

праві. Цю частину і складають у власному значенні відносини з правового регулювання ЗЕД.

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
2. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 32. – Ст. 422.
3. Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19. – Ст. 80.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 04.02.2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 11. – Ст. 205.
5. Класифікатор галузей законодавства України: Затв. Наказом Міністерства юстиції України від 02.06.2004 р № 43/5. – <http://www.nau.ua>
6. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: НОРМА, 2001. – С. 1-5.
7. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг: Закон України від 11.01.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 16. – Ст. 138.
8. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України від 11.01.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 16. – Ст. 139.
9. Международное коммерческое право: Учеб. пособие / Под общ. ред. В.Ф. Попондопуло. – М.: Омега-Л, 2006. – С. 12.
10. Дмитрієв А.І., Муравйов В.І. Міжнародне публічне право: Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – С. 104-105.

УДК 341.174(4):347.711/712

О. В. Трояновський

УНІФІКАЦІЯ НОРМ ПРО КОМЕРЦІЙНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Комерційне посередництво набуло широкого поширення в міжнародній торгівлі. У розвинутих країнах Європейського Союзу близько половини зовнішньоторгового обігу товарів та послуг здійснюється із залученням посередників. Цим, зокрема, пояснюється прийняття в рамках ЄС ряду нормативних актів, що спрямовані на встановлення єдиного правового регулювання та призвані сприяти розвитку економічних зв'язків між країнами ЄС.

Так, вирішенню колізійних проблем у договірних відносинах присвячена прийнята в рамках ЄС в Римі 19 червня 1980 р. Конвенція про закон, що застосовується до договірних зобов'язань. Конвенція регламентує питання колізій у виборі належного права при укладенні, зміні чи виконанні договорів та застосовується в тому числі й до посередницьких відносин. Відповідно до статті 1, Конвенція застосовується до договірних зобов'язань у будь-якій ситуації, що пов'язана з вибором між правом різних держав. Отже, при вирішенні на підставі Конвенції спорів з посередницьких договорів судами держав ЄС вони будуть визначати належне право відповідно до даної Конвенції поза залежністю від національності господарюючих суб'єктів, що сперечаються, а не лише до суб'єктів з країн ЄС. Останнє поло-

ження заслуговує на увагу українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки, незважаючи на те, що Україна не є учасницею цієї Конвенції, як наслідок, вона може бути застосована й до українських підприємств.

Римська конвенція 1980 р. встановлює правила свободи вибору застосованого права. Договір регулюється правом, яке вибирається сторонами. При цьому угода про такий вибір повинна бути явно вираженою чи прямо впливати з умов договору або обставин конкретної справи (ст. 3).

Згідно із ст. 2 Конвенції узгоджене в рамках даної Конвенції право застосовується, навіть якщо воно не є правом однієї з держав-учасниць. Іншими словами, сторони зовнішньоекономічної угоди з двох країн-учасниць Конвенції можуть вибрати належним правом право будь-якої третьої держави. Сторони можуть у будь-який час домовитись про підпорядкування договору будь-якому іншому праву, крім права, яким він регулювався раніше, навіть якщо це було раднішим вибором на підставі ст. 3 чи інших положень Конвенції. Будь-яка зміна сторонами належного права після укладення договору не завдає шкоди формальній дійсності договору чи правам третіх осіб.

Одним із найбільш помітних документів, спрямованих на уніфікацію права про комерційне посередництво на території держав-членів ЄС, є перш за все Директива ЄС від 18 грудня 1986 р. № 86/653 «Про координацію законодавства країн-членів ЄС відносно самостійних торгових агентів» (далі – Директива), на підставі якої було встановлено відповідне одноманітне регулювання торгового представництва в законодавстві всіх країн-членів ЄС. Первинний проект Директиви ґрунтувався на праві ФРН, остаточно ж варіант є компромісом між правовим регулюванням, прийнятим в романо-германській і англо-американській системах права.

У Директиві формулюється поняття комерційного агента – це незалежний посередник, що має постійні повноваження з погодження умов купівлі-продажу товарів на користь іншої особи (принципала), а також з проведення переговорів і здійснення відповідних операцій від імені й за рахунок принципала (ч. 2 ст. 1). Таким чином, Директива розглядає договір комерційного посередництва як договір доручення, тобто ґрунтується на прямому представництві, прийнятому в країнах континентальної Європи, на відміну від Гаазької конвенції 1978 р. про право, застосовне до договорів представництва (ч. 1 п. 3 ст. 1), і Женевської конвенції 1983 р. про представництво при міжнародній купівлі-продажі товарів (п. 4 ст. 1), які сприйняли існуючу в країнах загального права теорію єдиного представництва.

Директива спрямована на регулювання основних принципів у відносинах принципала й агента. Вона поширюється на незалежних агентів, що мають повноваження укладати контракти від імені принципала, а також на агентів, уповноважених вести відповідні переговори. За агентським договором агент має право здійснювати юридичні й фактичні дії на користь принципала.

Директива застосовується тільки до незалежних агентів за відсутності підпорядкування, тобто вона не поширюється на службовців підприємства, діяльність яких ґрунтується на трудових угодах, і в більшості своїй регулюється трудовим правом.

Поняття комерційного агента дається не тільки позитивним, але і негативним чином. Так, із сфери дії Директиви виключені агенти, які не одержують за свою діяльність винагороди, агенти, що діють на торгових і сировинних біржах, «агенти корони», установлені у Великій Британії на підставі закону 1979 р., і їхні філії (ч. 1 ст. 2).

У сенсі даної Директиви не є агентом особа, яка як орган юридичної особи має повноваження укладати зобов'язання для останнього, учасник товариства, який за законом уповноважений укладати зобов'язання від імені інших учасників, судовий адміністратор, ліквідатор або санатор по банкрутству.

Комерційний агент зобов'язаний діяти на користь принципала відповідально і сумлінно. Зокрема, він повинен: (а) належно вести переговори і за необхідності здійснювати операції в рамках наданих йому повноважень; (б) передати принципалу всю інформацію, що є у нього; (с) виконувати розумні вказівки принципала.

Встановлені в Директиві й загальні права й обов'язки принципала. У відносинах з комерційним агентом принципал зобов'язаний діяти відповідально і сумлінно, а саме: (а) надавати в розпорядження комерційного агента необхідну документацію по відповідних товарах; (б) передавати агенту інформацію, необхідну для виконання агентської угоди і сповіщати його в розумні терміни, якщо обсяг операцій стане значно нижчий за той рівень, на який може розраховувати агент; (с) інформувати агента в розумний термін про схвалення або не схвалення операції, здійсненої для принципала агентом, про виконання операції, забезпеченої агентом.

Слід виділити два положення Директиви. Перше належить до повторних замовлень. У статті 7 йдеться, що на агента автоматично поширюється право на комісійну винагороду за замовлення, зроблені «придбаними» клієнтами, тобто знайденими ним самим, хоча б замовлення і не були організовані через нього. Це положення уявляється безумовним. Далі воно передбачає, що держави-учасниці при введенні цього положення на своїй території можуть вибрати одну з таких альтернатив: агент має право на комісію за всі замовлення, що випливають з обумовленої території, або від групи клієнтів, з якими він пов'язаний, незалежно від того, чи «придбав» він їх чи ні; або ж він отримує таке право тільки в разі, якщо володіє виключним правом щодо цього.

Друге положення Директиви стосується права агента на компенсацію при припиненні відносин з принципалом (ст. 17). Держави-учасниці мають можливість вибору однієї з двох альтернатив. Перша полягає в наданні компенсації за внесок в підтримку реноме принципала, а друга є «компенсацією за uszkodження», тобто за втрату агентських (посередницьких) відносин. Директива (ст. 18) містить перелік обставин, в яких компенсація не виплачується, проте вона не вимагає мінімальної тривалості агентського договору для того, щоб агент мав право на компенсацію. Сума компенсації (але не позову за збиток) не повинна перевищувати суми винагороди агента за 1 рік, розрахованого як середня річна винагорода за 5 попередніх років (п. б ч. 2 ст. 17). Сторони не можуть відступити від положень, що належать до права агента одержати відшкодування або компенсацію до закінчення агентської угоди (ст. 19).

Незважаючи на величезний позитивний ефект від створення на території ЄС на основі Директиви одноманітного правового регулювання торгового представництва, здійснюваного особами, що не перебувають в трудових правовідносинах з особою, яку представляють, варто відзначити і деякі негативні моменти, пов'язані з прийняттям Директиви. Сконцентрувавши увагу на питаннях імплементації Директиви у внутрішнє законодавство, країни-члени ЄС втратили інтерес до розробки універсальних уніфікованих норм у цій сфері.

У сучасних умовах проблема уніфікації правового регулювання міжнародного комерційного посередництва дедалі ще залишається актуальною. Відмінності в нормах національних правових систем, що застосовуються до зовнішньоекономічних операцій, серйозно ускладнюють процес укладення і виконання посередницьких комерційних договорів. Усунення ж цих перешкод шляхом створення одноманітного правового режиму, безумовно, сприяє успішному розвитку міжнародної торгівлі.

Виключно важливим прикладом неофіційного кодифікування правил міжнародної торгівлі є підготовлені Комісією з Європейського контрактного права Європарламенту й опубліковані в травні 1995 р. Принципи Європейського контрактного права (надалі – Принципи). Принципи можуть служити певним орієнтиром для визначення напрямку розвитку договірних прав ЄС, у тому числі права посередницьких договорів.

Принципи призначені для застосування як загальні правила контрактного права в Європейських співтовариствах і застосовуються в разі, якщо сторони інкорпоровали їх у свій контракт або їх контракт повинен регулюватися ними. Глава 3 Принципів «Повноваження агентів» регулює повноваження агента або іншого посередника зобов'язувати свого принципала відносно контракту з третьою стороною. Внутрішні відносини між агентом або посередником і його принципалом дана глава не регулює. Положення даної глави не зачіпають повноваження агентів, надані законом, а також повноваження агента, призначеного державною або судовою владою. Принципи розрізняють представництво пряме і непряме, регулюють наслідки дії агента без повноважень і з їх перевищенням, а також при істотному невиконанні принципалу або відносно третьої сторони.

У Принципах встановлюються види повноважень агента, які бувають безумовно виражені чи такими, що мають на увазі з обставин. Особа вважається маючою безумовні повноваження, якщо її заяви чи поведінка дають можливість третій особі обґрунтовано та добросовісно вважати, що агенту надані повноваження на здійснення їм дій як агента.

Якщо агент діє в межах своїх повноважень від імені принципала, то своїми діями він зобов'язує принципала і третю особу. Сам агент не зобов'язаний перед третьою особою. Проте якщо агент укладає контракт від імені принципала, ідентичність якого має бути встановлена пізніше, але він не підтверджує цю ідентичність протягом розумного строку після запиту третьої сторони, то зобов'язаним за договором стає сам агент.

Якщо особа, що діє як агент, діє без повноважень чи за межами повноважень, то її дії не зобов'язують ані принципала, ані третю особу.

За відсутності підтверджених принципалом дій агента, які здійснені без повноважень чи за межами повноважень, агент зобов'язаний відшкодувати третій стороні ті збитки, які були б понесені третьою особою у тій самій ситуації, коли агент діяв би відповідно до його повноважень.

Положення про відшкодування збитків не застосовується, якщо третя сторона знала чи повинна була знати, що в агента відсутні потрібні повноваження. Крім того, якщо заяви чи поведінка принципала дають підстави третій стороні вважати, що дії агента були здійснені в межах повноважень, але третя сторона все ж має сумніви відносно повноважень агента, вона може направити принципалу письмове підтвердження чи запросити від нього письмове підтвердження. Якщо принципал не заперечує цього або не відповідає на запит без затримки, то дії агента вважаються такими, що здійснені в межах повноважень.

Уніфікація правового регулювання комерційного посередництва в ЄС здійснюється і на недержавному рівні шляхом підготовки типових умов договорів різними європейськими (внутрішньодержавними і міжнародними) об'єднаннями комерційних посередників, прикладами яких можуть бути Центральне об'єднання Німецьких господарських союзів по торговому посередництву і збуту, Федерація північних торгових агентів та інші.

З приводу вищевикладеного ми можемо дійти висновку, що в країнах ЄС встановлений відносно одноманітний режим здійснення посередницької діяльності, що служитиме більш сталому розвитку господарчих зв'язків між підприємствами країн ЄС.

Література

1. Convention on the law applicable to contractual obligations (consolidated version) // <http://europa.eu.int/index-en.htm>
2. Council Directive on the Coordination of the Laws of the Member State Relating to Self-Employed Commercial Agents № 86/653/ЕЕС // <http://europa.eu.int/index-en.htm>
3. Принципы Европейского контрактного права (дополненная и пересмотренная версия 1998 г.) // Журн. междунар. частного права. – 1999. – № 1 (23). – С. 40-70.

УДК 341.174(4):347.73:336.14

О. І. Зоріна

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Фінансовий суверенітет, тобто право встановлювати податки, стягувати їх і витратити отримані кошти, є невід'ємною частиною державного суверенітету. Розвиток європейської інтеграції приводить до передачі державами-членами частини їхніх суверенних прав Союзу. Чим вище рівень інтеграції, тим більший обсяг повноважень у фінансовій сфері переходить від держав до ЄС. Можна відзначити, що фінансові повноваження ЄС як дзеркало відображають досягнутий рівень європейської інтеграції [1]. З висновком валютного союзу й