

Галаган С.О., КНУ імені Тараса Шевченка

ДОГОВОРИ ПРО СТВОРЕННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ДОСВІДУ ЄС ТА США

Стаття присвячена вивченню міжнародно-правового досвіду ЄС та США у створенні зон вільної торгівлі, з'ясуванню предмету їхніх договорів про створення зон вільної торгівлі, співвідношення нормативно-правового регулювання такої зони вільної торгівлі із правом СОТ та особливостей європейського та американського підходів до створення зон вільної торгівлі. Досліджено договори про створення зон вільної торгівлі за участю ЄС та США, визначено особливості таких договорів. Доведено, що ЄС у своїх договорах про зони вільної торгівлі намагається максимально поглибити взаємні зобов'язання сторін у порівнянні з зобов'язаннями, які випливають з їх членства в СОТ. Договори про зони вільної торгівлі за участю США характеризуються однотипністю та моноцентричністю, за змістом відповідають загальним зобов'язанням держав-членів у рамках СОТ, з особливою увагою на запровадження жорстких умов конкуренції та протекціоністських заходів щодо компаній із третіх країн, забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності та створення ефективного механізму врегулювання підприємницьких спорів. Встановлено, що саме між цими двома підходами загалом і відбувається розвиток сучасних міжнародних договорів про зони вільної торгівлі.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, міжнародний договір, ЄС, США, СОТ.

Створення зони вільної торгівлі, першого етапу економічної інтеграції держав, потребує врегулювання великої кількості юридичних і економічних питань під час міждержавних переговорів про її створення, які завершуються підписанням міжнародного договору про створення зони вільної торгівлі. Економічні аспекти таких переговорів багато в чому залежать від структури торгівлі між державами, їхнього економічного розвитку, економічних моделей, тому здебільшого вивчаються окремо в кожному конкретному випадку. А от юридичні аспекти характеризуються більшою кількістю однакових питань, що повинні бути вирішені під час створення кожної зони вільної торгівлі: предмет угоди, тобто сфери щодо яких буде здійснюватися лібералізація, співвідношення із правом Світової

організації торгівлі (СОТ), механізм вирішення спорів, взагалі вироблення єдиної типової форми угоди про створення зони вільної торгівлі. Наявність таких однакових питань дозволяє здійснити порівняльно-правове дослідження підходів Європейського Союзу (ЄС) та Сполучених Штатів Америки (США), як одних з найбільш потужних економік світу та центрів сили у міжнародному праві, до створення зон вільної торгівлі.

В Україні необхідність вивчення такого світового досвіду, особливостей міжнародно-правового регулювання режиму вільної торгівлі є усвідомленою необхідністю як з точки зору теорії міжнародного права, так і з точки зору договірної практики. Сьогодні ми можемо спостерігати бурхливий розвиток договірної практики України з приводу створення зон вільної торгівлі. Однак в українській науці міжнародного права практично відсутні комплексні дослідження договірної практики України з приводу створення зон вільної торгівлі, договірної практики інших держав з цього питання. Разом з цим, досягнення стратегічних для України цілей у цій сфері є можливою в тому числі при умові приведення національного законодавства та договірної практики у відповідність до світових стандартів, що вказує на актуальність теми дослідження та потребу у проведенні комплексного порівняльно-правового аналізу особливостей встановлення та функціонування зон вільної торгівлі.

Теоретичну основу даного дослідження склали роботи В.Б. Самофалова, А.Е. Полуктова, С.Дж. Пауелла, К.В. Бегвела, П.С. Мавроїдса, М. Шефера, Г. Горна. Однак ці роботи присвячені дослідженню досвіду окремо ЄС і окремо США, практично не звертаючись до порівняльно-правового аспекту.

Цілями дослідження є вивчення міжнародно-правового досвіду ЄС та США у створенні зон вільної торгівлі, з'ясування предмету їхніх договорів про створення зон вільної торгівлі, співвідношення нормативно-правового регулювання такої зони вільної торгівлі із правом СОТ та загалом з'ясування особливостей європейського та американського підходів до створення зон вільної торгівлі.

Станом на жовтень 2018 р. ЄС має 35 діючих регіональних торговельних угод (РТУ) з окремими країнами Європи, Азії, Африки, Латинської Америки. Ще близько трьох десятків угод Євросоюзу, що охоплюють понад 60 країн, перебувають на різних стадіях переговорів [1]. Так, в рамках процедури завчасної нотифікації ЄС вже інформував СОТ про 12 нових РТУ, переговори про які, як можна

вважати, завершилися або знаходяться у завершальній фазі. Окремо необхідно виділити нотифікацію, що стосується триваючих переговорів ЄС з США про укладення угоди про так зване трансатлантичне торгово-інвестиційне партнерство (ТТП), яке, як очікується, може стати епохальною подією у міжнародних торгово-економічних відносинах. Аналогічну нотифікацію представили і США, що явно свідчить про серйозність намірів партнерів завершити переговори про ТТП у доступному для огляду майбутньому. Для порівняння зазначимо, що в даний час США мають лише 14 угод, що охоплюють 21 країну [2, с. 89].

РТУ, що укладаються в останні два десятиліття, істотно відрізняються від більш ранніх угод. Так, РТУ, що розробляються до створення СОТ, стосувалися лише питань торгівлі товарами і були націлені переважно на додаткову (у порівнянні з існуючими зобов'язаннями в ГАТТ) двосторонню лібералізацію митних тарифів. Як відомо, ст. XXIV ГАТТ-47, яка є частиною ГАТТ-94, дозволяє країнам-членам створювати зону вільної торгівлі з метою взаємного стимулювання торгівлі [3].

Ситуація почала змінюватися з середини 1990-х років, коли зі створенням СОТ у сферу багатостороннього регулювання увійшли такі питання, як торгівля послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності і пов'язані з торгівлею заходи інвестиційної політики і ряд інших. Відповідно у вже діючі РТУ ЄС були включені розділи про взаємну лібералізацію торгівлі послугами. Зокрема, угоди ЄС про зону вільної торгівлі з Ісландією і Норвегією, укладені ще на початку 1970-х років, були доповнені в 1994 р. положеннями, що поширювалися на сферу торгівлі послугами [2, с. 90].

З плином укладання нових РТУ, тенденція до розширення сфери їх компетенції ставала все більш вираженою. Укладені ЄС РТУ у все більшій мірі почали охоплювати питання, які взагалі не підпадають під дію положень СОТ, зокрема антимонопольна політика або усунення перешкод для вільного руху капіталів. Фактично преференційні двосторонні угоди стали для ЄС реальним інструментом просування власних економічних інтересів у тих питаннях і в тих масштабах, які з різних причин неможливі в багатосторонньому форматі СОТ [4]. Виняткова важливість РТУ для економічних інтересів ЄС було підкреслено в його торгово-політичній стратегії, прийнятій ще в 2010 р. [5]. Саме з появою цього документа в лексиконі Європейської комісії виник і утвердився термін «глибока і всеосяж-

на угода про вільну торгівлю», під яким стали розумітися угоди з принципово новим рівнем взаємних зобов'язань і по їх глибині, і по сфері охоплення. Першим подібним інструментом «нового покоління» стала угода Євросоюзу про вільну торгівлю з Республікою Корея (набула чинності 1 липня 2011 року), за нею були укладені аналогічні угоди з Грузією, Молдовою (обидві угоди набули чинності 1 вересня 2014 р.) і Україною (підписана 27 червня 2014 р.). Однією з останніх на сьогодні таких угод є Всеосяжна економічна і торгова угода (СЕТА), підписана 30 жовтня 2016 року між Канадою і ЄС, яка стала першою торговою угодою, підписаною ЄС з країною-членом Великої сімки.

Ще більш амбітні пріоритети у сфері торговельної політики і, зокрема, в питаннях РТУ, заявлені в оновленій стратегії Євросоюзу, опублікованій в жовтні 2015 р. З цього документа випливає, що майбутні угоди про вільну торгівлю ЄС будуть націлені не тільки на усунення «прикордонних» торгових бар'єрів, наприклад митних тарифів і квот, але, головним чином, на вирішення таких проблем як подальша лібералізація торгівлі послугами, усунення перешкод для інвестицій, доступ до ринків урядових закупівель, усунення бар'єрів у регулятивній сфері і зближення національних норм, забезпечення доступу до джерел сировини і енергії, торгівля і екологічні питання, захист прав на робочому місці, антикорупційні заходи [6].

Триваюча зміна акцентів в плані якісного наповнення двосторонніх преференційних торгових угод ЄС може мати важливі наслідки для подальшого розвитку міжнародних торгово-економічних відносин.

Швидке збільшення числа РТУ, поступово «розмивають» норми і правила багатосторонньої торговельної системи СОТ, є предметом жвавих академічних дискусій для одних і серйозних практичних висновків для інших [7, с. 262]. Так, діючі в даний час 35 регіональних торгових угод ЄС вельми різноманітні за складом їх членів: це угоди ЄС з державами-членами СОТ, а також з державами і територіями, які не є членами СОТ; з окремими державами і угрупованнями державами; з відносно великими державами і державами, ледь помітними на карті світу.

Всі сфери співробітництва, відображені в розділах РТУ, які регулюють питання власне торгівлі (на відміну від більш загальних розділів з економічного співробітництва), умовно розділені на дві основні категорії: «СОТ плюс» («СОТ +») і «СОТ-екстра».

Перша категорія («СОТ +») відповідає тим положенням РТУ, які мають аналоги в ГАТТ-94 або інших угодах СОТ. При цьому «плюс» полягає в тому, що сторони РТУ на взаємній основі взяли на себе більш поглиблені зобов'язання в порівнянні з зафіксованими ними в рамках СОТ і на основі режиму найбільшого сприяння (РНС) застосовуються до всіх членів СОТ. Прикладами таких додаткових зобов'язань в РТУ можуть служити домовленості про взаємну глибшої лібералізації доступу на ринки товарів і послуг, більш глибокі і розширені зобов'язання в області санітарних і фітосанітарних заходів, технічних бар'єрів в торгівлі, урядових закупівель і т.д.

До категорії «СОТ+» віднесені також експортні мита. Хоча вони безпосередньо не підпадають під дію положень СОТ, але фактично вже давно є предметом розгляду в рамках організації [8]. Більш того, зобов'язання по «зв'язування» експортних мит зафіксовані в списках поступок ряду країн, що приєдналися до СОТ в останні роки, наприклад, Китаю. З технічної точки зору ніщо не перешкоджає сторонам за взаємною домовленістю «зв'язати» експортні мита відповідно до методології ст. II ГАТТ-94, хоча з формальної сторони вона охоплює лише імпорتنі мита [3].

До другої категорії («СОТ-екстра») віднесені положення РТУ ЄС, що регулюють ті сфери торгових відносин партнерів, які не входять до сфери компетенції СОТ. Це, зокрема, зобов'язання в галузі конкурентної політики, лібералізації руху капіталів, питання торгівлі та сталого розвитку, гармонізація торгово-політичного законодавства партнерів на основі відповідних норм ЄС.

Як показує аналіз текстів угод, ЄС домагається від своїх партнерів по двостороннім РТУ істотно більшого обсягу тарифних поступок, ніж той, який ці країни були б готові надавати на основі режиму найбільшого сприяння в рамках СОТ. Основна мета РТУ полягає у поетапному створенні ЗВТ з партнерами: абсолютно в усі угоди ЄС з третіми країнами включені великі розділи, детально регламентують етапи дій сторін щодо поступового переходу або до безмитної, або до значно більш ліберальної торгівлі і промисловими, і сільськогосподарськими товарами. Єдиний виняток – Сирія, з якої ЄС має ЗВТ лише в сфері промислових товарів.

Важливим елементом РТУ, що укладаються ЄС, є також включення зобов'язань партнерів про усунення або, принаймні, «зв'язуванні» експортних мит, що в рамках СОТ було б неможливо щодо країн її членів. Експортні мита безпосередньо не підпадають під дію

положень СОТ. Подібні вимоги можуть бути пред'явлені, хоча і не дуже обґрунтовано, лише до держав, які приєднується до СОТ. Таким чином, в рамках РТУ ЄС отримує реальну можливість покращувати умови і підвищувати передбачуваність доступу до джерел сировини на ринках країн-партнерів.

Абсолютними лідерами за набраними «балами» з нині діючих РТУ є угоди ЄС з Грузією (18 «балів»), Молдовою і Україною (обидві по 19 «балів»), в яких ЄС зробив ще один крок за межі норм СОТ [2, с. 102]. На додаток до розділу зі сталого розвитку, який вперше з'явився в угоді ЄС з Республікою Корея, важливою частиною цих трьох Угод став розділ про торговельні аспекти енергетичної політики, найбільш докладно (на чотирьох сторінках) прописаний в Угоді ЄС-Україна. У цій Угоді зафіксовано, зокрема, такі важливі для ЄС положення як ціноутворення на газ і електрику на основі попиту і пропозиції, заборона на подвійне ціноутворення на енергоресурси, заборона митних зборів і кількісних обмежень на імпорт і експорт енергетичних товарів, можливість отримання рівноправного доступу до розробки джерел і видобутку вуглеводнів [10]. Крім того, в усіх трьох названих угодах містяться зобов'язання партнерів ЄС гармонізувати свої національні законодавства з його нормами з широкого кола питань торгово-економічного співробітництва.

В СЕТА передбачається: 1) спрощення регулювання взаємної торгівлі послугами, включаючи транспортні (морські перевезення), туристичні, фінансові, телекомунікаційні; 2) створення умов для розширення доступу на внутрішній ринок держав-членів СЕТА іноземним інвесторам; 3) регулювання об'єктів інтелектуальної власності; 4) взаємне визнання професійної кваліфікації, отриманої в Канаді і державах-членах СЕТА.

Таким чином, говорячи про основні пріоритети торгової політики ЄС в рамках РТУ, слід зазначити, що, з одного боку, спостерігається поглиблення взаємних зобов'язань сторін у порівнянні з зобов'язаннями, які випливають з їх членства в СОТ, викликане обопільним бажанням поліпшити взаємні умови доступу на ринок, а з іншого – ЄС прагне усунути бар'єри в торгівлі, які часто перебували поза сферою компетенції СОТ. Цей процес ще далекий від завершення.

В кінці ХХ століття, договори про створення зон вільної торгівлі США, які до цього часу були прихильником зниження торгових бар'єрів у рамках ГАТТ, стали активним механізмом початку ведення

переговорів із сусідніми країнами з метою створення спільного ринку обох Америк – «Від Аляски до Вогняної Землі» [12, с. 53]. Широка програма двосторонніх переговорів включала в себе створення зон вільної торгівлі з Ізраїлем (1985), Канадою (1988), а пізніше і з Мексикою (угода НАФТА від 1994 року). В рамках угоди НАФТА знайшла своє втілення така модель регіональної інтеграції, при якій нерівні за рівнем економічного розвитку, а також виробничого і торгового потенціалу учасники здійснюють торгівлю на взаємних і рівних умовах, які не передбачають виключення і преференції на користь більш економічно вразливих. Що стосується змісту американських торгових угод того часу, то в них містилися відповіді на багато питань, вирішення яких США не могли домогтися на багатосторонніх переговорах. Зокрема, це стосується заходів щодо лібералізації сфер інвестицій, послуг, інтелектуальної власності, державних закупівель. У 1994 р. США почали підготовку до формування Зони вільної торгівлі Америк (ФТАА), в якій планувалася участь всіх країн Західної півкулі, за винятком Куби [12, с. 60]. Пізніше досягнуті домовленості в більшості своїй були включені до порядку Уругвайського раунду переговорів по СОТ.

На сьогодні США уклали двосторонні угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами: Австралією, Бахрейном, Ізраїлем, Йорданією, Колумбією, Марокко, Оманом, Перу, Республікою Корея, Сінгапуром та Чилі тощо. Крім того, ще з вісьмома державами США підписали договори про створення двох регіональних зон вільної торгівлі: Північноамериканської (Канада та Мексика) та Центральноамериканської (Гватемала, Гондурас, Домініканська Республіка, Коста-Рика, Нікарагуа та Сальвадор).

Переговорна стратегія США із започаткування створення зони вільної торгівлі з іншою державою передбачає, передусім, такі стратегічні цілі: 1) зняття бар'єрів у торгівлі та забезпечення вільного експорту американських товарів, капіталів і послуг до країни-партнера; 2) запровадження жорстких умов конкуренції та протекціоністських заходів щодо компаній із третіх країн; 3) забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності; 4) створення ефективного механізму врегулювання підприємницьких спорів та передумов для розвитку подальшого багатостороннього економічного співробітництва [13, с. 80].

Характерною рисою зазначених угод є забезпечення суттєвої підтримки американським підприємцям у активнішому виходу

на ринки країн-партнерів ЗВТ, збільшення експорту товарів і послуг компаній США способом зняття тарифних і нетарифних обмежень та бар'єрів у торгівлі з відповідними державами.

Загальною особливістю всіх укладених угод про ЗВТ між США та іншими країнами є їхня однотипність. За змістом зазначені договори відповідають загальним зобов'язанням країн-членів у рамках СОТ [14, с. 590]. Розбіжності, здебільшого, полягають у другорядних деталях, що стосуються специфіки ринку окремої країни або певних галузей. Зокрема, до тексту угоди про створення Північноамериканської ЗВТ окремим розділом були додані положення, пов'язані з нафтохімічним сектором, інвестуванням в автомобільну галузь та погодженням спільних стандартів. До всіх інших угод про ЗВТ були також включені регулятивні положення щодо торгівлі через мережу Інтернет, а також додаткові документи, які стосуються екології й умов праці робітників.

На прохання партнерів США типові тексти угод можуть доповнюватися також і спеціальними розділами, додатками та окремими листами. Зокрема, договір з Австралією містить пункти про фармацевтику, додатки про страхування й банківські послуги, а також обмін листами щодо торгівлі кров'яною плазмою, продукцією IP-телефонії, співпраці в галузі освіти, експрес-пошти й щодо поставок віскі «Хенессі» та «Бурбон» [13, с. 81]. Цілу низку застережень має й угода про створення Центральноамериканської зони вільної торгівлі, зокрема, щодо умов лібералізації аграрної торгівлі, термінів зняття торговельних бар'єрів окремими країнами-учасницями тощо.

Особливою рисою зазначених угод також є їх моноцентричність. США, укладаючи режим вільної торгівлі з іншою країною, отримують можливість фактично нав'язувати свої рішення більш слабким економічним партнерам, що, у свою чергу, створює певні умови для подальших торговельних конфліктів. При цьому економічна інтеграція в регіональних ЗВТ часто є односторонньою, зокрема Канада й Мексика мають тісні торговельні та корпоративні зв'язки зі США, але не одна з одною.

Однією з найбільших на сьогоднішній день зон вільної торгівлі в світі є укладена між Канадою, США і Мексикою в 1991 р. за підсумками трирічних переговорів Північноамериканська угода про створення зони вільної торгівлі (НАФТА) [15].

Однаковість підходів до правового регулювання вільної торгівлі в рамках СОТ і в рамках НАФТА підтверджується і в тексті Угоди НАФТА. Наприклад, в статті 101 Угоди НАФТА зазначено,

що зона вільної торгівлі формується відповідно до положень статті XXIV ГАТТ. У ст. 102 позначені цілі Угоди. У статтях 103 і 104 встановлено співвідношення положень Угоди НАФТА з іншими міжнародними договорами.

У ст. 103 НАФТА міститься ідентичне положенням ГАТТ зобов'язання за повагою прав і обов'язків сторін угоди, проте в п.2 цієї статті уточнюється, що в разі колізій Угоди НАФТА і ГАТТ підлягають застосуванню положення НАФТА, якщо інше не передбачено спеціальними нормами НАФТА.

Аналогічний принцип пріоритету спеціальної норми закріплено в угодах щодо охорони і захисту навколишнього середовища. У разі колізій норм Угоди НАФТА і даних актів застосуванню підлягають саме зазначені акти. При цьому слід застосовувати положення, найбільш відповідають нормам Угоди.

Основний зміст Угоди НАФТА в сфері торговельних преференцій зводиться до усунення тарифних бар'єрів в торгівлі товарами і послугами між Канадою, США і Мексикою.

За механізмом функціонування НАФТА дуже подібна до СОТ. Причинами цього можуть послужити історично практично одночасне формування обох організацій і відсутність світового досвіду щодо інших форм інтеграційних об'єднань [16, с. 152].

Що стосується механізму вирішення спорів, то він досить детально регламентований Угодою та є цілком ефективним. Застосовним правом у разі вирішення спорів може бути як право НАФТА, так і право СОТ, в залежності від обраного механізму. Відносно права Угоди діє правило про пріоритет спеціальної норми.

З'ясувавши різницю між підходами ЄС та США до створення зон вільної торгівлі, можна констатувати, що Японія, Ізраїль, Канада загалом сповідують підхід США, Індія сповідує як підхід США, так і підхід ЄС у різних угодах, а європейські держави загалом сповідують підхід ЄС. Вибір підходу залишається на розсуд економічно потужнішої сторони договору про зону вільної торгівлі. Один з небагатьох прикладів серединного підходу є Угода про економічне партнерство між ЄС та Японією, яка регулює питання співвідношення торгівлі і охорони навколишнього природного середовища, але не зачіпає питання захисту інвестицій.

Більшість угод про вільну торгівлю, укладених Україною, стосується торгівлі товарами, і лише три угоди про вільну торгівлю (з ЄС, Чорногорією та державами ЄАВТ) містять положення про торгівлю послугами. І хоча це може свідчити про застосування американського

підходу до договорів про зону вільної торгівлі, доведено, що після вступу України до СОТ угоди про вільну торгівлі, укладені Україною, змінились якісно. Відповідно, до вступу до СОТ, Україні треба було передбачити хоча б універсальний рівень лібералізації торгівлі у своїх договорах. Тому нинішній перехід до європейської моделі видається доцільним. Такі угоди містять положення про захист прав інтелектуальної власності, конкуренцію, електронну комерцію, а також питання, що опосередковано пов'язані з торгівлею – наприклад, охорона навколишнього середовища чи дотримання трудових стандартів. Такі угоди також мають власний механізм вирішення спорів між сторонами як альтернативу системі врегулювання суперечок в рамках СОТ. Разом з тим, треба зауважити, що остання підписана Україною угода про зону вільної торгівлі з Ізраїлем прямо відображає американський підхід, що пояснюється і підтверджує висновок, що економічно потужніша сторона обирає тип договору і, відповідно, рівень інтеграції.

Таким чином, ЄС у своїх договорах про зони вільної торгівлі намагається максимально поглибити взаємні зобов'язання сторін у порівнянні з зобов'язаннями, які вишлювають з їх членства в СОТ, тенденція до чого особливо спостерігається в останні роки. ЄС під зоною вільної торгівлі розуміє значно вищий рівень інтеграції, ніж класичний підхід, відображений в універсальному міжнародному праві, зокрема праві СОТ. Договори про зони вільної торгівлі за участю США характеризуються однотипністю та моноцентричністю, за змістом відповідають загальним зобов'язанням держав-членів у рамках СОТ, з особливою увагою на запровадження жорстких умов конкуренції та протекціоністських заходів щодо компаній із третіх країн, забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності та створення ефективного механізму врегулювання підприємницьких спорів. Саме між цими двома підходами загалом і відбувається розвиток сучасних міжнародних договорів про зони вільної торгівлі. Подальші ж наукові дослідження повинні бути зосереджені безпосередньо на досвіді України в частині створення зон вільної торгівлі.

Бібліографічний список:

1. Negotiations and agreements. European Commission.
URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements>
2. Полуэктов А.Б. Региональные торговые соглашения Европейского Союза: тенденции и перспективы. Торговая политика. 2015. №4/4. С. 88-105.

3. Генеральна угода з тарифів і торгівлі. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264
4. Henrik Horn, Petros C. Mavroidis, André Sapir. Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements. The World Economy. November 2010. Volume33, Issue11. P. 1565-1588. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x>
5. Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy. European Commission COM(2010)612. Para. 3.2. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:EN:PDF>
6. Trade for all. Towards a more responsible trade and investment policy, Para. 5.2 "Moving forward bilateral relationships". Brussels, European Commission. 2015. 14 Oct.
7. Powell S.J. Is the WTO Quietly Fading Away? The New Regionalism and Global Trade Rules. The Georgetown Journal of Law & Public Policy. Summer 2011. Vol. 9. No. 261. P. 261-282.
8. Azevedo R. If the WTO did not exist, it would have to be invented., WTO News, Speeches, 2015. 28 Sept. URL: https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra82_e.htm
9. World Trade Report 2010. Trade in Natural Resources. WTO, 2010. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf
10. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. URL: http://publications.europa.eu/resource/cellar/e84cb21c-e6e0-11e3-8cd4-01aa75ed71a1.0006.03/DOC_1
11. European Commission. The Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA. URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter>
12. Шеров-Игнат'єв В.Г. Современные тенденции региональной интеграции. Вестник СПбГУ. Сер 5. 2008. Вып. 2. С. 53-62. URL: <http://worlddec.ru/content/Vestnik/2008%20№%202%20Шерова.pdf>
13. Самофалов В.Б. Американський досвід створення зон вільної торгівлі. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. Вип. 97(1). С. 80-82.
14. Matthew Schaefer. Ensuring that Regional Trade Agreements Complement the WTO System: US Unilateralism a Supplement to WTO Initiatives? Journal of International Economic Law. 2007. Volume 10, Issue 3. Pages 585-603. URL: <https://doi.org/10.1093/jiel/jgm017>
15. NAFTA Agreement. URL: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement>
16. Kyle W. Bagwell, Petros C. Mavroidis. Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis. Cambridge University Press, 2011. 279 p.

The article is devoted to the study of the EU and the US practice in international legal aspects of free trade zones creation, clarifying the subject of their regional trade agreements, the ratio of legal regulation of such free trade zones with the WTO law and features of European and American approaches to the creation and regulation of free trade zones. The agreements on the creation of free trade zones with the participation of the EU and the USA were explored, the features of such agreements were determined. It is proved that the EU in its free trade agreements is trying to maximize the mutual obligations of the parties in comparison with the obligations arising from their membership in the WTO. Agreements on free trade zone with the United States are characterized by uniformity and monocentric approach, its content is totally in line with the general obligations of WTO members, with a special focus on the introduction of tough competition and protectionist measures on companies from third countries as well as ensuring effective protection of intellectual property rights and the creation of an effective mechanism for resolving business disputes. It is established that between these two approaches, in general, the development of modern international treaties on free trade areas is happening.

Keywords: free trade zone, regional trade agreement, international treaty, EU, USA, WTO.

УДК 342.56(73)

Нестерчук Л.П., Біденко О.В., НУ «ОЮА»

СИСТЕМА ФЕДЕРАЛЬНИХ СУДІВ США ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ ПРАВОСУДДЯ

У статті розглянуто структурну будову системи федеральних судів США, визначено її особливості, сучасну динаміку розвитку цієї системи. Проаналізовано взаємозв'язок організації системи судів США та ефективності здійснення правосуддя в країні. Визначено можливі шляхи запозичення прогресивного досвіду США Україною.

Ключові слова: система федеральних судів США, правосуддя, судові процедури, федеральний устрій США.

Постановка проблеми.

Існує думка, що в США за допомогою судових процедур вдається в найбільш справедливих формах визначити міру свободи та міру