

смертної кари в Європі, відігравав ключову роль при вступі до блоку. Спочатку, перед приєднання до ЄС, країна-претендент мала приєднатися до Ради Європи як правозахисної організації. А жодна країна не могла приєднатися до Ради Європи, якщо вона не відмінила смертну кару;

– будівництво економічного і валютного союзу. Його основою служить єдина грошова одиниця ЄС – євро (у цьому процесі доки не беруть участь Великобританія, Данія і Швеція, які з різних причин зберегли в обігу свої національні валюти [3, с. 169];

– перетворення Європейського Союзу на самостійного учасника міжнародних відносин та встановлення Союзом партнерських зв'язків з іноземними державами [3, с. 169].

Отже, право Європейського Союзу має широку палітру різного рівня і змісту нормативно-правових документів, які регулюють правовідносини у самих державах, які є членами ЄС та їх міжнародні зв'язки.

Список використаних джерел:

1. Тенденции и перспективы развития Европейского Союза: матеріали кафедри інтеграційного і європейського права МПЮА [Електронний ресурс] / Ю. Дзюва – Режим доступу: <http://eulaw.edu.ru/publikatsii/stati-po-pravu-evropejskogo-soyuza/tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-evropejskogo-soyuza-dziova-yuliya>.

2. Капустин А. Я. Право Европейского Союза: понятие и классификация норм // Вестник РУДН, сер. Юридические науки, 2000. № 2. С. 120.

3. Плахтій Ю. В. Правові і організаційні основи функціонування конфедерації // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова №19. Серія 18. Економіка і право. Випуск № 19. 2012. С. 168–169.

Маліновська М.В.

студентка,

Київський університет права

Національної академії наук України

КОМПЕТЕНЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОМІСІЇ У ПРОЦЕСІ УКЛАДЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

Європейський Союз (далі – ЄС) є одним з найбільших торговельних партнерів, про що свідчить кількість укладених договорів про зону вільної торгівлі з третіми країнами, що надають ряд торговельних преференцій, зокрема, усунення митних тарифів, залучення іноземних інвестицій та поліпшення клімату для ведення бізнесу.

Стаття 207 Договору про функціонування ЄС (далі – ДФЄС) встановлює спільну торговельну політику як виключну компетенцію ЄС [1]. Зокрема, ДФЄС закріплює положення, що спільна торговельна політика повинна ґрунтуватися на єдиних принципах, зокрема щодо змін тарифних ставок,

укладання тарифних і торговельних угод, пов'язаних з торгівлею товарами та послугами, а також комерційних аспектів інтелектуальної власності, прямих іноземних інвестицій, досягнення уніфікованих заходів лібералізації, експортної політики та заходів щодо захисту торгівлі, таких як такі, які мають здійснюватися у випадку демпінгу або субсидій.

Європейський Парламент і Рада ЄС, діючи відповідно до регламентів, прийнятих в рамках звичайної законодавчої процедури, що є найбільш поширеною формою прийняття рішень у ЄС, приймають заходи, що визначають рамки здійснення спільної торговельної політики [1].

Комісія ЄС повинна давати рекомендації Раді ЄС, яка уповноважує її почати необхідні переговори. Варто зауважити, що Рада ЄС і Комісія ЄС несуть відповідальність за забезпечення відповідності укладених угод внутрішньою політикам і правилам ЄС.

Комісія ЄС проводить переговори, консультуючись з Комітетом з торговельних питань – спеціальним комітетом, призначеним Радою ЄС для надання допомоги Комісії у виконанні цього завдання [2]. У свою чергу, Комісія ЄС регулярно звітує перед Європейським Парламентом про хід переговорів.

При підготованні переговорів Комісія ЄС розпочинає з оцінки можливого впливу угоди, публічної консультації щодо мети угоди, а також аналітичне дослідження, яке визначає предмет переговорів [2].

Наступним кроком є інформування Європейського Парламенту Комісією ЄС шляхом публікування директиви для ведення переговорів в мережі Інтернет та автоматичного розсилання директиви: Раді ЄС, Європейському Парламенту та національним парламентам ЄС.

Рада ЄС приймає рішення, яке уповноважує Комісію ЄС відкривати переговори. Генеральний директорат Комісії ЄС з питань торгівлі (DG Trade) виступає головною торговельною стороною ЄС та об'єднує переговорну команду, що включає експертів з Комісії ЄС в обговорюваних темах [3].

Така команда складається з неурядових організацій на європейському рівні, які представляють свої відповідні інтереси для порядку денного торговельних переговорів, а також організації роботодавців, профспілки, представницькі асоціації, соціально-економічні групи (наприклад, асоціації споживачів) та інші організації громадянського суспільства. Така діяльність Комісії ЄС засновується на прозорому та інклюзивному формуванні торговельної політики [2].

Після кожного раунду переговорів Комісія ЄС звітує перед Радою ЄС та Європейським Парламентом. Далі Комісія ЄС публікує на офіційному веб-сайті ЄС звіт щодо кожного раунду переговорів та його початкові, а також інформує Європейський Парламент щодо переговорів.

Коли сторони наближаються до завершення обговорення тексту угоди, Комісія ЄС сповіщає Європейський Парламент та Раду ЄС. Крім того, Комісія ЄС надсилає кінцеві тексти угоди державам-членам ЄС через Раду ЄС та Європейський Парламент та публікує текст угоди в режимі он-лайн на офіційному веб-сайті ЄС у розділі «Торгівля» [2].

Юристи Комісії ЄС разом з адвокатами-лінгвістами Ради ЄС розглядають угоду, та, при необхідності, виправляють текст угоди, що забезпечує послідовне використання чіткої термінології по всьому тексту угоди і пропонує «правову визначеність», що означає: угода є достатньо детальною та зрозумілою.

Під час підписання договору Комісія ЄС розробляє пропозиції щодо рішень Ради ЄС щодо підписання, тимчасового застосування та укладення угоди. Крім того, Комісія ЄС здійснює переклад таких пропозицій на всі мови ЄС.

Генеральний директорат Комісії ЄС з питань торгівлі надсилає пропозиції до інших відділів Комісії ЄС, зокрема цей процес, відомий як «міжвідомча консультація» для їх розгляду та надання коментарів [2].

Варто зазначити, що торговельні угоди, як правило, мають комплексний характер, оскільки вони є юридичними документами, що охоплюють широкий спектр діяльності, від сільського господарства до інтелектуальної власності [4].

Враховуючи вищесказане, під час визначення мети та предмета торговельної угоди та винесення такої угоди на переговорний процес, Комісія ЄС тісно співпрацює з іншими інституціями ЄС, що уповноважують її діяти як учасника переговорів щодо укладення торговельної угоди, надавати рекомендації та пропозиції щодо підписання, тимчасового укладання угоди та узгодження з іншою стороною, тому роль Комісії ЄС є однією з ключових у процесі укладення торговельних угод, що підтверджується безпосередньою участю від переговорного процесу до опублікації торговельної угоди.

Список використаних джерел:

1. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, signed at Lisbon, 13 December 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12007L%2FTXT>.
2. The official web-site of the *European Commission*: Negotiating EU trade agreements. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf.
3. The official web-site of the *European Commission*: Expert Group on Trade Agreements. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1776>.
4. The official web-site of the European Council and Council of the European Union: EU trade agreements – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/trade-policy/trade-agreements>.