УДК 341.174(4):347.22

ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ВІДНОСИН В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Вишняков О. К. – доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри права Європейського Союзу та порівняльного правознавства ОНЮА

Намагання гармонізувати комерційні відносини в рамках права ЄС все ще мають вигляд фрагментарної гармонізації з метою попередження викривлень у конкуренції або усунення бар'єрів у торгівлі або коли гармонізація права є частиною окремої «політики» Співтовариства. По суті, такий стан речей є поміркованим варіантом, проміжним між повною відокремленістю європейських національних правових систем та перспективною ідеєю Європейського кодексу приватного права.

Метою цієї публікації є визначення характеру та тенденцій регулювання комерційних відносин в рамках ЄС, зокрема, сфери регулювання, рівня та характеру правових приписів.

Європейська правова доктрина визначає ринок як сукупність або з'єднання продавців та покупців для розподілу товарів. Законність ринку визначається ринковими правами (market rights) його суб'єктів [1]. Отже, ринок розглядається як правова категорія. Європейська концепція ринкової інтеграції передбачає створення економічного простору, в якому функціонує національне право країн-членів ЄС та спільне право – право Європейського Союзу. Право ЄС має верховенство щодо національного права і діє у сферах і у питаннях, де ЄС має компетенцію. У цих сферах і питаннях національне право теж застосовується, але не блокується верховенством права ЄС. Право ЄС має пряму дію, отже, безпосередньо впливає на публічних та приватних суб'єктів та на відносини, у т. ч. між цими суб'єктами.

С.С. Алексєєв слушно підкреслює, що право ЄС як регіональне спільне право виникло та почало розвиватися на комплексній основі, серед складових якої були спільні засади приватного права. У результаті має констатуватися, поряд з іншим, факт формування спільного європейського цивільного права, або єдиного континентального права у сфері цивілістики [2]. Погоджуючись з цією думкою, варто разом з тим зауважити, що хоча наразі продемонстровано суттєві досягнення з уніфікації та гармонізації європейського цивільного права [3], вони лише частково втілені в нормах обов'язкового характеру. Решта наявних нормативних положень мають характер «опційного інструменту», який може застосовуватися лише за згодою сторін цивільно-правових відносин, до того ж вони поки що не виходять за рамки «контрактного права ЄС». Варто також зазначити, що право ЄС є свого роду симбіозом континентальної та англійської правових систем і що в останній, як відомо, відсутні доктрина цивільного права та цивільне законодавство.

Інакшою є ситуація з регулюванням відносин цивільно-правового типу, що мають комерційний характер, а за мету мають одержання прибутку. Його місце в системі права ЄС є набагато чіткіше визначеним, хоча, як це притаманно «галузям» права ЄС, які не забезпечені виключною (щодо країн-членів) компетенцією ЄС, правове регулювання має й тут фрагментарний характер. Це пояснюється тим, що насиченість правовими нормами в інтеграційному праві є нерівномірною і залежить від напрямів інтеграції та рівня інтегрованості. Оскільки із самого заснування ЄС інтеграція здійснювалася здебільшого на економічному напрямі, останній віддзеркалювався на розвитку правової інтеграції в економічній сфері, зокрема у сфері комерційного права. Пояснення – й в тому, що концепція комерційного (бізнесового) права знайшла своє місце в англійській правовій системі. Отже, у праві ЄС досить чітко виокремився ряд інститутів комерційного права. У зв'язку з цим наразі можна говорити про систему комерційного права в системі права ЄС.

Чільне місце за своїм значенням, питомою вагою та впливом займає правовий інститут права компаній (корпоративне право ЄС). На сьогодні поки що залишається діюча структура цього інституту, яка включає дві групи законодавчих актів – ті, що гармонізують, і ті, що уніфікують, причому спостерігається тенденція до підвищення ролі процесів уніфікації. «Гармонізаційна» частина подана

десятьма директивами, остання з яких прийнята 2004 року [4]. Частина, що уніфікує, подана регламентами, які пропонують форми компаній на рівні законодавства ЄС. Вони надають альтернативну можливість створення компанії [5] та кооперативів [6], що мають „наднаціональний" правовий статус. Йде поступовий розвиток європейського інституту неспроможності [7]. Сформовано наднаціональний правовий механізм щодо прав інтелектуальної власності, який було узагальнено Директивою Європейського парламенту та Ради ЄС від 29.04.2004 року [8]. У рамках цього правового інституту особливої динаміки набули питання захисту прав промислової власності: товарних знаків, географічних позначень, а також питання захисту при комерційному використанні авторських та суміжних прав.

Закріплення правового регулювання комерційних контрактних відносин зобов'язуючими законодавчими актами ЄС поки що виявляється лише в деяких аспектах та питаннях: захист від недобросовісної комерційної практики у відносинах між суб'єктами комерційної діяльності типу „підприємець – підприємець" ("business to business"), агентські відносини та ін. Сформувалася групи нормативних актів ЄС з питань державних закупівель. У тих самих рамках випрацьовується й прецедентна практика Суду ЄС. Але разом з тим варто відзначити, що законодавче регулювання навіть в окремих напрямах сприяє формуванню єдиної термінології, єдиних правових понять європейського контрактного права, і перш за все – уніфікованого права комерційних контрактів.

Контрактні відносини, що складаються на внутрішньому ринку ЄС, поділяються на комерційні та споживчі („підприємець – споживач"). Останні виводяться за рамки комерційного права, оскільки від споживача не має підстав вимагати тих знань, навичок та відповідальності, що вимагаються від підприємця як спеціального суб'єкта майнових відносин. Крім того, поступово виявляється тенденція до врегулювання законодавством ЄС всього спектра комерційних контрактних відносин.

На відміну від законодавства, що пов'язане рамками компетенції ЄС, прецедентна практика Суду ЄС має діло із значно ширшим діапазоном цивільних відносин через преюдиціальну процедуру надання національним судам країн-членів ЄС висновків про відповідність законодавству ЄС будь-яких комерційно-правових відносин.

Acquis (правове надбання) ЄС є усталеною правовою моделлю, на якій базуються функціонуючі ринки та загальні стандарти для промислових товарів, послуг, транспортних, енергетичних та телекомунікаційних мереж, захисту довкілля, споживачів, вимоги до рівня охорони здоров'я, праці та мінімальні вимоги якості. Acquis як основа єдиного ринку, заснованого на вільному русі товарів, людей, послуг та капіталу, забезпечуючи конкуренцію і поле, де діють спільні норми та інтегрований захист здоров'я людей, захист споживача та довкілля, може служити універсальною правовою моделлю для країн, що прагнуть до інституціональних та економічних реформ, зокрема таких, як Україна.

Правопорядок ЄС як система визначається через окремі „спільні політики" ЄС за різними напрямами. Отже, європейський ринковий правопорядок визначається загальною політикою внутрішнього ринку та певними пов'язаними з нею та між собою „політиками", тобто окремими напрямами правового регулювання з боку інституцій ЄС. Серед них слід відзначити політику у сфері промисловості та підприємництва. Вона охоплює питання створення спільного ринку промислової продукції, подолання спільних структурних і секторальних проблем та політику у сфері підприємництва незалежно від галузі. Політика ЄС у сфері промисловості та підприємництва є невід'ємною складовою правового регулювання комерційних відносин, хоча тут йдеться не тільки про регулювання через втручання держав-членів у відносини приватноправового характеру, а про підтримку та стимулювання промисловості та підприємництва. Правовідносини підтримки та стимулювання підприємництва є відносинами, тісно пов'язаними з комерційними та спрямованими на забезпечення комерційних відносин як стрижневих та первісних.

Згідно з Договором про функціонування Європейського Союзу (ДФЄС), прийнятим в рамках Лісабонського договору від 13.12.2007 року [9], компетенцію Європейського Союзу у сфері промисловості визначено як підтримку, координацію дій або додаткові дії щодо дій держав-членів (ст. 6 ДФЄС); чітко виписано компетенцію щодо тих чи інших сфер, зокрема сфер, з якими промислова та підприємницька політика є пов'язаною. Наприклад, правила щодо конкуренції, необхідні для функціонування внутрішнього ринку, визначено вже як виключну компетенцію Союзу (ст. 3 ДФЄС) порівняно з Договором про заснування Європейського співтовариства (ДЗЄС), що діяв раніше.

Що стосується „промислової" частини, то основною метою тут є стимулювання конкурентноздатності промисловості ЄС з боку як Союзу, так і держав-членів (ст. 173 ДФЄС), а окремими цілями виступають: прискорення адаптації промисловості до структурних зрушень; створення сприятливого середовища розвитку підприємництва, особливо малого та середнього; створення сприятливих умов для співробітництва між підприємствами;

сприяння кращому використанню промислового потенціалу політики інновацій, розвитку досліджень і технологій.

Досягнення мети промислової політики забезпечується через інші напрями політики та діяльності Союзу (ст. 173 ДФЄС). Такими є, зокрема: торговельна політика; політика щодо захисту прав споживачів; політика щодо стандартизації та сертифікації; політика щодо досліджень і технологій. Отже, промислова політика ЄС має комплексний, вторинний, структурний характер та не розглядається як самостійна структурна політика.

Ступінь гармонізації промислової політики в цілому є відносно невисоким і залежить від того, з якою з інших „політик" пов'язане те чи інше питання промислової політики. Так, спільна торговельна політика є уніфікованою та належить до виключної компетенції ЄС (ст. 3 ДФЄС). Політика щодо стандартизації та сертифікації належить до спільної компетенції (ч. 1 ст. 4 ДФЄС) Політика щодо досліджень і технологій є диференційованою в залежності від наявності та реалізації відповідних програм Союзу, що не заважають державам-членам ЄС здійснювати свою власну компетенцію – за відсутності фінансування вона зводиться до «підтримки, координації та додаткових дій» щодо дій держав-членів.

Що стосується промислової політики як такої в цілому, поза зв'язків з іншими політиками ЄС, то це є компетенція держав-членів при можливості вжиття з боку ЄС спеціальних заходів підтримки (компетенція ЄС з підтримки, координації або додаткових дій). Рішення про це приймається Європейським парламентом та Радою ЄС за звичайною законодавчою процедурою (ч. 3 ст. 173 ДФЄС) на відміну від ДЗЄС, де передбачалося прийняття рішення Радою одноголосно та лише за консультацією з Європарламентом (у цій зміні вбачається прояв тенденції до посилення інтеграційного впливу з боку Союзу).

Компетенція ЄС у секторальній промисловій сфері теж має додатковий характер і спрямована або на здійснення контрольних функцій у тих секторах, які користуються допомогою з боку держав-членів, наприклад у сталеливарній, суднобудівній, текстильній промисловості, аби ця допомога не спотворювала ринку ЄС (ст.ст. 107, 108 ДФЄС), або має за мету підтримку та координацію з боку ЄС щодо деяких секторів, які цього потребують на рівні внутрішнього ринку ЄС (наприклад, інформаційний та телекомунікаційний).

Щодо „підприємницької" частини політики, то з боку Союзу вона теж забезпечується іншими політиками ЄС (перш за все, конкурентною), але, на відміну від „промислової" частини, – лише певною мірою, оскільки має самостійний структурний характер. Таким чином, компетенція Союзу в цій сфері (ст. 173 ДФЄС) є також компетенцією з підтримки, координації та додаткових дій. Найбільш просунутою частиною підприємницької політики виступає координація щодо підприємств (п. „g" ч. 2 ст. 50 ДФЄС), зокрема координація щодо їх співпраці, фінансування та щодо мікро-, малих і середніх підприємств. Проявом координації є створення європейських фондів, центрів та мереж підтримки бізнесу.

Як приклад документа підприємницької політики, можна навести Регламент Ради 2137/85 щодо європейських угруповань за спільними економічними інтересами [10]. Незважаючи на уніфікуючий характер документа, власне приєднання підприємців до таких угруповань є добровільним. Зазначені угруповання, які в ЄС налічуються вже сотнями, мають основним завданням забезпечити під своїм наднаціональним „козирком" свободу заснування на теренах ЄС для малих та середніх підприємств (свобода заснування є складовою однієї з чотирьох фундаментальних «свобод», на яких засновано внутрішній ринок ЄС, – свободи руху осіб, у тому числі юридичних).

Як документи підприємницької політики, можуть служити також документи «м'якого» права: резолюція Ради ЄС від 27.11.1995 року щодо малих та середніх підприємств та технологічних інновацій [11], рекомендації Європейської комісії від 25.05.1994 року щодо оподаткування малих та середніх підприємств [12], від 07.12.1994 року щодо переведення малих та середніх підприємств [13], від 06.05.2003 року щодо визначення мікропідприємств, малих та середніх підприємств [14], висновок Економічного і соціального комітету ЄС щодо Європейської хартії малих компаній, [15] Європейська хартія малих підприємств, прийнята Радою ЄС 13.06.2000 року та схвалена Європейською Радою 19-20.06.2000 року [16], європейські програми та плани підтримки підприємництва, зокрема „Європейський план дій щодо підприємництва" [17] та „Зелена книга «Підприємництво в Європі»" [18]. Значна частка „м'якого права" в регулюванні малого підприємництва пояснюється тим, що в європейських юридичних сферах панує підхід, згідно з яким проблеми малого підприємництва не можна вирішити одним законом або навіть системою законів. Не менш ефективними засобами вважаються планування, фінансова, інформаційна та інша підтримка з боку влади [19].

Питання у сфері промисловості та підприємництва присутні й у міжнародних угодах, укладених ЄС. Слід зазначити, що в деяких угодах питання інвестування локалізуються поруч з питаннями

промисловості та підприємництва. В інших угодах виділено „економічний" блок як окрему частину з включенням туди питань у сфері промисловості та підприємництва (як, наприклад, в угоді ЄС про асоціацію з Тунісом [20]). Ці питання розміщуються в окремих статтях з відповідними чіткими назвами, так, як, наприклад, в угодах про стабілізацію та асоціацію від 21.03.2001 року з Македонією [21] (ст. 85 „Промислове співробітництво" та ст. 86 „Малі та середні підприємства") та від 29.10.2001 року з Хорватією [22] (відповідно, ст.ст. 86 та 87). Цим підкреслюється різний за самостійністю характер цих питань, тим більше що підприємницька політика пов'язується не тільки з промисловістю.
Питання співробітництва з третіми країнами у сфері промисловості та підприємництва викладено також у деяких „м'яких" інструментах acquis, наприклад у резолюції Ради ЄЕС від 17.06.1992 року щодо промислового співробітництва з третіми країнами [23] та від 25.06.1996 року щодо промислового співробітництва з іншими регіонами і третіми країнами [24].

Так, у резолюції Ради від 17.06.1992 року на базі комюніке Єврокомісії від 12.07.1990 року та від 13.03.1992 року відзначаються, зокрема, такі заходи: посилена підтримка розвитку відповідних законодавчих та регуляторних засад діяльності підприємств у таких галузях, як право компаній, бухгалтерський облік та фіскальне право, що має суттєвим елементом створення атмосфери довіри між економічними операторами; наближення стандартів щодо продукції та процедур оцінки відповідності до тих, що є домінуючими в Союзі; ініціативи, спрямовані на покращення прозорості, зокрема щодо умов консультативної допомоги інвесторам, економічного інформування та перспектив розвитку ринку; зміцнення заходів підтримки реструктуризації та модернізації промисловості та створення підприємств, зокрема, через технічну допомогу, беручи до уваги ситуацію на європейських ринках; розвиток тренінгової діяльності, включаючи допомогу в управлінні підприємствами; підтримка розвитку професійних організацій, контактних структур та організація професійних об'єднань; зростаюча підтримка промислового співробітництва між економічними операторами; при цьому особливу увагу слід приділяти малим та середнім підприємствам через фінансові механізми, створені задля заохочення спільних підприємств (JOPP Programme), інформаційні й контактні мережі (BC-Net, Business cooperation centre and European information centres) та інші ініціативи на користь бізнесового співробітництва (такі, зокрема, як торговельно-промислові виставки та зустрічі); технічна допомога незалежним державам колишнього Радянського Союзу, що дозволятиме зростати ініціативам у сфері промислової реструктуризації та співробітництва; забезпечення та розвиток культури виробництва та стимулювання приватної ініціативи; запровадження рамкових умов для одержання інвестицій та їх прозорість для інвесторів; забезпечення поширення спеціалізованої інформації для МСП задля поліпшення використання ними існуючих можливостей для співробітництва; забезпечення умов створення спільних підприємств; сприяння відкритості ринків у контексті збалансованого розвитку міжнародних ринків і зважаючи на правила міжнародної торгівлі. Прикладом використання таких програм третьою країною є Угода з Кіпром (який на той час не був членом ЄС) від 24.07.2000 року в рамках програми ЄС щодо малих та середніх підприємств [25].

Повноваження та процедури, закріплені в засновницьких договорах, мають базовий характер щодо актів, прийнятих інституціями ЄС – Європейським парламентом, Радою ЄС та Європейською комісією, – регламентів, директив та рішень, що йменуються «вторинним» законодавством. Але поряд із законодавчими актами інституції видають й інші акти, серед яких є такі, що не мають зобов'язуючого характеру. Але варто відзначити, що Суд ЄС визначив, що акти, які не є зобов'язуючими, можуть належати до тих, на які можна посилатися [26].

Слід зазначити також, що Лісабонським договором 2007 року встановлено можливість надавати актами законодавства повноваження Європейській комісії приймати „не-законодавчі акти" загального характеру для доповнення або зміни певних „несуттєвих елементів" законодавчого акта (ст.ст. 289, 290 ДФЄС). Це дає підстави говорити про законодавчу та не-законодавчу частини права ЄС.

У зв'язку з цим варто зазначити, що в регулюванні підприємництва в ЄС таким „м'яким" засобам приділяється значна увага. Ними виступають, наприклад, комюніке Європейської комісії, „зелені книги" та „білі книги". Вони, зокрема, спрямовані на визначення „надлишку" регуляторних актів та планування „спрощення регуляторного середовища" [27] та „спрощення законодавства про внутрішній ринок" [28].

Отже, для гармонізованого та уніфікованого комерційного права ЄС характерними є сполучення традиційних та „м'яких" нормативних інструментів, а як методи регулювання – захист, координація, організаційно-фінансова та інша підтримка з боку влади та невтручання в певних диспозитивних рамках, що є притаманним методу приватноправового регулювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Hough B. Controls on the development of markets in Public and Private Law // The Denning Law Journal,. — 1995. — P. 109.
2. Алексеев С.С. Линия права. — М.: Статут, 2006. — С.131.
3. Principles of European Contract Law. Parts I and II. Editors: Lando O, Beale H. — The Hague; London; Boston: Kluwer Law, 2000; Principles of European Contract Law. Part III. Editors: Lando O. , Clive E, Prum A., Zimmerman R. — The Hague; London; New York: Kluwer Law, 2003; Принципы Европейского договорного права (дополненная и пересмотренная версия 1998 г.) // Журнал международного частного права. — 1999. — №1 (23). — С.40-70; Принципы Европейского договорного права // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 2005, № 3 (148). Март. — С. 124-177; № 4 (149). Апрель. — С.152-177; European Civil Code. Illustrative draft of possible structure, especially for Books I to III (Revised after meeting of Structure Group on 8-th and 9-th November 2004) — http://www.sgecc.net Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on European Contract Law. Brussels, 11.07.2001 // COM (2001) 398 final ; European Parliament resolution on the approximation of the civil and commercial law of the Member States. 15 November 2001 // Official Journal of the European Communities, 2002, C 140E. — P.540; Communication from the Commission to the European Parliament and the Council "A more coherent European Contract Law. An Action Plan", Brussels, 12/02/2003. — COM(2003) 68 final; Communication from the Commission to the European Parliament and the Council "European Contract Law and the revision of the acquis: the way forward", Brussels, 11/10/2004. — COM(2004) 651 final; Opinion of 25 January 2006 (2005/20022(INI)) of the Committee on the Internal Market and Consumer Protection for the Committee on Legal Affaires on European contract law and the revision of the acquis: the way forward — [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.europa.eu.int
4. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on takeover bids // Official Journal of the European Union, 2004, L 142. — P.12-23.
5. Council Regulation No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE) // Official Journal of the European Communities.- 2001. — L. 294. — P.1.
6. Council Regulation No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE) // Official Journal of the European Union.- 2003. — L. 207. — P.1.
7. Council Regulation 1346/2000/EC of 29 May 2000 on insolvency proceedings // Official Journal of the European Communities, 2000, L 160. — P. 1-18.
8. Directive 2004/48/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the enforcement of intellectual property rights // Official Journal of the European Union, 2004, L 157. — P.45-85.
9. Treaty of Lisbon amending the Treaty of European Union and the Treaty establishing the European Community // Official Journal of the European Union, C 306, 17 December 2007. — P.1.
10. Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 June 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG) // Official Journal of the European Communities, 1985, L 199.
11. Council Resolution of 27 November 1995 on small and medium-sized enterprises (SMEs) and technological innovation // Official Journal of the European Communities, 1995, C 341. — P.3-5.
12. Commission Recommendation 94/390/EC of 25 May 1994 concerning the taxation of small and medium-sized enterprises // Official Journal of the European Communities, 1994, L 177. — P.1.
13. Commission Recommendation 94/1069/EC of 7 December 1994 on the transfer of small and medium-sized enterprises // Official Journal of the European Communities, 1994, L 385. — P.14 -17.
14. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises // Official Journal of the European Union, 2003, L 124. — P.36-41.
15. Opinion of the Economic and Social Committee on the 'European Charter for Small Companies' // Official Journal of the European Communities, 2000, C 204. — P.57-58.
16. European Charter for Small Enterprises. Preparation of the European Council Meeting in Feira. Report from Permanent Representatives Committee to the Council. Council of the European Union. Brussels, 9 June 2000. — [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.europa.eu.int
17. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and to the Committee of the Regions. Action Plan: The European agenda for Entrepeneurship — Brussels, 11.02.2004 (COM(2004)70final) — [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.europa.eu.int
18. Green Paper 'Entrepeneurship in Europe' (presented by the Commission). — Brussels, 21.01.2003. Document based on COM(2003)27final — www.europa.eu.int
19. Ваттс Д. Мале підприємництво в Україні: чи допоможе зарубіжний досвід? // Український правовий часопис, 1998, № 3. — С.3-7.
20. Euro-Mediterranean Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States of the one part, and the Republic of Tunisia, of the other part // Official Journal of the European Communities, 1998, L 97. — P.2.
21. Соглашение о стабилизации и ассоциации между бывшей югославской республикой Македония, с одной стороны, и Европейскими Сообществами и их государствами-членами, с другой стороны. — [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.eulaw.edu.ru/documents/legislation/
22. Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States of the one part, and the Republic of Croatia of the other part // // Official Journal of the European Union, 2005, L 26. — P.3.
23. Council Resolution of 17 June 1992 on industrial cooperation with third countries // Official Journal of the European Communities, 1992, C 178. — P.1-3.
24. Official Journal of the European Union, 1996, C 203/4
25. Agreement between the European Community and the Republic of Cyprus establishing cooperation in the field of small and medium-sized enterprises within the framework of the third multiannual programme for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (1997 to 2000) // Official Journal of the European Union,2000, L 197. P.49-52.
26. Case 322/88, Salvatore Grimaldi v. Fonds des Maladies Professionnelles — European Court Reports. — 1989, 4407.
27. Див., наприклад: Communication from the Commission. Action plan "Simplifying and improving the regulatory environment". Brussels, 5.6.2002. — COM (2002) 278 final — [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.europa.eu.int
28. Див., наприклад: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. 'Review of SLIM: Simpler Legislation for the Internal Market'. — Brussels, 28.02.2000. — COM (2000) 104 final — [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.europa.eu.int

Анотація

В статті розглядаються питання пов'язані з правовими засобами забезпечення комерційних відносин у Європейському Союзі. Підкреслюється велике значення традиційних нормативних інструментів та «м'якого права» в регулюванні підприємництва. Зазначені методи мають основним завданням забезпечити під своїм наднаціональним рівнем свободу заснування на теренах Європейського Союзу для малих та середніх підприємств.

Ключові слова: ринок, прибуток, комерційне право, контрактні відносини, свобода заснування.

Аннотация

В статье рассматриваются особенности правовых средств обеспечения коммерческих отношений в Европейском Союзе. Подчеркивается большое значение традиционных нормативных инструментов и «мягкого права» в регулировании предпринимательства. Указанные методы имеют основную задачу: обеспечить свободу учреждения на территории Европейского Союза для малых и средних предприятий.

Ключевые слова: рынок, прибыль, коммерческое право, договорные отношения, свобода учреждения.

Summary

This article examines problems that connected with legal methods to ensure commercial relations in the European Union. The accent was made on traditional legal instruments and «soft law» in the regulation of business. The main task of these methods is to provide, on its national base, the freedom of establishment of small and medium companies in the field of European Union.

Key words: market, income, commercial law, contractual relationships, freedom of establishment.