



# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Общие положения  
о ведении бизнеса в ЕС



Подобно Конституции США, ЕС является правительством обозначенных полномочий, известных как принцип присвоения. ЕС не имеет полномочий принимать законы в областях, не относящихся к его «компетенциям». Договоры ЕС описывают три типа компетенций ЕС.

### **Три типа компетенции ЕС:**

1) **Исключительная компетенция.** В том числе законодательство в областях, связанных с регулированием таможенного союза; правила конкуренции, необходимые для внутреннего рынка; денежно-кредитная политика в еврозоне; рыболовство; и общий коммерческой политики.

2) **Общая компетенция.** Что в некоторых областях ЕС и ее страны-члены разделены, например области внутреннего рынка; социальная политика (в основном, с правами занятости); экономические, социальные и территориальные связи; сельское хозяйство; окружающая среда; защита потребителя; транспорт; трансъевропейские сети; энергия; безопасность и правосудия; проблемы общественного здравоохранения.

3) **Поддерживающая компетенция.** Когда страны имеют основную власть, при этом ЕС, действует в рамках поддерживающей или координирующей роли. Эта область включает защиту и улучшение здоровья человека, промышленности, культуры, туризма, образования, молодежи, спорта и профессионального образования обучение, гражданская защита (стихийные бедствия) и административное сотрудничество между национальными органами.

В тех сферах, которые не входят в эксклюзивные сферы ЕС по компетенции, используются два принципа регулирования принцип субсидиарности и принцип пропорциональности. Согласно принципу субсидиарности, ЕС должен действовать только в том случае и постольку, поскольку цели предполагаемого действия не могут быть достигнуты государствами-членами, либо на региональном, либо на местном уровне, но скорее, по причине масштаба или последствий предлагаемого действия, они должны быть лучше достигнуты на уровне ЕС.

В областях общей компетенции действия могут быть приняты ЕС, только если такие действия, скорее всего, будут более эффективными, чем меры, принятые на национальном уровне. ЕС может действовать, только если цели не могут быть в достаточной степени достигнуты государствами-членами, либо на национальном, либо на местном уровне, или где из-за масштаба они могут быть лучше достигнуты на уровне ЕС.

В то же время, согласно принципу пропорциональности, когда ЕС действует (законодательно), он не должен превышать сфера его компетенции.

**Свободное перемещение товаров.** Государства-члены продолжают пытаться защищать местные товары и препятствовать импорту конкурирующих товаров из других государств-членов. Один из способов заключается в наложении более высокого внутреннего налога на импортируемые товары, чем на аналогичные товары отечественного производства. Закон ЕС делает такое дискриминационное налогообложение незаконным. Статья 90 TEU гласит: «Ни одно государство – член не налагает прямо или косвенно на продукты других государств-членов любое внутреннее налогообложение любого рода, превышающее прямое или косвенное, наложенное на аналогичные отечественные товары».

Более того, ни одно государство-член не может налагать на продукты других государств-членов любое внутреннее налогообложение такого характера, чтобы обеспечить косвенную защиту других продуктов.

Во-первых, существует запрет на таможенные пошлины на импорт и экспорт между государствами-членами, а также запрет на меры, которые имеют такой же эффект, как и такие пошлины.

Во-вторых, существует запрет на количественные ограничения (квоты) на импорт и экспорт между государствами-членами.



В Касси-Дижонском деле импортер ликера из Франции в Германию оспорил немецкий закон, запрещающий ввоз некоторых алкогольных напитков, если они не имеют достаточно высокое содержание алкоголя. Импортер утверждал, что указанный минимальный уровень содержания алкоголя нарушает гарантию свободного перемещения товаров. Немцы стремились защититься на том основании, что необходимо бороться с алкоголизмом. Они утверждали, что напитки с низким содержанием алкоголя побуждают людей больше пить и становиться алкоголиками. Суд отклонил немецкий аргумент, основанный на критериях пропорциональности. Другими словами, препятствие алкоголизму является законной целью, поэтому первое требование пропорциональности удовлетворяется. Однако выбранные средства не способствовали рациональному продвижению этой законной цели. Суд счел, что люди часто разбавляют крепкий спирт, прежде чем пить, поэтому запрет на ввоз напитков с низким содержанием алкоголя не имеет рациональной связи с борьбой с алкоголизмом. Вместо этого правило было замаскированной защитой, благоприятствующей немецким производителям ликеров, которые сделали свои ликеры более крепкими.

Статья 39 Договора, дополненная Положением 1612/68 и Директивой 2004/38, запрещает как прямую, так и косвенную дискриминацию по признаку гражданства в контексте иностранных рабочих.

Статья 39 (2) Договора гласит, что свободное передвижение рабочих «влечет за собой отмену любой дискриминации по признаку гражданства между работниками государств-членов в отношении занятости, вознаграждения и других условий труда, и занятости. Положения и директивы ЕС содержат более подробную информацию, касающуюся «дискриминации по признаку национальности». Статья 7 (2) Положения 1612/68 предусматривает, что работник ЕС пользуется тем же набором «социальных и налоговых преимуществ» как и рабочих стран-членов.

В Директиве 2004/38 предусматривается, что гражданам ЕС необходимо предоставить не менее трех месяцев для регистрации в иностранном государстве, в котором они проживали в течение трех месяцев. Существуют исключения из свободы передвижения, основанные на принципах государственной политики, общественной безопасности или общественного здравоохранения. В этой области были интересные случаи. ЕСJ поддержал решение Соединенного Королевства об отказе в регистрации гражданина ЕС, который практиковал саентологию. Великобритания оправдывала отказ, поскольку считала, что саентология является антисоциальной и вредной и, следовательно, против государственной политики. В деле Адуи и Корнуале против Бельгийского государства, 24 французским гражданам было отказано в предоставлении вида на жительство Бельгией на основании государственной политики, поскольку женщины, как утверждается, работают в качестве проституток. Европейский суд вынес решение против Бельгии, поскольку проституция в Бельгии не была незаконной. Поэтому даже если это правда, основания не могут считаться достаточно серьезными, чтобы оправдать депортацию.

Свободное передвижение услуг и учреждение бизнеса относится к способности граждан из одной страны ЕС предоставлять услуги или создавать бизнес в других странах ЕС. Большинство случаев связаны с профессиями, которые требуют, чтобы их члены были квалифицированы или сертифицированы в соответствии с национальным законодательством, такими как врачи, юристы и инженеры. Проблема в том, что национальные стандарты квалификации варьируются от страны к стране. Поэтому юрист, имеющий право на юридическое право в Румынии, вряд ли будет соответствовать требованиям Франции. ЕС ответил, приняв многочисленные директивы, предусматривающие взаимное признание квалификаций в конкретных профессиональных областях.

Статья 43 Римского договора запрещает ограничения свободы со стороны граждан ЕС. Эта включает право создавать агентства, филиалы или филиалы в других странах ЕС. Статья 43 определяет свободу учреждения включая «право заниматься и осуществлять деятельность в качестве самозанятых лиц». Что касается профессиональной квалификации, Европейский суд, например, счел, что Парижская ассоциация адвокатов не оправдала отказ в доступе к адвокату из Бельгии, поскольку он не получил ученую степень в французском университете, поскольку французский университет признал его степень в Бельгии что эквивалентно французскому закону.



Принцип взаимного признания устанавливается статьей 47 Договора, в которой содержится призыв к принятию директив для «взаимного признания дипломов, сертификатов и других доказательств формальной квалификации». Тем не менее страны ЕС медленно признают иностранную квалификацию. Страны, скорее всего, задерживают такое признание, чтобы защитить своих граждан, которые практикуют в этих областях.

Договор о свободе создания бизнеса и услуг был частью создания Общего рынка. Согласно Договору, право на создание бизнеса и право на предоставление услуг обуславливается принятием определенных условий. Тем не менее, Европейский Суд постановил, что как статья 43 (свобода создания), так и статьи 49 и 50 (свобода услуг) прямо влияют на национальные законы. Договор прямо запрещает дискриминацию в отношении иностранных граждан или компаний, осуществляющих свои права на бизнес или услуги. Впоследствии Европейский Суд заявил, что правила создания бизнеса и услуги также применяются к недискриминационным препятствиям на пути свободного передвижения. Директива 26 ЕС предусматривает дополнительные правила для облегчения постоянного учреждения бизнеса на всей территории ЕС, а также трансграничных услуг, чтобы более легко позволить людям и компаниям предоставлять свои услуги в других странах ЕС, без создания постоянного представительства или присутствие. Директива охватывает широкий спектр услуг, включая бизнес, строительство, образование, недвижимость, регулируемые профессии (юриспруденция, медицина, бухгалтерский учет, инжиниринг и т. д.) и розничные услуги. Однако Директива не распространяется на финансовую, электронную связь, транспорт, здравоохранение или социальные услуги.

Свободное движение капитала имеет важное значение для функционирования общего рынка, поскольку оно приводит к более интегрированным, открытым и эффективным финансовым рынкам, и услугам. При общей рыночной системе люди должны иметь возможность свободно открывать банковские счета, покупать акции в иностранных компаниях и приобретать иностранную недвижимость. Компании из одной страны должны иметь возможность инвестировать и управлять компаниями в других странах ЕС.

Несмотря на то, что свобода капитала является основополагающим принципом ЕС с момента его признания в Римском соглашении 1957 года, капитальный или обменный контроль оставался в силе до начала 1990-х годов. Контроль капитала требует предварительных правительственных разрешений до перемещения капитала через национальные границы. В ответ на ряд ограничений на уровне капитала на уровне стран Совет принял директиву по либерализации капитала в 1988 году, что привело к устранению всех оставшихся обменных мер к середине 1990-х годов. Директива 88/361 / ЕЕС требует устранения всех ограничений движения капитала в ЕС.

## **Движение капитала**

Что такое движение капитала?

1. Движение денег от инвестора в одной стране в финансовое учреждение в другой стране.
2. Прямые иностранные инвестиции (инвестиции или приобретение иностранной компании).
3. Инвестиции в недвижимость.
4. Инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, целевые инструменты).
5. Кредиты и займы.

Директива была подтверждена в Маастрихтском договоре, который предусматривает, что все ограничения на движение капитала и платежи запрещены между странами – членами или между страной-членом и страной, не входящей в ЕС. В отличие от Директивы, положение Договора имеет прямое влияние во всех странах ЕС. Прежде чем новые страны станут членами ЕС, им необходимо устранить все национальные препятствия на пути свободного движения капитала.

Есть некоторые исключения из свободного движения капитала как внутри ЕС, так и с третьими странами. Эти в первую очередь связаны с налогообложением, надзором,



соображениями государственной политики, отмыванием денег и финансовыми санкциями, введенными в рамках общей внешней политики и политики безопасности, как это было сделано против России в период кризиса на Украине.

## Хартия основных прав ЕС

Хартия основных прав была первоначально принята 7 декабря 2000 года, но до 2009 года она не стала законом ЕС в соответствии с Маастрихтским договором. Нарушения длинного перечня прав в Уставе теперь являются незаконными в соответствии с законодательством ЕС. Однако Соединенное Королевство и Польша договорились в Лиссабонском договоре об отказе от членства в Уставе. Поэтому Хартия не применяется в этих двух странах, то есть граждане из этих двух стран не могут оспаривать нарушение прав, содержащихся в Уставе в Европейском суде или в их соответствующих национальных судебных системах.

В Хартии содержится около 54 статей, разделенных на семь параграфов. Первые шесть имеют дело с основными правами в рубриках: достоинства, свободы, равенства, солидарности, граждан «права и справедливости», в то время как последний параграф – сделки с толкованием и применением Устава.

Как отмечалось ранее, наиболее выгодным аспектом ЕС для экспортеров из-за рубежа и импортеров в ЕС является единообразие процесса вступления и свобода перемещения товаров в пределах ЕС. Производитель-экспортер может создать офис в одной из 28 стран ЕС, и после того, как товары будут очищены от таможенных пошлин в этой стране, компания может свободно перегружать товары по всему ЕС. Чтобы убедиться, что вход товара в выбранную страну идет гладко, большинство компаний нанимают европейских таможенных агентов для управления процессом импорта. Процесс ввоза товаров начинается с подачи формы заявки на декларирование С88. После того, как форма будет рассмотрена и будет принята заявка, будет сделана оплата таможенных пошлин и налогов на добавленную стоимость (НДС). Тариф и НДС должны определяться с использованием Таможенного процессуального кодекса ЕС (CPC).

Чтобы рассчитать надлежащий тариф или пошлину, импортер должен предоставить:

1) Описание использования и типа импортируемого товара (коммерческий счет-фактуру), должны ли они использоваться для потребления, реэкспортирования и соответствуют ли они требованиям за любые изъятия.

2) Код товарного кода (согласованная классификация тарифного графика), который также должен быть прикреплен к товару.

Первый тип информации используется для определения стоимости товара и получения второго типа информации – кода или классификационного номера. Классификационный номер предусматривает тарифную ставку для конкретных товаров, являющихся импортированными. Эта ставка представляет собой процент, который умножается на стоимость товара для определения суммы долга.

Импортер должен знать, что его товары должны соответствовать всем применимым качествам, техническим характеристикам и стандартам безопасности. ЕС значительно упростил соблюдение различных национальных стандартов. В области качества ЕС разработал знак СЕ (Conformite Européenne). Знак СЕ гармонизирует стандарты качества во всем ЕС и был создан в соответствии с Директивами ЕС 94/25 / ЕС и 2003/44 / ЕС. Если продукт сертифицирован СЕ-маркой, то вопрос качества удовлетворен. Процесс получения метки СЕ сложный. Например, каждая часть продукта должна соответствовать стандартам маркировки СЕ. Например, моторная лодка должна соответствовать 50 или более разным стандартам. СЕ качество должно быть проверено до того, как товар будет отправлен в ЕС.

К счастью, ЕС уполномочил частные компании, которые называются «уведомленными органами» для проведения проверок. Во-первых, орган рассматривает техническую информацию, относящуюся к продукту, чтобы определить, соответствует ли она соответствующим стандартам. Во-вторых, изготовитель должен предоставить органу образец, чтобы он мог





проверить, что продукт был сделан в соответствии с технической документацией. В-третьих, производитель должен удовлетворять орган, что у них есть внутренняя система контроля качества, которая гарантирует, что все продукты производятся таким же образом. В-четвертых, производитель должен пройти аудит его производственного процесса и проверку случайных образцов продуктов для поддержания сертификации CE.

Несмотря на время и стоимость получения сертификата CE, он обычно выполняется реэкспортерами производства и ожидается, но не требуется европейскими таможенными органами.

В статьях 81 и 82 Римского договора установлены основные параметры законодательства ЕС о конкуренции (антимонопольное законодательство). Статья 81 Договора запрещает монополии, злоупотребление доминирующими позициями (большая доля на рынке) и антиконкурентный сговор между конкурентами. Запрет, закрепленный в статье 81(1), распространяется не только на соглашения и решения, но и на другие более негласные формы сговора, которые характеризуются как «согласованные практики». Соглашение, признанное нарушением статьи 81(1), автоматически аннулируется, если оно не удовлетворяет критериям освобождения, изложенным в статье 81 (3). Основные дебаты в законодательстве ЕС о конкуренции заключаются в том, как правительство и суды должны балансировать про – и антиконкурентные последствия соглашения. Новые правила конкуренции вступили в силу в 2004 году. Постановление 1/2003 об осуществлении правил конкуренции, изложенное в статьях 81 и 82 Договора, заменяет правило 17/62 и отмечает существенный сдвиг в необходимости получения предварительного разрешения, согласно которому должны были быть уведомлены Комиссии ЕС (Дирекция IV) для получения одобрения непосредственно применимой системе освобождения. В соответствии с новым режимом децентрализованного принуждения национальные суды могут впервые применять положения статьи 81 (3)

Система освобождения классифицирует различные типы соглашений (франчайзинг, слияния и поглощения ниже определенной доли на рынке и т. Д.) Как освобожденные от закона о конкуренции. Эти освобожденные категории типов соглашений или видов деятельности называются исключениями в блоках.

**Преимущества системы освобождения от блока включают:**

- 1) Сокращение рабочей нагрузки для Комиссии ЕС и короткие задержки в предоставлении утверждений, позволяющие сосредоточить свои усилия на борьбе с ограничительной практикой, которые наиболее серьезно искажают конкуренцию и препятствуют интеграции на рынке.
- 2) Ослабление административного бремени фирм, ведущих бизнес в Европе.
- 3) Увеличение роль национальных органов по вопросам конкуренции и национальных судов при осуществлении законодательства ЕС о конкуренции.

В тех областях, где нет применимого освобождения от блока, стороны должны получить официальное одобрение от Комиссии ЕС. Различные, действующие в настоящее время изъятия блоков включают: Франчайзинг (Положение 2790/1999 (соглашения о вертикальном распределении, покупке и франчайзинге)); Лицензирование (Положение 240/96 (соглашения о передаче технологии)); Автодилеры (Положение 1400/2002 (вертикальные соглашения и согласованная практика в секторе автотранспортных средств )); Специализация (Положение 2658/2000 (соглашения о специализации)); а также Исследования и разработки (Положение 2659/2000 (соглашения об исследованиях и разработках)).