



МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Европейский союз



В предыдущей лекции мы обсуждали регулирование торговли на региональном уровне, мы рассмотрели кейсы по соглашению о свободной торговле, а также таможенных союзов. В этой лекции мы рассмотрим пример регионального, а именно Европейского Союза.

На данный момент в Европейском союзе состоит 28 участников, последним присоединилась Хорватия в 2013 году. Если сравнивать уровни экономического развития, то по данным международного валютного фонда ВВП на душу населения в Европе составляет 35,6 тыс. долларов, а в США он равен 54,6 долларов, в Китае это цифра составляет 12,8 долларов США. Также ЕС является одним из основных торговых и экономических игроков в мире, и общий ВВП региона составляет 16,8 триллионов долларов США. Так как страны Европы делегировали полномочия в сфере внешнеторговой политики Европейскому союзу, то другие страны, а также субъекты бизнеса при ведении бизнеса с европейскими партнерами должны учитывать правила Европейского Союза. Основным документом Европейского союза является Римский договор, который заложил основы. В этом договоре оговариваются 4 свободы: свобода движения товаров, свобода движения людей, свобода движения услуг и свобода движения капитала. Эти свободы неукоснительно соблюдаются и по сей день. Также имеются основные принципы Европейского союза. Если говорить о них, то первый принцип – это соблюдение основных прав, сюда входит права человека, право на жизнь, на здоровье, на образование. Второй принцип – это принцип subsidiarity. Это означает, что Европейский союз или институты Европы могут действовать, если цели, на достижение которых направлены эти действия, не могут быть достигнуты государствами-участниками. То есть здесь этот принцип subsidiarity ограничивает действия Европейского союза, когда это касается интересов или же полномочий национальных государств. Третий принцип – это принцип пропорциональности. В данном случае говорится, что меры Европейского союза не должны выходить за рамки того, что достаточно для реализации цели Европейского союза. То есть при создании этого Союза государства-участники поставили цели, и если для достижения этих целей требуются какие-нибудь действия, то ЕС имеет полномочия. Четвертый принцип – это легитимные ожидания. В данном случае закон не имеет обратной силы, если ухудшает что-то положение. Пятый принцип – принцип недискриминации. То есть Европейский союз, а также все государства-участники должны соблюдать права человека и не дискриминировать по половому признаку и другим. Здесь опять же идет ссылка на права человека. И последний принцип – это принцип законности и юридической определенности. В данном случае, если закон предусматривает какое-то нарушение, то это должно быть прописано, а именно то, что является нарушением административным или же криминальным. И также в законе ясно и четко должно быть прописано: какое наказание предусматривается за это нарушение. То есть это принципы, которыми руководствуется Европейский союз.

Давайте рассмотрим применение этих принципов на одном кейсе. Компания «Jungbunzlauer» в Европе подала в суд на Европейскую комиссию. В данном случае Европейская комиссия в случае нарушения законов имеет право наложить штраф на компанию, который доходит до 10 % от общего дохода этой компании за прошлый год. Здесь комиссия уточнила, что «Jungbunzlauer» нарушила закон о конкуренции, и наложила штраф. Компания обратилась в Европейский суд. Истец сказал, что Европейская комиссия незаконно наложила штраф из-за того, что в самом законе неясно прописан сам размер компенсации или сам размер штрафа. При рассмотрении этого дела Европейский суд решил, что действия Европейской комиссии были правомерны и соответствует принципу законности юридической определенности, так как размер штрафов, даже если это было до 10 %, указан четко и ясно. Решение было принято в пользу Европейской комиссии, и оно было основано на том, что стандартом является не то, что обычный человек понимает, а то, что обычный человек с помощью юридического консультанта должен понимать ее. В данном случае компания не могла утверждать, что она не поняла нормы закона.

А теперь давайте поговорим об эволюции европейских институтов. Самым первым договором был Парижский. Согласно этому договору в 1952 году было создано Сообщество угля и стали, дальше последовал Римский договор в 1957 году, согласно этому договору было создано Европейское экономическое сообщество. И как мы уже говорили до этого, это сообщество обеспечивало четыре свободы: свободу передвижения товаров, услуг, людей



и капитала. Далее последовал Маастрихтский договор или договор о европейском союзе. Здесь уже появились очертания самого союза, но это был больше экономический союз и только квазиполитический союз. В 2009 году был заключён Лиссабонский договор, и согласно этому договору Европейский союз стал политическим союзом. Также этот договор укрепил Европейский институт, и это явление произошло по причине того, что в 2004 году европейские государства хотели принять конституцию Европы, но референдумы в некоторых европейских странах показали, что население Европы ещё не готово к этому. И из Конституции был составлен договор, который вступил в силу в 2009 году. Именно этот договор послужил основой для сильных европейских институтов, которые мы имеем по сей день. И можно сказать, что такого рода Конституции или же Лиссабонский договор был шагом для того, чтобы уйти из консенсуса, который применялся до этого при принятии решений к парламентскому большинству. То есть ситуации, когда Европейское экономическое сообщество состояло из нескольких государств, было легче достигать решение консенсусом, но с ростом числа участников, на данный момент мы имеем 28 участников, очень трудно принимать решения консенсусом, когда все должны проголосовать за или против. Поэтому было решено реформатировать, перейти к принципу большинства, что и случилось в 2009 году.

Давайте подробнее остановимся на Лиссабонском договоре, так как он является последним и регулирует деятельность Европейского союза. Во-первых, согласно этому договору была назначена должность Президента Европейского союза. Президент представляет Европейский союз на международной арене, когда заключается договор с другими государствами, а также представляет интересы Европы. Также появился принцип двойного большинства, мы говорили до этого, что Европейский союз старался отойти от консенсуса, особенно если это касается решения некоторых вопросов, которые переданы Европейскому союзу от национальных государств, и принять принцип большинства. В этом случае принцип двойного большинства означает, что для того чтобы принять решение в парламенте или же в Европейском совете, достаточно 15 голосов участников или же более 50 %, которое составляет более 65 % населения Европейского Союза. Также согласно Лиссабонскому договору хартия основных прав стала частью законодательства Европы. Теперь права человека, жизни человека, об охране здоровья человека стали основной частью Европейского Союза.

А сейчас мы рассмотрим институты Европейского Союза. В целом органы управления Европейского Союза похожи на органы национального государства, то есть также существует разделение ветвей власти на судебную, исполнительную и законодательную. Если говорить о законодательной ветви власти, то, во-первых, это совет Европейского Союза. Этот совет состоит из министров стран-участников, и в полномочия совета Европейского Союза входят создание и вынесение на рассмотрение новых законов, а также их утверждение. Если говорить о создании законов Европы, то сначала создаются рабочие группы, где рассматриваются различные варианты, альтернативы, проводятся консультации с инвесторами, компаниями, национальными государствами, потом уже проект закона передаётся в Комитет постоянных представителей. Этот комитет состоит из дипломатов, которые аккредитуют национальные государства. Когда закон более-менее доработан, он переходит в Совет Европейского союза и предлагается на рассмотрение. Другой законодательный институт – это Европейский парламент. Он избирается непосредственно жителями Европы уже без участия национальных государств. Здесь действует принцип убывающей пропорциональности, то есть если самое большое государство это Германия, также Франция имеет наибольшее население, но это не означает, что они пропорционально представлены в европейском парламенте. То есть убывающая пропорциональность означает, что государство с большим населением по пропорции имеет меньше депутатов в Европейском парламенте, очень маленькие государства имеют пропорций чуть больше депутатов.

Исполнительный орган Европейского союза – это Европейская комиссия. Руководит комиссией председатель, также имеются комиссары. Комиссары руководят генеральными директоратами, и каждый директорат имеет свою сферу деятельности. Один директорат отвечает за социальную политику, совмещая торговые и так далее.

Законодательным органом является Европейский суд справедливости, часто его называют Европейский суд. Европейский суд отвечает за интерпретацию норм Европейского союза, а также следит за законностью этих норм.



И ещё надо упомянуть о двух институтах Европейского союза. Первый – это Европейский совет. Европейский совет – это высший орган союза, который состоит из глав государств или же правительств, так как многие государства в Европе являются парламентскими республиками. Европейский совет собирается 4 раза в год, он определяет стратегию Европейского союза и направляет его работу.

Еще один важный институт – это Европейский центральный банк. Этот банк отвечает за монетарную политику Европейского союза, особенно роль Европейского центрального банка возросла после финансового кризиса, когда случился также кризис в Европе, особенно в Греции. Здесь банку пришлось принимать жизненно важные для Европейского союза решения.

Давайте подытожим все, что мы говорили о европейских институтах. Во-первых, граждане Европы напрямую избирают Европейский парламент, то есть в этом процессе не участвуют национальные государства. Европейский парламент избирает премьер-министра, эти премьер-министры входят в Европейский совет – высший орган Европы, и они назначают членов европейской комиссии – исполнительного органа Европейского Союза. Но здесь надо иметь в виду, что европейские комиссары, хотя и назначаются или же направляются участниками, то есть национальными государствами, они в своих действиях никак не должны руководствоваться интересами своих государств. Они должны работать в интересах Европейского союза, то есть они являются независимыми технократами.

А теперь давайте перейдем к правовому регулированию бизнеса или же основным источником права в Европе. Основным источником права являются договоры: Римский, Парижский и Лиссабонский договор, о котором мы говорили. Вторым источником является нормотворческая деятельность европейских институтов, сюда входят регламенты, директивы, решения, рекомендаций и мнения. Если субъекты бизнеса работают с европейскими партнерами, то необходимо разбираться, каковы различия между этими правовыми документами.

Давайте начнём с регламентов. Во-первых, регламенты имеют обязательную юридическую силу во всех странах ЕС и имеют прямой эффект, то есть обязательный для исполнения во всех национальных государствах-участниках Европейского Союза. Также они автоматически становятся частью права страны Европейского союза, директивы немножко отличаются от регламентов, хотя они тоже имеют обязательную юридическую силу в странах ЕС. Но здесь имеется гибкость, во-первых, директивой оговариваются только результаты, а то как достичь этих результатов уже оставляется на решение национальных парламентов, органов национальных государств. В данном случае директива говорит, что нужно достичь определенного результата. Оговариваются также сроки достижения этих результатов, но страны по-разному могут это толковать и приводить в исполнение. Далее следуют решения. Эти решения обязательны для исполнения, но не везде, а именно в тех странах, которых они касаются, то есть решение можно принято по компании. Например, если компания нарушила Закон о конкуренции, то принимается решение, что произошло нарушение и компания должна заплатить штраф. Также имеются рекомендации и мнения, они не носят обязательный характер для исполнения и не имеют юридической силы, но важны для того, чтобы изложить политику или же позицию европейских институтов.

Кейс. Кейс связан с компанией «Wangen plus» и налоговым департаментом Нидерландов. Данная транспортная компания импортировала продукты из Германии, и в определенный момент департамент налогов Нидерландов переqualificировал этот продукт, и получилось, что компания теперь должна платить более высокую импортную пошлину. Компания подала в суд Нидерландов на Налоговый департамент и сослалась на Римский договор, который обеспечивал свободу передвижения товаров. Нидерландский суд, так как в иске было написано, что это Римский договор, то есть договор Европейского Союза, отправила это дело на рассмотрение Европейского суда. Европейский суд при рассмотрении данного дела не опирался на конкретные статьи, а больше на дух Римского договора, то есть если целью Римского договора было обеспечить свободу передвижения товаров, то суд решил, что департамент налогов Нидерландов не имеет права переqualificировать или же повышать импортные пошлины на товар, который импортируется местной компанией. Также суд назначил компенсацию за ущерб, нанесенный данной компанией, и определил, что размеры импортных пошлин также могут рассматриваться не только в Европейском суде, но и в национальных судах. То есть этот кейс показывает роль Европейского суда в решении торговых споров.



Второй кейс по директивам. Франкович и Бонафаси – это два работника компании, которые обанкротилась. Они подали жалобу в Европейской суд на свое государство – Италию. Европейской комиссией была принята директива до этого иска, которая защищает работников компании от банкротств. Директива гласила, что государство или правительство европейских стран должны создать специальный фонд, который защищает работников при банкротстве компании. Если компания обанкротится, то этот фонд должен выплатить компенсацию бывшим работникам. Но в Италии этот фонд не был создан, и эти работники не получили выплаты. В данном случае директива гласила, что он должен быть создан до 1983 года, а банкротство компании и невыплата произошла уже после этого срока. Был подан иск на правительство Италии в Европейский суд, и суд решил, хотя директивы не имеют прямой силы, то есть не автоматически действует на территории государств, но они указывают сроки, по которым эти государства, эти правительства должны принять меры для реализации этих целей. Директивы, в данном случае, целью директивы была защитить работников и выплатить компенсации, что не было сделано правительством Италии. И суд решил, что был нанесен ущерб работникам и этот ущерб был нанесен именно непринятием мер со стороны итальянского правительства. Было решено, что правительство обязано выплатить компенсации работникам, а также правительство должно было создать фонд и принять все меры для того, чтобы достичь целей указанных в директиве. Здесь вы можете видеть, что даже если директива не имеет прямого эффекта, то есть не становится автоматически частью законодательства государств-участников, то всё равно они обязательны для исполнения, то есть для ведения бизнеса с европейскими партнерами компаниями других стран.

Надо разбираться во всех сложностях Европейского права. Во-первых, полномочия в экономике внешнеторговой политики переданное европейскими государствами Европейскому союзу. И здесь мы имеем региональный уровень принятия решений, и больше надо опираться на директивы и регламенты. Или же решения европейской комиссии, которые утверждены Европейским парламентом и Советом европейского союза. То есть бизнесу здесь надо ссылаться больше не национальное законодательство, а именно законодательства Европейского Союза. Там могут быть определены национальные нормы, которые регулируют бизнес торговлю. Эти нормы обычно касаются защиты жизни и здоровья людей, санитарных и фитосанитарных мер, также мер безопасности. Но даже эти меры, скажем, нетарифные меры в основном переходят под Европейский союз, под регулирование Европейского Союза. А на национальном уровне рассматриваются вопросы безопасности, образования, а также фискальная политика налогообложения.

А если говорить о монетарной политике, то основным органом является Европейский центральный банк. Он ведет политику по денежной массе и процентным ставкам. Знание основополагающих договоров и законотворческой деятельности Европы намного снизит риски в работе с европейскими партнерами. Здесь надо иметь ввиду, что работа с Европой отличается от работы с Китаем или же с США. Если брать пример США, то НАФТА не имеет таких полномочий, какие имеются у Европейского Союза.