налогов, либо на основе обязательных социальных взносов, начисляемых на заработную плату. Последнее логично следует из целей создания системы страхования – компенсации утрачиваемого заработка на период болезни. В рамках государственной системы здравоохранения осуществляется сметное бюджетное финансирование учреждений здравоохранения, т.е., фактически, авансовое финансирование, тогда как в странах со страховыми системами финансирование осуществляется по факту оказания услуг, что затрудняет контроль за расходами. Ключевым моментом являются тарифы на оказание медицинских услуг, находящиеся в центре переговорного процесса между представителями страховых фондов и поставщиками медицинских услуг.

В 70-е годы перед лицом экономического кризиса многие страны Европы увеличили социальные расходы, в том числе, на оказание медицинской помощи, что привело к повышению размеров социальных взносов. В 80-е годы были инициированы первые попытки контролировать растущие расходы, которые, однако, наталкивались на значимое препятствие – необходимость вести диалог с социальными партнерами (профсоюзами) по поводу уменьшения объема получаемых медицинских услуг за счет взносов. В 1990-е годы стали применяться меры, направленные на структурные преобразования и повышение роли государства в процессе контроля за уровнем расходов. Если в рамках парадигмы Кейнса рост расходов на здравоохранение рассматривался как стимул экономического роста посредством повышения спроса, то в 80-е и 90-е годы стало очевидно, что увеличение размеров социальных взносов становится препятствием развития конкуренции, так как существенно повышает стоимость продукции. Аналитики Еврокомиссии подсчитали, что увеличение размера социальных взносов на 3 процентных пункта ведет к увеличению уровня безработицы на 1%. В свою очередь, безработица ведет к снижению числа тех, кто платит страховые взносы, что усугубляется необходимостью увеличивать расходы на медицинское обслуживание вследствие старения населения.

Основным трендом реформ в 1990-е годы были попытки государства контролировать расходы на здравоохранение посредством активного вмешательства. В некоторых странах государство стало принимать активное участие в процессе переговоров между страховыми фондами и профсоюзами медицинских работников. В Германии трехстороннее взаимодействие проходило достаточно успешно, тогда как во Франции государство взяло на себя лидирующую роль из-за постоянных конфликтов и невозможности прийти к соглашению между двумя

сторонами. В Голландии правительство ввело жесткие ограничения на бюджет здравоохранения, стало проводить активную политику планирования оказания медицинской помощи в части развития объектов здравоохранения, их географического распределения.

Однако эти реформы не принесли значительного снижения дефицита бюджетов страховых фондов. К середине 2000-х годов размеры дефицита сновы выросли, что «подтолкнуло» правительства Франции и Германии к повышению налогов и узакониванию механизма софинансирования пациентами некоторых услуг, которые ранее обеспечивались за счет средств страховых фондов. Во Франции реформой 2004 года было введено софинансирование пациентами медицинских услуг в размере: 30% при приеме у врача, 20% при госпитализации, 40% на лекарства. На сегодняшний момент Франция характеризуется самым большим удельным весом граждан, которые имеют дополнительное страхование (около 85%), тогда как в некоторых других странах этот показатель не превышает 20%. То же самое наблюдалось и в Германии, где с 2003 года установлено софинансирование пациентами получаемых услуг: при госпитализации – до 10 евро, 10% стоимости лекарств, 10 евро за визит к некоторым врачам-специалистам.

Таким образом, на сегодняшний день можно выделить три основные направления реформирования государственных систем здравоохранения⁷: тенденция к финансированию расходов на здравоохранение за счет налогов, менеджериализация медицины (внедрение принципов эффективности и результативности работы медицинских учреждений, а также оценки качества и эффективности работы при распределении бюджетов), усиление контролирующей роли государства.

Еще одним существенным направлением реформы системы здравоохранения в Германии стало обеспечение конкуренции между страховыми фондами. С реформой 2003 года страховые фонды получили возможность трансформироваться в «приобретателей услуг», формируя свой портфель предложений медицинских услуг застрахованным лицам. В Голландии в 1991 году застрахованные в рамках обязательной системы страхования получили право выбирать страховой фонд, а с 2005 года на законодательном уровне устранено разграничение между обязательным и частным, дополнительным страхованием. Таким образом, страховые фонды и частные страховые структуры получили возможность на равных вести переговоры о стоимости, качестве и объеме услуг и заключать договора с поставщиками медицинских услуг. Во Франции же, наоборот, реформа пошла по пути «государствления». В 2004 году здесь был создан национальный союз медицинских страховых фондов, управляемый государственным служащим, назначаемым правительством. В его обязанности входит, в том числе, ведение переговоров с представителями медицинских учреждений.

Пенсионное обеспечение

Одним из наиболее ярких показателей, характеризующих пенсионные реформы в европейских странах, является увеличение возраста выхода на пенсию. Так, Чехия, Греция, Венгрия и Турция с 2008 года увеличили возраст выхода на пенсию до 65 лет. Другие страны уже подготовили планы увеличения возраста выхода на пенсию: в Австралии и Германии - до 67 лет, в Великобритании - до 68 лет. В Италии – 68 лет. Дания - возраст выхода на пенсию до 67 лет и затем будет увязывать его с ожидаемой продолжительностью жизни. Вместе с Исландией, Норвегией и США, таким образом, в ЕС становится много стран, в которых возраст выхода на пенсию превысил 65 лет. Интересно отметить, что возраст выхода на пенсию «убывал» на протяжении многих лет, пока приблизительно с 2000 года не начал увеличиваться практически во всех европейских странах. По прогнозам аналитиков, к 2050 году возраст выхода на пенсию для мужчин в странах ОЭСР составит немногим более 65 лет. Для женщин этот показатель будет немного меньше, так как остаются страны (Италия, Польша, Швейцария), которые продолжают поддерживать разные значения возраста выхода на пенсию для мужчин и женщин.

1. Общая характеристика антимонопольной политики Европейского Союза.

Антимонопольная политика — комплекс мероприятий, предпринимаемых государством для ограничения деятельности существующих монополий и недопущения формирования новых. Монополизм не всегда оказывает негативное воздействие на рынок и общество, поэтому антимонопольная политика направлена не против монополизма вообще, а против тех фирм-монополистов, которые разрушают рыночные структуры и используют рыночные отношения в своих интересах.

Проведение либерализации рыночных отношений осуществляется за счет создания такой экономической ситуации на рынке, когда монополизация рынка становится невыгодной. Это достигается в результате:

1. отмены или снижения таможенных пошлин и импортных ограничений;
2. улучшения инвестиционного климата для иностранных инвесторов;
3. содействия диверсификации производства;
4. поддержки малого бизнеса и венчурных фирм;
5. оказания содействия фирмам в разработке и освоении новых технологий, помогающих заменять товары фирм-монополистов.

Важно иметь в виду, что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители, которые стремятся защитить себя от законов конкуренции.

Одним из важнейших направлений деятельности Европейского Сообщества, является создание системы мер, обеспечивающих свободу конкуренции на территории общего рынка.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВА КОНКУРЕНЦИИ.

Конкурентный рынок позволяет максимально эффективно распределять ограниченные ресурсы, в рамках конкурентного рынка достигается наиболее точный баланс спроса и предложения. В реальности такая ситуация недостижима: на рынок влияет очень много факторов, в том числе и не относящихся к его функционированию напрямую, поэтому рынок всегда работает не оптимально, более того, он неустойчив. Всегда существует опасность превращения закрытого рынка в монополистический, а такой рынок всегда работает крайне неэффективно.

Нежелательность такой ситуации состоит в том, что на подобном рынке предприятие, обладающее рыночной силой, устанавливает цены на товар или услугу по своему усмотрению, соответственно, делая его недоступным для большей части потенциальных потребителей, предпочитая вместо увеличения масштабов производства увеличивать норму прибыли, изза чего сокращается общий объем рынка.

Монополия не имеет стимула к тому, чтобы учитывать интересы пользователей и развивать производство, внедряя новые технологии, разрабатывая усовершенствованные товары и пр. Сам по себе рынок не может справиться с такой ситуацией, поэтому для поддержания на рынке конкурентной среды необходимо вмешательство государства. Государственно-правовое и наднациональное регулирование рыночной экономики состоит в создании наиболее благоприятных условий для высвобождения рыночных сил и их использования в интересах удовлетворения потребностей общества, повышения эффективности экономики и благосостояния населения. Одной из основных целей является поддержание эффективного функционирования рынка, в том числе через пресечение попыток фирм использовать запрещенные методы конкурентной борьбы на рынке. Благодаря этому решаются задачи повышения качества предлагаемых товаров и услуг, создания новых рабочих мест, ускорения инновационного процесса, стимулирования технического прогресса.

В условиях интеграции правовое обеспечение добросовестной конкуренции становится важнейшим средством построения и поддержания нормально функционирующего единого рынка. Его возникновение и дальнейшее устойчивое развитие предполагает, что все производители товаров и поставщики услуг из государств-членов без какойлибо дискриминации пользуются равными возможностями доступакнему. Они, как и потребители, должны быть

защищены от негативных последствий монополизации отдельных сфер деятельности, раздела рынков, картельной практики, волюнтаристского вмешательства в экономику национальных властей.

Весьма важной составляющей права конкуренции становится защита прав потребителей.

3. СИСТЕМА ПРАВОВЫХ НОРМ ЕВРОСОЮЗА ПО ЗАЩИТЕ КОНКУРЕНЦИИ.

Нормы права конкуренции ЕС не существуют отдельно, а имеют свой иерархический порядок. Эта иерархия чрезвычайно важна, потому что при судебных разбирательствах конкретные нормы толкуются не сами по себе, а в общей системе норм и общие нормы задают те принципы, которым следуют судебные органы при толковании конкретных положений.

Центральное место в системе норм права конкуренции занимают ст. 3 и 4 Договора о ЕС. Статья 3 устанавливает список основных целей сообществ, которые должны быть достигнуты, а в ст. 4 содержится перечень основных конкретных задач ЕС.

Важное место в системе норм права конкуренции занимает положение МД о том, что государства-члены должны воздерживаться от принятия любых мер, способных поставить под угрозу достижение целей Договора. В сфере права конкуренции эта норма накладывает на государства-члены обязанность сотрудничать с Европейскими институтами в соблюдении установленных норм конкуренции. Государства также должны учитывать эту норму при создании национальных систем контроля за соблюдением правил конкуренции на рынке, эти системы должны соответствовать европейским требованиям. Наконец, эта норма применима к деятельности государств по оказанию государственной помощи национальным предприятиям – законодательство и конкретные действия государств в этой сфере должны также соответствовать нормам права ЕС.

Основные нормы, касающиеся права конкуренции, сконцентрированы в разделе VII «Общие правила конкуренции, налогообложения и сближение законодательств», где правилам, регулирующим конкуренцию, посвящена отдельная глава. Структурно глава состоит из двух подразделов:

- 1) первый регулирует поведение предприятий на рынке;
- 2) второй – поведение государств.

Раздел, состоящий из восьми статей, устанавливает базовые положения и общие принципы, касающиеся конкуренции в ЕС. Часть нормативных правил устанавливается в регламентах, часть была выработана административной и судебной практикой.

Такой подход был выбран специально, так как он способен обеспечить большую гибкость всей системы права конкуренции: нормы учредительных договоров задают основные правила и направление деятельности, в то время как конкретные решения принимаются административным или судебным органом. Благодаря этому, во-первых, значительно снижается риск, что предприятия или государства смогут найти формальную лазейку, которая позволит им уйти от ответственности за совершенные нарушения, а во-вторых, контролирующие органы могут более гибко и четко реагировать на постоянно меняющуюся рыночную ситуацию.

3. Контроль за концентрацией предприятий?

В 1989 г. был принят специальный регламент, посвященный регулированию процесса слияний. Этот регламент был заменен новым в 2004 г., который был принят в рамках реформы законодательства ЕС о конкуренции.

Для того чтобы законодательство ЕС применялось к слиянию, необходимо наличие европейского элемента. В соответствии с Регламентом это происходит в случае, если общий мировой оборот предприятий, участвующих в сделке, превышает 5 млрд евро и оборот внутри ЕС по крайней мере каждого из двух любых предприятий, участвующих в сделке, превышает 250 млн евро. Исключение составляет, если более 2/3 этого оборота реализуется только в одном государстве – члене ЕС. Дополнительно в сферу действия попадают предприятия, суммарный мировой оборот которых составляет 2,5 млрд евро, и как минимум в каждой из трех любых стран ЕС оборот всех предприятий превышает 100 млн евро, и в каждом из этих

трех государств общий оборот по крайней мере двух предприятий превышает 25 млн (для каждого предприятия), и, наконец, если при этом совокупный оборот двух любых участвующих предприятий на территории ЕС превышает 100 млн евро. Комиссия может принять дело к своему рассмотрению, если об этом попросят компетентные органы как минимум трех стран ЕС.

Основные принципы, касающиеся слияний, изложены в ст. 2 Регламента. В ней даются основные принципы проведения расследований Комиссией. Процедура расследования проходит в несколько этапов.

Первый этап состоит в подаче нотификации. Для подачи уведомления в комиссию необязательно заключать юридически значимое соглашение, предприятиям достаточно иметь серьезное намерение провести процесс слияния.

На втором этапе Комиссия выносит решение о том, попадает ли соглашение о слиянии в сферу компетенции ЕС, и далее выносит решение о том, является ли такое соглашение совместимым с общим рынком или нет.

Формально слияние не может проводиться до подачи уведомления либо в течение трех недель после подачи. В случае, если слияние уже проведено, но Комиссией установлено, что оно противоречит правилам конкуренции, она может вынести решение о принудительном разделении компании обратно на две.

Комиссия может при установлении возможного возникновения либо усиления доминирующего положения либо иного серьезного нарушения конкуренции применять к нарушителям санкции. Основной санкцией является штраф. Разовый штраф за нарушения составляет до 10 % общего годового оборота компании (либо группы компаний) за предыдущий финансовый год.

4. КОНТРОЛЬ ЗА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩЬЮ?

Деятельность государства может являться одной из самых существенных угроз существованию свободной конкуренции. В учредительном договоре государственной помощи посвящен подраздел 2 главы 1 раздела 6 Договора, озаглавленный «Государственная помощь». Подраздел состоит из трех статей. Основной является ст. 87, в которой изложены основные правила, касающиеся возможности оказания государственной помощи предприятиям. Статья 88 посвящена регулированию контрольной деятельности Комиссии и Совета, а ст. 89 закрепляет законодательные полномочия в области государственной помощи.

Суть противоречия государственной помощи правилам конкуренции состоит в том, что государство, оказывая помощь одному предприятию, фактически ставит его в более выгодное положение по сравнению с остальными предприятиями, действующими на этом рынке.

В Договоре закреплён общий принцип запрета государственной помощи, которая способна привести к нарушению конкуренции на рынке. В основном речь идет о финансовой помощи, в частности субсидиях, беспроцентных займах и кредитах, выдаваемых под более низкий, чем существующий на рынке, процент, однако возможны и другие виды помощи. Такая помощь рассматривается как не совместимая с общим рынком в той мере, в какой она влияет на торговлю между государствами-членами.

В то же время в некоторых случаях государственная помощь просто необходима. Поэтому ст. 87 предусматривает исключения из общего правила. Исключения носят целевой характер, т. е. прямо указываются те задачи, на которые государственная помощь может направляться.

Всего существует два вида государственной помощи:

1) безусловно разрешенная (помощь, направляемая на эти цели, всегда считается совместимой с правилами конкуренции). К безусловно разрешенной помощи относятся такие виды помощи, которые не оказывают прямого влияния на рынок, или помощь для возмещения ущерба от стихийных бедствий;

2) условно разрешенная (в этом случае необходимо просчитать, не будет ли нанесен ущерб функционированию общего рынка). Условно разрешенная помощь включает в себя в

общем виде такую помощь, которая направлена на выравнивание отдельных отстающих территорий либо отраслей экономики, а также помощь в развитии культуры. Для этих видов помощи существует условие, что они не должны негативно влиять на конкуренцию на рынке либо должен поддерживаться разумный баланс между интересами рынка и общества. Условно разрешенная помощь может оказываться только после разрешения Комиссии.

5. Правовое регулирование естественных монополий и предоставления социально важных услуг

Некоторые отрасли экономики традиционно контролируются государством либо напрямую, либо через создание подконтрольных государству предприятий.

По общему правилу государствам запрещается предоставлять публичным предприятиям определенные привилегии. Кроме того, государственные предприятия должны подчиняться всем нормам Договора, в том числе и нормам о праве конкуренции. Норма ст. 86 имеет чрезвычайно общий характер, устанавливая только само правило в общем виде, поэтому конкретный характер нормы и ее применимость устанавливаются контрольным органом и Судом в соответствии с общими целями и принципами Договора. Исполнение этого правила оставляется на усмотрение контролирующего органа – Комиссии.

Во исполнение этой нормы была издана Директива, которая устанавливает требования прозрачности отношений между государством и публичными предприятиями, в том числе требования о предоставлении обязательной финансовой отчетности по отношениям с такими предприятиями.

Исключение из общего режима соблюдения правил конкуренции предоставляется для предприятий, которым поручено управление «службами общего экономического значения». ВЕС была выработана позиция относительно публичных услуг, их места в экономике и особенности отношения к ним как стороны государственных органов, так и со стороны институтов и органов ЕС.

Предприятия обязаны следовать правилам конкуренции при осуществлении публичных функций только в той мере, в которой это «не подрывает, фактически или юридически, выполнение ими специальных задач», т. е. при осуществлении этих функций предприятие руководствуется в первую очередь их целями и задачами и уже только потом – правилами конкуренции.

В сферу публичных услуг попадают некоторые секторы, основой которых является наличие сложной и дорогостоящей инфраструктуры. Это, в частности, телекоммуникации, транспорт, энергетика, почтовые услуги. На данный момент в этих сферах также планируются либо проводятся реформы, целью которых является создание на рынках конкурентной среды. В условиях глобализации ЕС стремится к предотвращению и пресечению экономической деятельности за пределами своей территории, нарушающей конкуренцию на его внутреннем рынке. В этих целях используются как инструменты защиты рынка, так и международное сотрудничество в области исполнения антitrustовского законодательства.

Много сделано ЕС для интернационализации проблематики добросовестной конкуренции в рамках ВТО.

Тема 10. Корпоративное право Европейского союза

1. ИСТОЧНИКИ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА ЕВРОСОЮЗА

Учредительные договоры Европейского союза. Основным источником корпоративного права ЕС являются учредительные договоры ЕС. В соответствии с положениями данных документов всем гражданам ЕС гарантированы четыре основные свободы, необходимые для создания единого внутреннего рынка: свобода передвижения товаров, лиц, услуг и капиталов. В рамках свободы передвижения лиц рассматривают свободу

передвижения рабочей силы (трудящихся) и свободу учреждения и экономической деятельности.

Корпоративное право ЕС – совокупность правовых норм, содержащихся в учредительных договорах ЕС, актах вторичного права ЕС, принятых институтами ЕС в целях реализации основных свобод ЕС и регулирующих отдельные аспекты финансово-правовых, административно-правовых, трудовых, гражданско-правовых и информационных отношений в организации, основанной на объединении лиц и капиталов. Корпоративное право в широком смысле – система правил поведения, разработанных в организации, представляющей собой автономное образование, объединение лиц и капиталов, выражающих волю ее коллектива и регулирующих различные стороны ее деятельности.

В результате переговоров государств-членов, предусмотренных ст. 293, была разработана Брюссельская конвенция от 29 февраля 1968 г. В соответствии со ст. 1 Конвенции подлежат признанию компании, учрежденные в соответствии с законодательством одного из государств- участников Конвенции, зарегистрированное местонахождение которых находится на территории, на которой применяется настоящая Конвенция.

В соответствии со ст. 48 Договора о ЕС компания или фирма – компания или фирма, учрежденные на основе гражданского или торгового права, в том числе торговые товарищества, а также другие юридические лица, регулируемые публичным или частным правом, за исключением обществ, которые не преследуют целей получения прибыли.

Статья 48 Договора о ЕС не исключает возможности создания компании одним единственным участником. В Брюссельской конвенции 1968 г. говорится о том, что компания, учрежденная одним единственным участником в соответствии с законодательством одного из государств-участников Конвенции, не может быть признана как противоречащая публичному порядку.

Учреждение юридического лица в ином государстве-члене возможно в формах первичного (основного) и вторичного учреждения. В случае первичного учреждения компания выражает стремление подчинить свою деятельность правопорядку иного государства-члена, нежели того, где она была создана. В рамках вторичного учреждения предусматривается возможность открытия агентств, филиалов или дочерних компаний.

2. СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ

Основные вопросы, связанные с формальной стороной регистрации компании, урегулированы Первой директивой «О гласности». В Директиве рассматриваются три основные группы вопросов, затрагивающих защиту интересов третьих лиц.

Первая группа включает перечень основных документов компании и минимальный объем информации, подлежащие предоставлению при регистрации компании и опубликованию. На момент принятия Директивы в государствах-членах практиковались три основных способа регистрации:

- а) запись в реестре;
- б) депонирование в специализированном отделе канцелярии суда;
- в) публикация в одном или нескольких вестниках.

Директивой же предусматривается следующая схема. На регистрируемое общество должно быть заведено дело в соответствующем реестре. По усмотрению государства это может быть либо центральный, либо торговый реестры, либо реестр обществ. Полную или частичную копию необходимого документа компании, опубликованного таким образом, можно получить по почте за определенную фиксированную плату.

Помимо этого, документация подлежит обязательному, частичному или полному опубликованию (либо в форме упоминания о депонировании документа в дело или его записи в реестр) во официальном национальном издании.

Обязательному опубликованию подлежат:

- 1) информация о структуре общества (учредительный договор, устав, изменения в учредительные и иные документы, судебное решение о роспуске);

2) информация о представительных органах, органах управления и контроля (назначение, снятие с должности лиц, имеющих законные полномочия совершать сделки от имени общества и представлять общество; назначение и идентификация ликвидаторов, а также их полномочия, если это не следует из закона или устава);

3) основные данные финансового и учетного характера: размер подписного капитала, баланс и счета прибылей и убытков за каждый финансовый год;

4) информация о переносе юридического адреса;

5) информация о роспуске компании;

6) судебное решение о недействительности компании.

Вторая группа

вопросов – ответственность за неопубликование соответствующей информации. Общий принцип Директивы : непротивопоставимость третьим лицам неопубликованных сделок и сведений.

Третья группа

вопросов, урегулированных Директивой, – недействительность общества. В Директиве уделяется внимание правовым средствам предотвращения неправильного составления учредительных документов: на выбор предлагается введение контроля со стороны государственной власти и нотариальное оформление.

3. РЕОРГАНИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ

Реорганизация юридических лиц – установленная законодателем процедура перехода прав и обязанностей одних юридических лиц к другим в порядке правопреемства.

Слияние компаний по праву ЕС осуществляется :

а) посредством слияния двух и более компаний, при котором сливающиеся компании передают вновь образованному обществу в порядке роспуска без ликвидации все свое имущество, в том числе права и обязанности;

б) посредством слияния в форме присоединения одной и более компаний к другой, при этом в порядке роспуска без ликвидации присоединяющиеся компании передают уже существующей компании все свои права и обязательства.

Правила, регулирующие обе формы слияния, одинаковы. Решение о слиянии принимается общим собранием акционеров каждой компании квалифицированным большинством голосов, однако государства могут предусмотреть возможность принятия решения простым большинством голосов, если в голосовании участвуют владельцы хотя бы половины уставного капитала компании. В случае наличия нескольких категорий акций решение о слиянии подлежит раздельному голосованию, по крайней мере, для каждой категории акционеров, чьи интересы затронуты в ходе данной операции.

При слиянии посредством присоединения возможны два варианта: либо слияние считается действительным с даты проведения последнего общего собрания акционеров, одобрявшего данную операцию, либо эта дата может быть указана в договоре о слиянии.

Недействительность слияния может быть объявлена только на основании соответствующего судебного решения. Директива строго ограничивает основания недействительности тремя случаями: отсутствие превентивного, юридического или административного контроля; отсутствие надлежащего оформления акта о слиянии согласно национальному законодательству и недействительность (ничтожность) или оспоримость решения общего собрания акционеров в соответствии с национальным законодательством.

При разделении компания передает все свои права и обязанности не одной, а нескольким компаниям. Разделение может происходить посредством роспуска компании и выделения одной или нескольких компаний или путем роспуска компании и создания новых компаний. Так же, как и при слиянии, в случае разделения компании не происходит ее ликвидация, а имеет место лишь распределение активов и пассивов между выделенными или новыми компаниями.

Поглощение – приобретение контрольного пакета акций с целью получения преимущественного права голоса.

Тема 11. Правовые основы экономического и валютного союза

1. Понятие Экономического и валютного союза (ЭВС)

Экономический и валютный союз представляет собой высшую форму международной экономической интеграции. Данная форма характеризуется двумя признаками:

а) координация всей экономической политики, включая политику в бюджетной сфере институтами ЕС; б) введение единой валюты и осуществление единой кредитно-денежной политики.

Следует обратить внимание, что Экономический и валютный союз, который создан в рамках ЕС, не является какой-то отдельной организацией или учреждением. В ЭВС входят все те страны, что и в ЕС, т.е. государства — члены Союза.

В настоящее время ЭВС — особая сфера деятельности Европейского сообщества, предусмотренная в ст. 4 и разделе 7 части третьей «Экономическая и валютная политика» его учредительного договора. Данная статья и раздел 7 были включены в текст Договора в 1992 г. Маастрихтским договором и являются весьма объемными (4 главы, около 30 статей).

Экономический и валютный союз (ЭВС) — это форма интеграции и, одновременно, сфера общественных отношений, в рамках которой Европейское сообщество, во-первых, координирует всю экономическую политику государств членов, во-вторых, проводит централизованную денежно-кредитную политику на основе единой валюты ЕС евро.

Единая денежно-экономическая политика, это то к чему пришел ЕС. Договор об учреждении европейского сообщества 1957 г. в ч.1 «Принципы» содержал ст., которая закрепляет (параграф 1- тесная координация экономической политики, закреплен принцип открытой рыночной экономики со свободой конкуренции; параграф 2- валютный: о введении единой валюты, упоминается ЭКЮ, указываются руководящие принципы экономической политики: а) стабильные цены; б) здоровые публичные финансы и условия денежного обращения, а также стабильный платежный баланс).

Раздел 8 содержит 5 глав: 1) Экономическая политика, 2) денежная политика; 3) Институциональные положения 4) специальные положения для государств-членов, денежной единицей которых является евро; 5) переходные положения .

Частично вынесен в Протоколы- приложения к Договору о европейском союзе, которые являются его составной частью: Протокол ЕСЦБ (европейская система центральных банков и ЕЦБ (европейский центральный банк); Протокол о процедуре в отношении бюджетных дефицитов; Протокол о критериях сближения (переход на евро); Протокол о некоторых положениях относящихся к Британии (возможность повременить с переходом на евро); Протокол в отношении Дании;... Правовой режим денежного союза.

В ЕС всегда планировалось введение единой денежной единицы и проведение единой денежной политики. Сначала это было «эю». 03.05.98г. – был принят Регламент перехода на евро. 31.12.98г. были зафиксированы курсы, 01.01.99 было введено безналичное обращение, наличное обращение евро ввели 01.01.02г. Эмиссия осуществляется через Центральный банк Европы. В ЕС есть федеративная система ЦБанков. Высший уровень Европейский ЦБ - (устанавливает ставки рефинансирования...); 2-ой уровень национальные центральные банки, они помогают, но все элементы независимы. Все банки входят (даже у государств с изъятиями), но в принятии решений они участия не принимают.

Экономический союз ЭС - означает координацию европейским сообществом проводимым государствами членами. Здесь нет такого масштаба и размаха, как у валютного. Под экономической политикой понимается политика, направленная на регулирование

экономики в целом (т.е. макроэкономическая политика): бюджетная, денежная, аграрная, антимонопольная, таможенная, торговая.....

2. Правовое регулирование единой валюты ЕС- евро.

Общая характеристика евро. Название. Первоначально в качестве наименования единой валюты Союза было решено сохранить ЭКЮ. Однако в 1995 г. по требованию Германии было решено избрать другое, был выбран термин «евро», который используется в НПА и печатается на самих банкнотах и монетах (латинским и греческим шрифтом).

Юридическая природа евро. В отличие от ЭКЮ, которая была международной коллективной валютой, евро по всем своим свойствам выступает как аналог государственной денежной единицы. Следует помнить, что евро является именно единой, а не параллельной валютой. Марки, франки, эскудо, гульдены, песеты, лиры и прочие дензнаки государств-членов с введением евро утратили статус платежного средства и были изъяты из обращения.

«Зона евро»: понятие и состав. Термин «зона евро» обозначает совокупную территорию государств — членов ЕС, которые перешли на третий этап Экономического и валютного союза и ввели евро в качестве единой валюты. Первоначально таких стран было 11. Греция сначала не была допущена на третий этап ЭВС, т.к. не соответствовала «критериям сближения». В 2000 г. Греция выполнила требуемые условия и с 2001 г. стала 12-м государством-членом, входящим в «зону евро»... Далее евро вводилось в других государствах ЕС.

Государства-члены, не вошедшие в «зону евро», имеют в ЭВС статус «государства-члены с изъятиями». Это Великобритания, Дания и Швеция и другие.

1. Великобритания. Хотела ввести параллельную валюту «Европа», т.е. Британия поддерживала создание единой валюты, но при сохранении национальных. ЕС был приложен специальный протокол, согласно которому она не обязана вводить евро (de jure это не оговорка: государства-члены согласились предоставить Великобритании особый статус). Причины: психологическая (память о Британской империи и фунте как мировой валюте); экономическая (поддерживать высокий уровень % ставок и тем самым стимулировать приток капиталов).

2. Дания. Правовое положение Дании в целом аналогично Великобритании. На основании специального протокола она имеет право не вводить евро и не сделала это. Разница в том, что Дания привязала свою крону к евро в рамках так называемого МОК-2. Причина неучастия Дании банальна — опасения граждан, что их небольшая страна может «раствориться» в ЕС.

3. Швеция вступила в Союз в 1995 г., т.е. когда процесс создания ЭВС уже находился на втором этапе. Формально у нее нет никакого «особого статуса». Дело в том, что эта страна никогда не входила в Европейскую валютную систему, а это обязательный критерий для вхождения в «зону евро». Кроме того, Риксбанк Швеции не обладает независимостью в том объеме, 49. который требует Договор о ЕС. Осенью 2003 г. в Швеции был проведен референдум о вступлении в «зону евро». Население эту идею не поддержало.

4. Новые государства-члены. Эти государства-члены еще не готовы к вступлению в «зону евро» и не соответствуют критериям сближения:

- критерий стабильности цен (требует сокращение инфляции до уровня (1,5 %), близкого к показателю 3 самых не инфляционных стран);

- критерий состояния публичных финансов- означает отсутствие публичного дефицита бюджета. Протокол в отношении чрезмерных дефицитов бюджетов -3%ВВП или государственный долг-60 % ВВП;

- критерий участия валютных (обменных) курсов, требует привязки национальной валюты к евро и поддерживать этот курс в течении не менее 2-х лет.

- критерий сближения процентных ставок, требует сблизить уровень долгосрочных % ставок и приблизить его к уровню не инфляционных стран. Обязательно исполнение всех критериев

Кроме государств-членов «зона евро» охватывает еще три страны на основании специальных соглашений с Италией и Францией: Монако, Сан-Марино (им разрешено по-

прежнему чеканить золотые «скуди» — естественно, для коллекций нумизматов) и Ватикан. De facto схожая ситуация наличествует и в Андорре. Евро также ввела Республика Черногория, но это было сделано неформально и с точки зрения ее же Конституции незаконно.

Порядок эмиссии банкнот и монет евро. Ст. 106 Договора о ЕС исключительным правом санкционировать эмиссию денежных знаков евро наделен Европейский центральный банк (ЕЦБ). Банкноты, или банковские билеты, — основная часть наличной денежной массы евро. Естественно, у этих денежных знаков наиболее крупный номинал (5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 евро). Согласно параграфу 1 ст. 106 Договора о ЕС эмиссию банкнот осуществляют все элементы Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ), т.е. сам ЕЦБ и центральные банки государств-членов, за исключением тех, которые остаются пока за рамками «зоны евро». Таким образом, банкноты «евро» выпускают ныне 15+1 центральный банк. На них же возложена обязанность изъятия из обращения и/или обмена поврежденных банкнот.

В зависимости от численности населения конкретной страны и объема ВВП определяется допустимое число банкнот для эмиссии. Наибольший объем работы выполняет Бундесбанк: около 27%, далее Банк Франции — чуть больше 19%, меньше всего ЦБ Люксембурга — примерно 1,7 %. ЕЦБ- 8%. Монеты. Существуют 8 видов монет: 2 евро, 1 евро, 50 центов, 20, 10, 5, 2 и, наконец, 1 цент. В том, что касается эмиссии, ситуация с монетами отличается более высокой степенью децентрализации. Согласно параграфу 2 ст. 106 Договора о ЕС 49. ЕЦБ санкционирует эмиссию монет, а чеканят в соответствии с установленными квотами государства-члены, причем уже не в лице их ЦБ, а через казначейства. Сан-Марино вправе, согласно монетарной конвенции с Италией, выпускать монеты на сумму около 2 млн. евро в год (для сравнения: Люксембург — 100 млн., ФРГ — 7,5 млрд.). На одной стороне монет разрешено изображать национальную символику.

3. Правовое положение Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка.

Европейская система центральных банков представляет собой систему учреждений, которая приступила к работе 1 июня 1998 г. Правовые основы ее создания были заложены ранее, в ст. 105—113 Договора о ЕС, включенных в его текст в 1992 г. Более детальные положения содержатся в Статуте (Уставе) ЕСЦБ и ЕЦБ, который приложен к Договору о ЕС в качестве отдельного протокола (1992 г.). Европейская система центральных банков построена на ярко выраженных федеративных началах. В качестве образца для подражания в данном случае выступала Федеральная резервная система США и, в еще большей степени, немецкая модель, включающая Бундесбанк и центральные банки земель.

Итак, ЕСЦБ — это совокупность центральных банков, объединенных друг с другом в некое целое. При этом внутренние отношения между элементами ЕСЦБ — это отношения не партнерства, а, скорее, власти и подчинения.

Важная характеристика статуса Европейской системы центрального банков — ее независимость. Договор о ЕС (ст. 108) закрепляет основные гарантии независимости Европейского центрального банка, а также национальных ЦБ.

Высшим, руководящим звеном этой системы является Европейский центральный банк с резиденцией в г. Франкфурт-на-Майне. Именно ЕЦБ определяет денежную политику ЕС, наделен исключительным правом санкционировать эмиссию банкнот и монет евро, выполняет другие функции, характерные для центральных банков. Издаёт нормативные акты, чаще всего в форме регламентов и ориентиров, может выносить индивидуальные решения, в том числе штрафовать коммерческие банки и предприятия. ЕЦБ является юридическим лицом и в этом качестве обладает гражданской правосубъектностью, собственным уставным капиталом и резервами.

ЕЦБ реализует свои полномочия посредством регламентов и решений в форме ориентиров и указаний для национальных центральных банков. Он может также принимать рекомендации и заключения, не имеющие обязательной силы.

Высшим должностным лицом ЕЦБ является Президент, которому помогает в работе Вице-президент. Указанные должностные лица плюс четыре других члена составляют

Дирекцию — орган текущего управления Европейского центрального банка. Члены Дирекции назначаются сроком на 8 лет по общему согласию правительств государств-членов, входящих в «зону евро».

Главным внутренним органом ЕЦБ выступает Совет управляющих, в состав которого по должности входят члены руководители («управляющие») центральными банками стран «зоны евро».

В целях координации денежной политики, проводимой в рамках «зоны евро», с центральными банками стран, не перешедших на единую валюту, в структуре ЕЦБ образован еще один коллегиальный орган — Общий совет. В него входят Президент, Вице-президент ЕЦБ и руководители всех без исключения центральных банков государств-членов.

Второе, нижнее звено ЕСЦБ — центральные банки государств — членов ЕС. В отличие от прежних времен они являются скорее национальными отделениями ЕЦБ. Они проводят денежную политику в соответствии с установками ЕЦБ. В Европейскую систему центральных банков входят ЦБ всех государств-членов, независимо от того, входят эти государства в «зону евро» или нет. Соответственно, и в аппарате ЕЦБ могут нести службу граждане всех государств-членов. Однако поскольку единая валюта и кредитно-денежная политика не охватывают 13 стран Союза, то потребовалось как-то выделить внутри ЕСЦБ банки «зоны евро». Так появился термин «Евросистема». Это понятие отсутствует в учредительном договоре и вторичном законодательстве Союза, его изобрел сам ЕЦБ для обозначения полноправных участников Европейской системы центральных банков. Ныне Евросистему составляют ЕЦБ + 15 национальных ЦБ (16 элементов). Именно Евросистема производит эмиссию банкнот евро.

Тема 12. Правовые основы финансовой системы Европейского союза

1. ПРАВОВАЯ ПРИРОДА БЮДЖЕТА И ИСТОЧНИКИ БЮДЖЕТНОГО ПРАВА

Бюджет ЕС представляет собой правовой акт, посредством которого планируются и утверждаются все необходимые доходы и расходы ЕС в каждом бюджетном году. В Договоре о ЕС правовая природа бюджета и его соотношение с другими нормами вторичного права не определены; бюджет не упомянут и в перечне актов ЕС. Однако в Договоре предусмотрен и детально урегулирован специальный порядок утверждения бюджета, отличный от процедуры принятия иных актов.

Акт о бюджете является основанием возникновения специфических правоотношений между ЕС и государствами-членами. ЕС обладает правом требования в отношении определенных в бюджете средств, а на государства возлагается соответствующее финансовое обязательство, вытекающее из Договора и специальных нормативных актов в бюджетной сфере. Именно в Акте о бюджете устанавливаются состав, величина и временные рамки исполнения соответствующих обязательств, а также ставки и иные нормативы. Посредством бюджетных решений действие норм бюджетного права ЕС выходит за пределы органов ЕС и распространяется на государства-члены в качестве обоснования обращенного к ним финансового требования. Бюджетный акт не затрагивает прочие, негосударственные, субъекты; иное возможно при осуществлении мероприятий по исполнению бюджета (например, при предоставлении субвенции), которые могут приводить к возникновению правовых последствий непосредственно для физических и юридических лиц.

Утверждение бюджета ведет к возникновению у соответствующих институтов ЕС полномочий по распоряжению средствами в определенном плане объеме, но не обязанности по фактическому совершению запланированных расходов. Сам по себе план бюджета не является достаточным правовым основанием расходования средств. Правовой базой полномочий Комиссии по совершению бюджетных расходов служат прежде всего нормы первичного права, регулирующие предметные аспекты деятельности ЕС.

Обязанность по совершению расходов является производной от общей компетенции институтов ЕС по выполнению возложенных на них функций.

Правовую основу бюджетной системы ЕС образуют нормы учредительных договоров Сообществ. Помимо этих договоров, важные финансово-правовые нормы содержит Брюссельский договор 1965 г., предусматривающий слияние бюджетов Сообществ, а также два так называемых бюджетных договора 1970 и 1975 гг. об изменении некоторых бюджетных предписаний учредительного Договора ЕЭС и Брюссельского договора.

2. СТРУКТУРА И ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ БЮДЖЕТА ЕВРОСОЮЗА

ЕС обеспечивает себя финансовыми средствами, которые требуются для достижения его целей и проведения его политики. Структура собственных средств:

- 1) отчисления, премии, дополнительные и компенсационные платежи, а также иные платежи, взимаемые с товарооборота с третьими странами в рамках общей сельскохозяйственной политики;
- 2) таможенные пошлины Единого таможенного тарифа, другие аналогичные таможенные платежи, взимаемые с товарооборота с третьими странами, а также таможенные пошлины на товары номенклатуры ЕОУС;
- 3) отчисления от поступлений национальных налогов на добавленную стоимость;
- 4) процентные отчисления от величины валового общественного продукта;
- 5) прочие собственные средства (налог на жалование персонала, процентный доход от капитала, полученные взносы на осуществление программ, штрафы и др.).

В ст. 272 Договора проводится различие между обязательными и необязательными расходами. Это разделение объясняется в первую очередь политическими причинами и связано с распределением бюджетных полномочий между институтами ЕС. Обязательные расходы утверждаются Советом, необязательные – Парламентом. Последний имеет возможность во определенных пределах увеличить по сравнению с предшествующим годом размер необязательных расходов путем соответствующего изменения представленного Советом плана бюджета.

Бюджетный процесс представляет собой последовательность отдельных этапов разработки, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета. В нем участвуют Совет и Парламент, образующие в совокупности бюджетный орган ЕС, Комиссия, а также Счетная палата, осуществляющая бюджетный контроль.

Процесс разработки и принятия бюджета начинается 1 сентября и завершается 31 декабря года, предшествующего бюджетному. Для каждого этапа правом ЕС определены сроки, обязательные для бюджетного органа.

Этапы бюджетного процесса:

- 1) разработка предварительного проекта. Бюджетный процесс начинается с представления органами и службами смет их расходов и поступлений. Комиссия составляет на их основе предварительный проект бюджета;
- 2) утверждение проекта бюджета. Предварительный проект бюджета с сопроводительными материалами должен быть представлен Совету. Одновременно проект представляется Парламенту. По окончании консультаций Совет квалифицированным большинством голосов принимает решение об утверждении проекта предварительного бюджета. Принятый Советом проект бюджета направляется Парламенту для рассмотрения в первом чтении. Бюджет может быть окончательно утвержден уже в первом чтении, если Парламент одобрит его в течение 45 дней

3. ПЕРСПЕКТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМЫ БЮДЖЕТА ЕВРОСОЮЗА

Перспективные финансовые прогнозы имеют характер рамочного плана и определяют структуру и лимиты расходов ЕС на несколько лет вперед. Финансовый прогноз не является многолетним бюджетным проектом, но служит основой для составления годового бюджета. Комиссия ежегодно корректирует финансовый прогноз с учетом изменения уровня цен и показателей валового общественного продукта. Финансовые прогнозы разрабатываются

Комиссией и принимаются Парламентом, Советом и Комиссией в форме межинституционального соглашения.

Прогноз составляется с учетом необходимости содействия развитию экономики в странах ЕС, а также интеграции новых членов ЕС. Перспективы развития бюджетного права ЕС изложены в докладах Комиссии. В них также анализируется существующая финансовая система и рассматриваются возможные пути ее совершенствования. Комиссия исходит из необходимости обеспечения финансовой автономии ЕС, прозрачности бюджета, эффективности использования бюджетных средств.

Основные направления реформы бюджета ЕС:

а) упрощение системы собственных средств – может быть достигнуто посредством отказа от традиционных источников (таможенных пошлин и аграрных отчислений), совершенствования поступлений НДС и повышения роли отчислений от величины валового общественного продукта. Доходы от налоговых пошлин, отчислений за сахар и изоглюкозу, аграрных отчислений относительно невелики, и их значение как источника финансирования бюджета ЕС неизменно снижается. Поэтому ЕС мог бы постепенно отказаться от поступлений из традиционных источников и передать их государствам-членам. Система НДС может быть изменена путем установления долго срочной твердой квоты отчислений в бюджет ЕС. Более радикальное предложение состоит во введении системы собственных средств, основанной исключительно на отчислениях от величины валового общественного продукта. Возражения против этого вызваны тем, что такое решение хотя и отвечает критериям справедливости распределения финансового бремени и прозрачности бюджета, но приведет к существенному сокращению финансовой автономии ЕС;

б) расширение налоговой базы и введение новых источников дохода бюджета. Такими источниками могут стать собственные налоги ЕС, которые бы устанавливались и регулировались Советом и Парламентом и поступали бы в европейский бюджет непосредственно от налоговых субъектов, а не из бюджетов государств-членов;

в) решение проблемы баланса интересов государств-членов ЕС в бюджетной сфере, устранение несоответствия между вкладами и обратными поступлениями государств-членов ЕС.

4. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ ЕВРОСОЮЗА

Налоги являются частью системы собственных ресурсов, без определения которой сложно представить себе место налогов в бюджете ЕС. Основные виды налогов ЕС можно представить в виде следующей классификации:

- а) сельскохозяйственные налоги;
- б) таможенные пошлины;
- в) НДС (процентные отчисления);
- г) подоходный налог с физических лиц, работающих в аппарате ЕС.

Сельскохозяйственные налоги устанавливаются преимущественно на импортируемую и экспортируемую сельскохозяйственную продукцию. Они рассматриваются как средство проведения единой сельскохозяйственной политики и собственный источник бюджета Сообществ.

Особенность налогов на импортируемую и экспортируемую сельскохозяйственную продукцию заключается в том, что сфера их применения и ставки определяются в рамках механизма единой аграрной политики, а порядок их исчисления и уплаты регулируется Таможенным кодексом ЕС. По сути своей эти налоги – таможенные пошлины на продовольственные товары. Сельскохозяйственные налоги могут использоваться также и для введения ограничений на производство определенных видов продукции.

Таможенные пошлины являются вторым видом обязательных платежей, составляющих систему «собственных ресурсов» ЕС. Они выполняют преимущественно протекционистскую функцию и устанавливаются, как правило, в форме антидемпинговых и компенсационных пошлин. Таможенные пошлины устанавливаются на внешних границах ЕС в отношении

импортируемых и экспортируемых товаров и определяются с учетом следующих характеристик:

- 1) тарификации товаров;
- 2) происхождения товаров;
- 3) количества товаров;
- 4) таможенной стоимости товаров;
- 5) тарифной ставки.

Налог на добавленную стоимость (НДС) является наиболее перспективным с точки зрения финансирования деятельности ЕС. Наличие НДС в налоговой системе государства является обязательным условием его присоединения к ЕС, так как финансовые поступления от налога на добавленную стоимость составляют один из основных источников формирования бюджета ЕС. НДС учреждается в государствах-членах, которые и определяют размер его налоговой ставки в пределах, предписанных законодательством ЕС.

Доходы, поступающие от НДС в бюджет Европейского союза, представляют собой установленную решением Совета единую процентную надбавку к ставке НДС в государствах-членах.

Объект обложения определяется законодательством ЕС.

Подходный налог с физических лиц.

Налог взимается по прогрессивной шкале в размере от 5 до 45 % и поступает в доход ЕС.

5. ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВ В ЕВРОСОЮЗЕ

Правовое регулирование налогов во многом определяется сложившимися подходами к проведению интеграционной политики и выбором наиболее эффективных правовых средств достижения целей, установленных в учредительных договорах. Правовой механизм регулирования налогов в ЕС – совокупность правовых средств, выбор которых определяется целями налоговой политики и соотношением налоговых полномочий институтов ЕС и государств-членов. В основе налоговой политики лежит принцип гармонизации. В основе соотношения полномочий институтов ЕС и государств-членов лежит принцип субсидиарности.

Принцип гармонизации реализуется посредством применения двух основных методов: позитивной и негативной интеграции.

Позитивная интеграция означает принятие институтами ЕС нормативно-правовых актов, направленных на гармонизацию национального налогового законодательства.

Негативная интеграция означает установление запретов на определенные виды действий, противоречащих политике ЕС, и осуществляется посредством запретительных норм в договорах и актах институтов ЕС и запретительных решений Европейского Суда.

Оба подхода (позитивная и негативная интеграция) используются следующим образом: если совместные действия Сообщества (позитивная интеграция) не приводят к желаемым результатам, то вопросы, которые не удалось решить на уровне ЕС, решаются государствами-членами в рамках их компетенции с учетом ограничений, установленных запретами ЕС (негативная интеграция) на действия, противоречащие налоговой политике Сообщества.

Субъекты налоговых отношений. В правоотношениях, возникающих в связи с перемещением подакцизных товаров и поступлением их в сферу потребления, участвуют традиционные налоговые субъекты и лица, вводимые в эти отношения рассматриваемой Директивой. Традиционным участником налоговых отношений является прежде всего страна, обладающая правом требовать уплаты налога, т. е. налоговый кредитор в лице государства. Другой традиционной стороной налоговых правоотношений является налоговый должник, т. е. лицо, обязанное уплатить налог, а применительно к акцизам – это лицо, которое ввело товар в торговый оборот, так как по общему правилу обязательство по уплате акциза возникает при передаче товаров в сферу потребления. Налоговым должником обычно выступает или производитель товара, или его импортер. Директива предусматривает налоговые льготы в

форме освобождения от акцизов товаров, предназначенных для дипломатических и консульских учреждений, международных организаций и вооруженных сил НАТО

Тема 13. Основы гармонизации и унификации права стран-членов Европейского союза

1. Законодательные процедуры:

1. Процедура консультаций.

Особенности этой процедуры являются:

- быстрота -исключительно консультативный характер полномочий Евр. парламента.Первой стадией процедуры консультации является правотворческая инициатива Комиссии, которая представляет проект решения в Совет. За этим следует запрос Советом мнения Евр. парламента относительно проекта решения. Далее Евр. парламента высказывает свое мнение по проекту в виде заключения, оформляемого резолюцией. После чего Совет принимает решение единогласно (или квалифицированным большинством голосов) или отклоняет его. Юридически Совет не обязан учитывать заключение Евр. парламента, но обязан дождаться его поступления, т.к. его несоблюдение влечет аннулирование утвержденного акта.Процедура консультаций и процедура «Комиссия — Совет» применяются при принятии решений в рамках Сотрудничества полиции и судов в уг. правовой сфере.

Процедура совместного принятия решений.

Отличительной чертой этой процедуры является влиятельная роль в ней Евр. парламента, выступающего вместе с Советом в качестве «созаконодателя» в процессе принятия решений.Процедура инициируется Комиссией, которая вносит проект решения в Совет и Евр. парламента. Евр. парламента рассматривает проект (так называемое «первое чтение»), и, в зависимости от результатов рассмотрения, процедура развивается следующим образом:

-если Евр. парламента одобряет проект решения или вовсе не рассматривает его, то решение квал.большинством утверждается Советом.-если Евр. парламента вносит в проект поправки (либо другим образом выражает свое несогласие с проектом решения), то Совет может согласиться с поправками Евр. парламента и утвердить решение квал.большинством или, также действуя на основе квал. большинства, выработать «общую позицию» по проекту решения.

Данная «общая позиция» направляется Евр.у парламента на рассмотрение (так называемое «второе чтение»). Рассмотрев «общую позицию», Евр. парламента может:

-ее одобрить (или не рассматривать ее) и утвердить решение,
-абсолютным большинством голосов отклонить общую позицию и проект решения в целом (абсолютное вето);
-абсолютным большинством голосов может внести поправки к «общей позиции» по проекту и направить их на рассмотрение в Совет и Комиссию.

По получении всех материалов из Комиссии, Совет либо квалифицированным большинством одобряет поправки Евр. парламента к «общей позиции» с учетом мнения Комиссии (а если мнение Комиссии было отрицательным, то Совет действует единогласно) и утверждает решение, либо не одобряет поправки к «общей позиции», и тогда Председатель Совета и Председатель Евр. парламента созывают Согласительный комитет. Согласительный комитет создается из числа членов Совета (или их представителей) и такого же числа представителей Евр. парламента при участии в заседаниях комитета представителей Комиссии. Целью Согласительного комитета является доработка проекта решения, приведение его текста в такое состояние, которое могло бы удовлетворять интересы каждой из сторон.

Если в течение установленного срока Согласительный комитет не одобрит доработанный проект решения (или даже не сможет доработать текст), то он считается отклоненным.

Если Согласительный комитет квал.большинством представителей Совета и простым большинством представителей Евр. парламента одобряет доработанный проект, то он

направляется на одновременное голосование в Совет и Евр. парламент (так называемое «третье чтение»).

Для утверждения решения необходимо абсолютное большинство голосов депутатов Евр. парламента и квал. большинство членов Совета. Если доработанный проект решения не набирает необходимого числа голосов хотя бы в одном из институтов, то считается отклоненным.

Для прохождения каждой стадии процедуры Договором о ЕС предоставляется 3 месяца, за искл. созыва Согласительного комитета и периода его работы (на эти действия дается по 6 недель).

Процедура совместного принятия решения является результатом компромисса между демократизацией законодательного процесса в Евр. Союзе (т.е. усиления позиций Евр. парламента) и сохранением традиционной роли Совета как основного законодательного органа.

Тема 14. Право интеллектуальной собственности Европейского союза

1. ФОРМИРОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ ОХРАНЫ АВТОРСКИХ И СМЕЖНЫХ ПРАВ

Термин «авторское право и смежные права», равно как и понятие «интеллектуальная собственность», в Договоре о ЕС не использовался. Объясняется это тем, что в странах романогерманской правовой традиции понятием «интеллектуальная собственность» охватываются лишь объекты литературной и художественной собственности. К изобретениям, полезным моделям, промышленным образцам, селекционным достижениям, товарным знакам применяется понятие «промышленная собственность».

Охрана авторских и смежных прав в полном объеме относится к прерогативе национального законодателя. ЕС берет на себя устранение расхождений в национальном законодательстве об авторском праве и смежных правах, которые становятся препятствием на пути свободного движения товаров и услуг, а так же ведут к искажению конкуренции на внутреннем рынке Сообщества. Интересы защиты индустриальной и коммерческой собственности рассматриваются в ней как одно из исключений из общего правила о недопустимости мер, эквивалентных количественным и качественным ограничениям экспорта и импорта.

Охрана интеллектуальной собственности подчинена задаче обеспечения бесперебойного функционирования внутреннего рынка ЕС. Статус исключения или временной монополии на использование произведений и других объектов права, допускаемой ради поощрения творчества и инвестиций в сферу науки и культуры, определяет философию подхода к действию авторского права и смежных прав. 27 июля 1995 г. Европейская комиссия выпустила Зеленую книгу по авторскому праву и смежным правам в информационном обществе.

Было поставлено четыре задачи :

- 1) устранять юридические препятствия и расхождения в национальном законодательстве по авторскому праву, которые мешают функционированию единого рынка;
- 2) повышать уровень конкурентоспособности ЕС благодаря высокому уровню авторско-правовой охраны продуктов и услуг;
- 3) не допускать, чтобы интеллектуальная собственность, возникшая внутри сообщества в результате творческих усилий и существенных инвестиций, была присвоена третьими лицами, находящимися за пределами ЕС;
- 4) нивелировать сдерживающее воздействие авторского права на конкуренцию в таких областях, как охрана промышленных образцов и компьютерных программ.

Авторские права на литературные и художественные произведения охраняются в течение всей жизни автора и 70 лет после смерти автора. Совместные произведения охраняются 70 лет после смерти пережившего соавтора.

2. НОРМОТВОРЧЕСТВО ЕВРОСОЮЗА В СФЕРЕ НОВЫХ КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Директива о правовой охране компьютерных программ . Компьютерные программы с точки зрения защиты авторским правом приравниваются к литературным произведениям. В понятие компьютерной программы включаются подготовительные материалы для ее создания. Компьютерные программы подлежат защите независимо от способа их выражения. Однако идеи и принципы, лежащие в основе программы и используемых в ней интерфейсов, Директивой не охраняются. Компьютерная программа пользуется охраной, если она является оригинальной в том смысле, что представляет результат собственного творчества ее автора. Применение иных критериев при определении допустимости охраны программы не допускается.

Автор компьютерной программы – физическое лицо или группа лиц, а в странах, где законодательство это допускает, юридическое лицо, которое рассматривается этим государством в качестве правообладателя. Исключительные права включают право осуществлять или разрешать:

а) воспроизведение на постоянной или временной основе программы компьютера целиком или в части любыми средствами и в любой форме. В том случае, когда загрузка компьютера, вывод данных на экран монитора, переход, передача или хранение компьютерных программ в памяти компьютера требуют воспроизведения охраняемой программы, ее использование требует разрешения правообладателя;

б) перевод, адаптацию, аранжировку и любую иную переработку компьютерной программы, а равно воспроизведение компьютерной программы, полученной в результате совершения таких действий, без ущерба для прав лиц, осуществивших переработку;

в) все формы распространения, включая сдачу в прокат оригинала или копии программы.

Директива о координации некоторых норм авторского права и смежных прав применительно к спутниковому вещанию и ретрансляции по кабелю является одной из серии мер, призванных преодолеть законодательную раздробленность Европы перед лицом новых реалий, порождаемых развитием коммуникационных технологий. Она преследует следующие цели:

1) снять препятствия авторско-правового характера на пути трансграничного телевидения и развития общеевропейского рынка дистрибуции и производства телевизионных программ;

2) устранить различия в национальных нормах авторского права, вносящих неопределенность в правовое положение правообладателей и создающих угрозу эксплуатации принадлежащих им прав без выплаты вознаграждения, что мешает свободной циркуляции программ в рамках ЕС;

3) избежать ситуации, при которой к одному и тому же акту вещания одновременно применяются несколько национальных законов.

3. СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА В СФЕРЕ АВТОРСКОГО И СМЕЖНОГО С НИМ ПРАВА

Правовое регулирование некоторых вопросов авторского права и смежных прав с помощью законодательства ЕС возникло из попыток извлечения коммерческой выгоды из расхождений в национальном законодательстве. Вместе с тем принципы, положенные в основу судебных решений, оказали далеко идущее воздействие на логику правоприменения и не утратили своего значения и после принятия Директив Сообщества.

В деле *Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH v. Metro-SBKG erkte GmbH* № 78/7 Суд ЕС пришел к выводу, что те положения, которые содержатся в ст. 49 Договора о ЕС, распространяются на авторское право и права, смежные с ним. Такое толкование Договора

открыло дорогу к нормотворчеству ЕЭС в данной сфере, был провозглашен принцип, что осуществление авторского права не должно идти вразрез с целями, поставленными в Договоре.

В деле № 62/79 Coditel SA v. Cine V og Films SA и др. Суд ЕС пришел к выводу, что нормы Договора, направленные на обеспечение справедливой конкуренции, свободного движения товаров и услуг, в полной мере применимы к сфере авторского права.

При разрешении споров об исчерпании права Суд предложил проводить различие между охраняемыми авторским правом товарами и услугами. Исчерпание прав применимо только к товарам и не распространяется на оказание услуг. Ситуация, приведшая к появлению этой конструкции, заключалась в следующем: французская компания Les Films de la Boetie в качестве обладателя исключительных авторских прав на фильм Le Boucher уступила бельгийской компании Cine Vog исключительное право на распространение фильма на территории Бельгии. Однако первый канал немецкого телевидения показал немецко-язычную версию фильма. Первый канал принимается в Бельгии. Компания Cine Vog решила, что эфирный показ поставил под угрозу коммерческое будущее фильма в Бельгии. Она предъявила иск к Les Films de la Boetie за нарушение положений соглашения об исключительности и к группе кабельных компаний Coditel, распространившей показ каналов немецкого телевидения по кабелю на территории Бельгии.

В решении по делу Суд ЕС сослался на различие между применением принципа исчерпания права в отношении материальных объектов и невозможностью справедливого применения этого принципа к другим случаям. Суд посчитал, что обладатель исключительного права на публичное исполнение фильма на всей территории государства-участника может противопоставить его действиям кабельных телевизионных компаний, которые распространили его по своим сетям, получив фильм от вещательной организации в другом государстве-члене, не нарушая права ЕС.

4. ФОРМИРОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ ОХРАНЫ ИЗОБРЕТЕНИЙ

В первые годы существования ЕС было распространено опасение, что права на промышленную собственность, защищаемые по национальному законодательству, будут использованы для ограничения торговли внутри ЕЭС. Для противодействия такой возможности Европейская комиссия и шесть первоначальных членов общего рынка в 1965 г. подготовили проект патентного закона ЕС. Он предусматривал централизованную процедуру выдачи единых европейских патентов. В 1969 г. было предложено разделить проект на две конвенции. Первая была направлена на создание унифицированной процедуры, предназначенной для любой европейской страны независимо от ее членства в ЕС. Она открывала доступ к получению пакета национальных патентов. Вторая конвенция предназначалась для создания единого патента стран общего рынка, который бы носил унитарный и автономный характер, а также подчинялся системе права ЕС.

Первый проект привел к появлению Европейской патентной конвенции (ЕПК), подписанной в 1973 г. в Мюнхене. Второй – к подписанию в 1975 г. в Люксембурге Патентной конвенции Европейского сообщества. Предусмотренный ею патент ЕС имел унитарный характер. Он мог предоставляться, передаваться, отменяться или не поддерживаться только в отношении всего ЕС в целом.

Европейская патентная конвенция вступила в силу с 1 октября 1977 г. Патентная конвенция Европейского сообщества не была ратифицирована всеми государствами-членами. Возникшие трудности с ратификацией Конвенции привели к созыву еще двух конференций в Люксембурге в 1985 и 1989 гг. На первой из них удалось достичь соглашения по поводу Протокола о разрешении споров и создании Апелляционного патентного суда ЕС. Эти положения делали возможным рассмотрение в национальных судах споров о нарушении патентных прав и действительности патентов ЕС, отменяя их в случае необходимости. Кроме того, было предусмотрено создание Апелляционного суда сообщества, в исключительной

юрисдикции которого находилось бы толкование положений Патентной конвенции сообщества (СРС), а также вопроса действительности Патентов сообщества.

На второй конференции 1989 г. было решено, что СРС вступит в силу после ее ратификации 12 государствами – членами ЕС. Однако трудности с ратификацией не были преодолены. Практика Суда сообщества развеяла страхи, что национальная природа прав на интеллектуальную собственность приведет к дроблению единого рынка ЕС. Казалось, что стимулов к ратификации Люксембургской конвенции почти не осталось. Однако расширение ЕС актуализировало идею создания патента ЕС.

5. ФОРМИРОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ ОХРАНЫ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Целью первой директивы Совета от 21 декабря 1988 г., направленной на сближение законодательства государств-членов о товарных знаках, было преодоление тех расхождений в национальном законодательстве о товарных знаках, которые препятствуют свободному движению товаров и свободе предоставления услуг и могут отрицательно сказаться на конкуренции внутри общего рынка. Вопрос о создании товарного знака (ТЗ) Сообщества выносился за скобки такого сближения.

Речь шла о первоначальном сближении законодательства о ТЗ. За пределами унификации оставались полномочия государств по защите ТЗ, приобретенных на основании использования. Вопрос о них затрагивался только в плане соотношения между ТЗ, приобретенными в результате регистрации, и ТЗ, охраняемыми на основании использования. Процессуальные вопросы, связанные с установлением порядка регистрации, с аннулированием и признанием недействительными ТЗ, приобретенными в результате регистрации, оставались в ведении государств-членов.

Они могли определять форму регистрации ТЗ и процедуру признания его недействительным, решать вопрос о том, могут ли ранее приобретенные права служить основанием для отказа в регистрации или признания его недействительным. Государства-члены сохраняли право решать по своему усмотрению вопросы о последствиях аннулирования товарного знака или признания его регистрации недействительной. Гармонизации подверглись те аспекты законодательства о ТЗ, которые непосредственно затрагивают функционирование внутреннего рынка Сообщества. Там, где Директива содержит сближающие положения, ее нормы подменяют или делают совместимыми положения национального права.

Директивой регулируются условия регистрации ТЗ, правовые последствия регистрации и правовые последствия существования более ранних прав. Тем самым государства-члены обязаны не иметь в данной области положений, которые не упомянуты в Директиве или противоречат ей. В Директиве проводится различие между обязательными и факультативными положениями. Первые обязательны к включению в законодательство, а вторые могут быть включены.

Положения Директивы подлежат применению ко всем ТЗ на товары и услуги, которые подлежат регистрации в государствах-членах. Это означает, что они действуют также в отношении коллективных ТЗ, ТЗ, используемых для сертификации продуктов, а также ТЗ, зарегистрированных в международных организациях и действующих на территории государств-членов.