



ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ (ЧАСТЬ 2. НАЧАЛО В № 2 2016 Г.)

В докладе **П. И. Бугаревич (БГЭУ) «Антимонопольное законодательство Европейского союза»** отмечалось, что антимонопольное регулирование в европейских странах в значительной степени направлено на разрешение вопросов с уже сложившимися монополиями, независимо от того, какими путями они добились своего монопольного положения. Данное регулирование не предполагает структурных изменений, т. е. не содержит требований о деконцентрации, дроблении фирм на самостоятельные предприятия.

На общеевропейском уровне наблюдение за выполнением антимонопольного законодательства ЕС возложено на Европейскую комиссию, Совет министров, Суд ЕС. Европейская комиссия, например, проводит проверки и применяет санкции к правонарушителям.

В отношении Европейского союза в целом следует отметить, что гармонизация антимонопольного права осуществляется двумя способами: на уровне первичного права (учредительными договорами ЕС) и на уровне вторичного права (директивами и регламентами ЕС).

К основополагающим источникам антимонопольного законодательства Европейского союза можно отнести:

- Договор о Европейском объединении угля и стали 1951 г.;
- Договор о Европейском экономическом сообществе 1957 г.;
- Регламенты Совета ЕС и директивы Комиссии ЕС.

В регламентах и директивах ЕС, в свою очередь, устанавливаются:

- а) положения о штрафах и периодических штрафных платежах;
- б) конкретные правила применения норм Учредительных договоров, обеспечивающие эффективное наблюдение и упрощение администрирования;
- в) сферы применения положений Учредительных договоров;
- г) взаимоотношения между национальными законами и положениями договоров и регламентов.

Докладчик обратил внимание на то, что экономические связи ЕС давно вышли за национальные границы государств, а деятельность по рекламе и сбыту определенного товара затрагивает все большее число стран, отсюда — растет число нарушений в области конкуренции в этих странах. Постоянно возникает вопрос относительно применения в таких случаях законодательства той или иной страны. Антимонопольное законодательство в ЕС представлено большим коли-

чеством вторичных правовых актов, в основном директив, которые охватывают лишь ограниченные области регулирования и содержат минимум общеобязательных требований. В соответствии с этим необходимость унификации конкурентного права как на международном, так и на европейском уровне, очевидна.

В докладе «**Правовое регулирование механизма оказания услуг в Европейском праве**» Ю. В. Шарлов (БГЭУ) рассмотрел некоторые аспекты применения законодательства для регулирования механизма оказания услуг в ЕС.

Так, докладчик отметил, что Договор о Европейском союзе закрепляет свободу передвижения услуг на территории ЕС как один из основополагающих принципов деятельности Союза. Отличительной чертой свободы оказания услуг от свободы учреждения является оказание услуг на временной основе. При этом факт создания лицом, предоставляющим услуги, «инфраструктуры» (включая офис или консультационные кабинеты) не имеет значения.

В докладе отмечалось, что услугу значительно труднее привязать к конкретному месту, чем вещь либо лицо. Отсюда в некоторых случаях может возникать вопрос: правом какого государства следует регулировать механизм оказания услуг? В данном вопросе преобладает мнение о том, что возникающие казусы следует регулировать правом поставщика. Это упростило бы ведение бизнеса и стимулировало международную торговлю.

Однако не все услуги либерализованы на территории ЕС. Это можно проиллюстрировать на примере одного из самых неприятных для Суда ЕС дел — деле по «Grogan». Данная проблема является некоторым тормозом для ведения бизнеса на территории Союза.

Следует отметить и некоторые ограничения — банковские, страховые и транспортные услуги исключаются из сферы действия общих положений относительно свободы передвижения услуг. Вместе с тем устанавливается обширный перечень услуг, которые исключаются из общего режима их оказания, а также предусматривается возможность введения ограничительных требований отдельным государством-членом, закрепляя концепцию «безусловных оснований, имеющих общественный интерес».

В своем докладе «**Трансграничная несостоятельность субъектов хозяйствования в странах Европейского союза**» М. В. Курилович (БГЭУ) отметил, что феномен трансграничной несостоятельности, при которой разброс активов и мест деятельности должника вызывает столкновение интересов и требований, существует с тех пор, как существует экономическая мобильность хозяйствующих субъектов, чья деятельность выходит за рамки одного государства, приобретая тем самым международный характер.

Глобализация экономических отношений вызвала увеличение числа случаев трансграничной несостоятельности. Это вызвало в свою очередь активизацию работы на региональном уровне по решению вопросов трансграничной несостоятельности и выработке подходов к решению проблем. Примером регионального подхода является Регламент о процедурах несостоятельности № 1346/2000 (далее — Регламент), принятый Советом министров ЕС в 2000 г. и вступивший в силу в мае 2002 г. Регламент затрагивает лишь самые общие вопросы материального права, уделяя основное внимание процессуальным аспектам производства по делу о трансграничной несостоятельности: подведомственность и подсудность дел о трансграничной несостоятельности, признание юридической силы судебных решений и вопросы выбора права, применимого к трансграничной несостоятельности.

Регламент применяется к процедуре признания несостоятельными физических и юридических лиц, кроме страховых организаций, кредитных учрежде-

ний и инвестиционных компаний, являющихся номинальными держателями ценных бумаг третьих лиц. При определении места рассмотрения дела о банкротстве в суде основного (первичного) производства приоритет отдается суду государства, в котором должник имеет центр основных интересов — страна, в которой расположена наибольшая часть имущественного комплекса должника или в которой сконцентрирована его экономическая активность. В случае если выявить центр основных интересов невозможно, место рассмотрения спора определяется по месту нахождения зарегистрированного офиса, а для физического лица — по месту его проживания. На практике при открытии производства суд рассматривает ходатайство кредиторов, в котором они должны обосновать, почему в суд именно этого государства были заявлены требования о признании должника неплатежеспособным.

Сложной представляется проблема разрешения конфликта юрисдикций при условии открытия в двух и более государствах основных производств по делу о трансграничной несостоятельности. Одно дело, когда в государстве — члене ЕС открыто производство по делу о несостоятельности в силу наличия центра основных интересов должника, и совсем другое — член ЕС может открыть производство по делу о несостоятельности этого же должника только в случае наличия в последнем государстве активов должника. В таком случае производство будет признано вторичным и может привести к ликвидации этого имущества. Последствия вторичного производства ограничиваются территорией страны, где находятся активы компании и где открыто судебное производство. Основное производство по делам о несостоятельности может иметь экстерриториальные последствия.

Однако возможны ситуации, когда основное производство по делу о трансграничной несостоятельности открыто в двух и более государствах — членах ЕС. В связи с применением концепции основных/вторичных производств возникает проблема признания государствами — членами ЕС решений иностранных судов по делу о несостоятельности.

В своем докладе «**Правовое регулирование договора франчайзинга в рамках Европейского союза**» М. И. Коледа (БГЭУ) констатировала, что основу правового регулирования франчайзинга в ЕС на сегодняшний день составляет Регламент ЕК № 2790/1999 «О применении ст. 81(3) Договора к категориям вертикальных соглашений и согласованных действий». Принятие данного Регламента ознаменовало прогрессивный переход от формалистских к экономическим принципам оценки договоров франчайзинга. Вместе с тем были утеряны такие преимущества Регламента ЕК № 4087/88, как относительная простота, а самое важное — учет специфики правовой природы договора франчайзинга. Однако понятие договора франчайзинга не содержится в Регламенте ЕК № 2790/1999, и хотя договоры франчайзинга определяются в Извещении ЕК2000/С 291/01 «Руководство о вертикальных ограничениях», следует иметь в виду, что данный документ не обладает обязательной юридической силой.

В соответствии с п. 199 Извещения ЕК2000/С 291/01 договоры франчайзинга содержат положения о лицензировании прав интеллектуальной собственности, касающиеся, в частности, товарных знаков или символов и ноу-хау, для использования и дистрибуторства товаров или услуг. В дополнение к лицензированию прав интеллектуальной собственности франчайзер, как правило, оказывает франчайзи коммерческую или техническую помощь в течение срока действия договора. Франчайзер получает от франчайзи определенную плату за пользование бизнес-методом. Договоры франчайзинга, как правило, содержат совокупность различных вертикальных ограничений, касающихся то-

варов, которые подлежат продвижению и сбыту. В частности, положения об избирательном сбыте и/или положения о неконкуренции, и/или эксклюзивном дистрибьюторстве или более слабые формы таких ограничений. При этом под «вертикальным ограничением» понимается ограничивающее конкуренцию положение договора, которое содержится в вертикальном соглашении.

Анализ правового регулирования франчайзинга в ЕС обуславливает необходимость выделения видов договора франчайзинга. В частности, на уровне ЕС специально правовому регулированию подлежат договоры сбытового и сервисного франчайзинга, при этом остается открытым вопрос о механизме правового регулирования договора производственного франчайзинга.

При сбытовом франчайзинге франчайзер (или иной производитель от его имени) производит товар и продает его франчайзи. В рамках предоставленной ему по договору территории франчайзи реализует такой товар потребителям, используя товарный знак франчайзера. По системе сбытового франчайзинга осуществляются продажи бытовой электроники, косметической продукции, моторного топлива.

Сервисный франчайзинг представляет собой франчайзинг, при котором франчайзер разрабатывает определенные услуги, и в рамках франчайзинга такие же услуги теперь оказывает франчайзи своим потребителям. Примерами сервисного франчайзинга могут служить компании, оказывающие услуги по обслуживанию кредитных карт, центры по прокату автомобилей, бюро, оказывающие бухгалтерские услуги.

При производственном франчайзинге производитель предоставляет франчайзи существенный ингредиент или техническую информацию в целях организации производства и последующей продажи товаров с использованием товарного знака франчайзера. Такой франчайзинг применяется в традиционном ресторанном бизнесе или ресторанах быстрого питания.

Таким образом, специфика правового регулирования франчайзинга в ЕС состоит в регулировании договоров франчайзинга правом конкуренции ЕС. Можно констатировать, что право конкуренции изначально играло и продолжает играть доминирующую роль в упорядочивании франчайзинга на уровне Европейского союза. При этом регулируются только договоры сбытового и сервисного франчайзинга.

Доклад, подготовленный **А. В. Бросаус** и **Т. А. Макаровой** «**Правовое регулирование потребительского рынка Европейского союза**», посвящен одному из основных принципов функционирования ЕС — свободе торговли.

Авторы доклада отметили, что в настоящее время существуют десятки директив, так или иначе касающихся защиты интересов потребителей, главные из них затрагивают пять основных аспектов.

1. Безопасность. Директива по общей безопасности продукции 2001 г. Ее требованием является создание условий, при которых все товары, продаваемые потребителям, стали бы настолько безопасными, насколько это возможно, и содержали бы критерии, которым продукция должна соответствовать для обеспечения этого. Производители и импортеры несут ответственность за безопасность товаров, которые они продают. Европейская комиссия в свою очередь руководит системами предупреждения об опасной продукции.

2. Получение оплаченного товара или услуги. Между продавцом и потребителем существует контракт. Потребитель соглашается уплатить определенную цену, а продавец — обеспечить именно то, на что потребитель рассчитывает.

Законодатель, воспринимая потребителя в качестве более слабой стороны в обязательствах, полагает, что защита потребителя от необдуманных поступ-

ков, от непрочитанных условий договора является прямой обязанностью ЕС, поэтому еще с 1993 г. существует Директива о несправедливых условиях в договорах с потребителями.

3. Информация для потребителей. Директива определяет, какая информация должна быть предоставлена европейскому потребителю прежде, чем будет совершена покупка. Директивы содержат широкий спектр требований, касающихся информации на этикетках. Пищевая продукция, например, должна содержать полный перечень ингредиентов и указывать наличие потенциальных аллергенов.

4. Реклама и другая маркетинговая деятельность. Реклама на рынке ЕС в целом должна быть честной, приличной и правдивой.

5. Защита от недобросовестной торговли. Потребителей и предпринимателей оберегает Директива Европарламента и Совета ЕС 2005 г. о недобросовестной коммерческой практике.

Авторы доклада пришли к выводу, что в сфере экономических интересов потребителей Европейским союзом разработано большое количество законодательных актов, применяемых ко всем отношениям, возникающим в связи с заключением договоров с участием потребителей. Но это обстоятельство осложняется тем фактом, что в составе ЕС находится 28 государств-членов, каждое из которых имеет свою правовую систему. Гармонизация права ЕС и национальных правовых систем в области потребительского рынка не всегда проходит так, как запланировано. В этой связи главная задача Европейской комиссии — выявлять нарушения, понимать их причины и пытаться повлиять на их устранение. Европейская комиссия должна действовать сообща с государствами — членами ЕС, для того чтобы соблюдать их интересы в ходе своей деятельности по контролю за гармонизацией права потребительского рынка ЕС, а при необходимости применять меры ответственности к государствам — членам ЕС.

Свой доклад **«Рынок ценных бумаг в странах Европейского союза: теория и практика»** О. Г. Кронда (БГЭУ) посвятила важной и современной проблеме мировой экономики.

Докладчик отметила, что развитие финансового рынка ЕС с самого начала было непрерывным и интенсивным. Основным документом, определяющим общие принципы функционирования рынка ценных бумаг ЕС, является Директива ЕС от 21 апреля 2004 г. № 2004/39/ЕС «О рынках финансовых инструментов» (MiFID).

В первом десятилетии XXI в. была проведена масштабная реформа фондового рынка ЕС в рамках процесса Ламфалусси. Итогом этих реформ стало внедрение четырехуровневой системы правового регулирования рынка ценных бумаг, заполнение основных пробелов в фондовом регулировании ЕС, учреждение двух комитетов — Европейского комитета по ценным бумагам и Комитета европейских фондовых регуляторов. Несмотря на успех реформ в рамках процесса Ламфалусси, созданная регулятивная система не смогла предотвратить кризис финансовой системы в течение 2007—2009 гг. В ответ на мировой и финансовый кризис 2008 г. ЕС начал новую реформу — «процесс Ларозьера». В основу данной реформы положена вертикальная модель, ее результатом стало создание трех новых надзорных европейских органов и Европейского комитета по системным рискам. С 1 января 2011 г. в ЕС действует Европейский орган в области рынка ценных бумаг. Вертикальная модель в системе финансового регулирования ЕС с годами становится более совершенной: регуляторы приобретают большую самостоятельность и больше властных полномочий.

«Обращение капитала в ЕС». Так назвала свой доклад, посвященный важному вопросу хозяйственной деятельности, **Е. А. Сиблинская (БГЭУ)**. Впервые данная проблема рассмотрена в статьях 56–60 Договора о ЕЭС 1957 г. Центральной из них является ст. 56, которая посвящена свободе передвижения капиталов и устанавливает запрет на любые ограничения передвижения капиталов и платежей: между государствами-членами, между государствами-членами и третьими странами.

Свободу движения капитала докладчик определяет как основополагающий принцип общего рынка, представляющий собой совокупность прав и обязанностей граждан ЕС и юридических лиц, зарегистрированных в ЕС (а в некоторых случаях — иностранных лиц), связанных со свободным перемещением капиталов между государствами-членами и между государствами-членами и третьими странами, с учетом ограничений, предусмотренных правом ЕС.

В системе свобод общего рынка осуществляются три взаимосвязанные функции: обеспечительная, регулятивная, охранительная.

Правом ЕС разрешены ограничения свободы движения. Их можно классифицировать следующим образом:

- общие исключения, предусмотренные Учредительными договорами;
- специфические исключения, предусмотренные Учредительными договорами в отношении свободы движения капитала;
- специфические исключения, связанные со свободой учреждения;
- исключения по мотивам «общих интересов», основанные на прецедентном праве Суда ЕС;
- горизонтальные исключения, существующие в рамках регулирования других отраслей права ЕС.

Ограничениям движения капиталов посвящены статьи 57–60. Параграф 1 ст. 58 содержит перечень мероприятий государств-членов, которые могут ограничивать внутренний аспект передвижения капиталов. К таким относятся: применение необходимых мер по предотвращению налоговых правонарушений, включая контроль; введение обязательного декларирования данных о движении капиталов и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что движение капитала в ЕС опирается на основополагающий принцип свободы движения капиталов. Данный принцип способствует развитию интеграции между государствами — членами ЕС, а также государствами — членами ЕС и третьими странами.

В докладе **М. И. Кашпур (БГЭУ) «Некоторые аспекты банковского права в Европейском Союзе»** был сделан вывод, что основным документом, регулирующим деятельность коммерческих банков в ЕС, является Директива Европейского парламента 2006/48/ЕС от 14 июня 2006 г. о порядке создания и деятельности кредитных организаций. В докладе отмечалось, что данный документ распространяет свое регулирование и на другие (помимо коммерческих банков) кредитные организации, под которыми понимаются предприятия, деятельность которых заключается в привлечении депозитов (вкладов) и иных средств другим лицам и предоставлении кредитов от своего имени и за свой счет. Эти предприятия могут быть как частными, так и публичными, одно из главных условий их существования — получение лицензии на осуществление банковской деятельности.

Иным организациям запрещается заниматься деятельностью по привлечению вкладов и иных средств от других лиц.

Директива 2006/48/ЕС подчиняется свободам ЕС, в частности, свободе учреждений и свободе предоставления услуг, поэтому для любых кредитных

организаций одних государств-членов, действующих на территории других государств-членов, устанавливается национальный режим и устраняются все ограничения на их учреждение и предоставление услуг ими, в том числе и путем признания национальных банковских лицензий в других государствах-членах.

В сфере правового регулирования банковской деятельности в ЕС наиболее интересным и актуальным представляется вопрос о надзоре и контроле за деятельностью кредитных организаций со стороны Европейской системы центральных банков. Этот вопрос приобрел актуальность еще в начале мирового экономического кризиса в 2008 г. Бремя по спасению банков в экономически нестабильных странах, выражающееся в больших финансовых затратах, легло на плечи налогоплательщиков. Вопрос о том, почему богатые страны должны спасать бедные страны в ущерб себе, вновь оказался на поверхности.

Высшие органы ЕС стремились прийти к такому решению, которое бы дало эффективный результат и устроило бы всех.

В 2012 г. сформировалась концепция банковского союза, базирующаяся на трех опорах: единый механизм надзора, единый механизм разрешения проблем, единая система защиты вкладов.

В результате, крупнейшие кредитные организации ЕС оказались под прямым надзором Европейского центрального банка (далее — ЕЦБ). Для этого в ЕЦБ функционирует специальный надзорный совет.

Единый механизм решения проблем имеет место, когда встает вопрос о необходимости оздоровления или ликвидации кредитного учреждения. Очевидно, что мероприятия по оздоровлению требуют финансирования. Этот вопрос и оказался самым спорным при разработке данного механизма. Было принято решение, что банки страны сформируют единый фонд поддержки проблемных банков еврозоны в размере 55 млрд евро. Срок формирования фонда — 10 лет.

Позиция Германии была такова, что каждая страна должна платить за спасение своих банков сама. А Великобритания и вовсе отказалась от участия в банковском союзе.

Что касается защиты вкладов, то по совместному решению Европарламента, Евросовета и Еврокомиссии при возможном банкротстве банков банковский союз будет страховать вклады на сумму до 100 тыс. евро в любой из стран ЕС. В основу этого механизма легла немецкая модель страхования вкладов.

Сторонники банковского союза отмечают, что он способствует созданию полноценного валютного и экономического союза. Противники же сомневаются, что банковский союз сможет решить экономические проблемы ЕС. Однако ЕС стал первым регионом в мире, где положено начало банковскому союзу. По состоянию на 2015 г. союз находится еще в стадии формирования. Обвинение руководства ЕС в медлительности, которое подчас звучит из уст его оппонентов, не имеет под собой оснований, поскольку данное явление является принципиально новым и требует времени для реализации.

В докладе **«Товарные знаки как рыночный продукт (по материалам стран Европейского Союза)» М. А. Котович (БГЭУ)** пришла к следующим выводам: в условиях активного развития торговли и экономических отношений для субъектов хозяйствования важен выбор средства индивидуализации себя, своих товаров и деятельности на мировом рынке.

В мировой практике наиболее эффективным для решения данной задачи является использование именно товарного знака. За рубежом (в том числе и

в странах Европейского союза) употребляется аналогичный отечественному термин «торговая марка» или trademark.

Законодательство Евросоюза о товарных знаках основывается на рамочных положениях и правилах Совета Европейского союза (принципы законодательного регулирования сформулированы в Регламенте Совета ЕС № 207/2009 «О товарных знаках Сообщества» от 26.02. 2009 г.; постановлении № 40/94 «О товарном знаке Сообщества», утвержденном в Совете ЕС 20.12. 1993 г.).

Для того чтобы товарный знак стал юридически защищенным, он должен пройти процедуру регистрации.

В рамках Европейского союза функционирует региональная система регистрации товарных знаков и промышленных образцов, которая позволяет в рамках одной процедуры (заявки) получить правовую охрану на территории всех 28 стран — членов Евросоюза. Причем региональная система встроена в существующую Мадридскую систему, что позволяет в международной заявке указать территорию всего ЕС.

Недостаток такой процедуры состоит в том, что в случае отказа в регистрации в одной из стран ЕС товарный знак автоматически получает отказ в регистрации и во всех остальных заявленных странах. Однако существует названная ранее возможность конверсии.

Что же касается стоимостной оценки торговых марок стран Евросоюза, то американский журнал «Форбс» в мае этого года опубликовал рейтинг ста самых дорогих брендов мира. Редакция учитывала прибыль компаний за последние три года и коэффициент влияния бренда на прибыль в разных отраслях.

В списке ста самых дорогих брендов представлены бренды пятнадцати стран из двадцати отраслей. Почти половину рейтинга занимают американские бренды, 9 немецких брендов, по 7 японских и французских. В основном преобладают автомобильные и высокотехнологичные бренды.

Так, самым дорогим брендом Франции является бренд «Луи Виттон», занимающий четырнадцатое место среди ста самых дорогих брендов мира. Стоимость бренда: 28,1 млрд дол. США.

Самым же дорогим брендом Германии является бренд «БМВ», занимающий шестнадцатое место в списке. Стоимость бренда: 27,5 млрд дол. США.

Для сравнения: самым дорогим брендом Беларуси является бренд «Милавица». Его стоимость оценивается в 73,2 млн дол. США. Совокупная стоимость всех белорусских брендов по оценке, проведенной в 2014 г., составляла около 1 млрд дол. США.

Для сравнения: всего по Мадридской системе охраняется 1 571 белорусский товарный знак. Если же взять товарные знаки Германии, то их — 1 949 488. Что касается Глобального инновационного индекса-2015, то Германия занимает 10 место, Республика Беларусь — 53 из 141 государства соответственно.

Таким образом, наличие эффективной системы единой регистрации товарного знака Евросоюза позволяет субъектам хозяйствования по упрощенной схеме придать своим товарным маркам охраноспособность на территории всего ЕС, что отражается в прямой зависимости на количестве, качестве и стоимости товарных знаков стран-членов, а также в целом позволяет говорить о высоком экономическом развитии стран Европейского союза.

В докладе **А. В. Елиневич (БГЭУ) «Экономические преступления в уголовном законодательстве Европейского союза»** выделены три основные

разновидности составов экономических преступлений в общеевропейском уголовном праве: отмывание денег, коррупция и мошенничество. Причем исторически первым в европейском правовом пространстве стало преследоваться отмывание капиталов, борьба с этим явлением традиционно рассматривалась как один из наиболее эффективных способов противодействия коррупции. Так, по оценке Международного валютного фонда, объем ежегодно отмываемых денежных средств, полученных в результате различных преступлений, составляет 2–5 % мирового ВВП.

В 1991 г. еще до подписания Маастрихтских соглашений и создания Евросоюза была принята Директива Совета ЕЭС от 10 июня 1991 г. «О предупреждении использования финансовой системы для целей отмывания денег» (№ 91/308).

Директива ЕС стала важным документом не только для стран — членов ЕС, но и для государств, возможных новых членов этого Союза в будущем. Директива требует от государств — членов организации признать уголовно наказуемым деянием отмывание преступных доходов как от наркопреступлений, так и других преступлений.

20 мая 2015 г. была принята Четвертая директива Европейского союза «О предупреждении использования финансовой системы для целей отмывания преступных доходов и финансирования терроризма». В тексте документа излагаются определенные предписания по отчетности для банков, аудиторов, юристов, агентов по недвижимости и казино, о подозрительных сделках, совершенных клиентами.

Новая директива направлена на усиление борьбы с налоговыми преступлениями и финансированием терроризма. Наряду с этим новые правила упрощают механизмы отслеживания финансирования различных фондов. Данная директива о борьбе с отмыванием денег (AMLD) обязывает государства — члены ЕС создавать центральные реестры информации о конечных бенефициарных владельцах корпораций, трастов и других юридических лиц.

Докладчик констатировал факт появления специфичного механизма уголовно-правового регулирования в экономической сфере Евросоюза.

Вопросы, заданные докладчикам конференции ее участниками и гостями, послужили поводом для теоретической дискуссии на тему: «Может ли Республика Беларусь стать членом ЕС в ближайшие годы?» Ведущие докладчики конференции **А. А. Поваляев** и **В. И. Ермолович** высказали мнение, что юридически и фактически обсуждать данный вопрос не правомерно, поскольку Республика Беларусь не только не подавала заявку на вступление в члены ЕС, но и не планирует подобные действия, так как стала членом Евразийского экономического союза. Вместе с тем доктор права **О. Ю. Ширинский** отметил, что по экономическим показателям противопоказаний для вступления Республики Беларусь в члены ЕС нет, поскольку экономическое положение нашей страны не хуже, чем у ряда стран — членов ЕС, например, Болгарии и Румынии.

В плане укрепления национальной валюты до критериев, принятых в ЕС, по мнению доцента **В. И. Ермоловича**, нашей стране предстоит еще большая работа. Он отметил, что вполне возможно использовать в качестве ориентира экономического и валютного развития Республики Беларусь «критерии сближения», принятые в ЕС, детальное содержание которых изложено в ст. 121 Договора о ЕС и специальном Протоколе о критериях сближения. Например, одним из четырех «критериев сближения» является критерий достижения высокого уровня стабильности цен, что на практике означает показатель цен го-

сударства-члена, характеризующий долговременный средний темп инфляции, наблюдаемый в течение года, не превышающий на 1,5 % такой же показатель у трех государств-членов с наименьшим показателем в данной сфере.

К детальному изучению опыта хозяйственной деятельности ЕС призвала и доктор юридических наук, профессор **Т. С. Таранова (БГЭУ)**. В частности, она отметила, что страны Евразийского экономического союза проходят те же стадии интеграции в своем развитии, что и страны ЕС, например: зона свободной торговли, таможенный союз и, наконец, формирование общего рынка, который является предвестником валютного союза. Следовательно, изучение опыта развития стран ЕС за последние десятилетия смогло бы минимизировать некоторые наши экономические потери и их социальные последствия.

По итогам конференции был выработан ряд рекомендаций научно-практического характера, в частности о том, что страны ЕС в настоящее время не переживают системного экономического и валютного кризиса. Они обладают значительными резервами, хотя и испытывают ряд серьезных трудностей как объективного, так и субъективного характера. Вместе с тем пример с Грецией, который рассматривается во многих отечественных и зарубежных СМИ как системный кризис, не в полной мере отвечает действительности. Однако состояние ряда институтов права ЕС, в том числе и хозяйственного права в ближайшее время может потребовать существенной корректировки.

Некоторые перегибы в политике ЕС, отход от традиционных принципов правового регулирования, например в финансовой и банковской сфере, могут вызвать некоторые трудности, которые будут сопровождаться значительным оттоком капитала из стран ЕС. В перспективе Республика Беларусь при правильной экономической политике могла бы использовать эти условия для усиления банковской сферы и укрепления национальной валюты.

*Председатель оргкомитета конференции
доцент В. И. ЕРМОЛОВИЧ*

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР БГЭУ представляет

Прокурорский надзор в Республике Беларусь : учеб.-метод. пособие /
О. А. Антонова. — Минск : БГЭУ, 2015. — 183 с.

В учебно-методическом пособии, подготовленном в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, раскрываются основные понятия Общей и Особенной частей прокурорского надзора. Излагаемые темы и объем понятийного аппарата соответствуют требованиям типовой учебной программы для студентов высших учебных учреждений, обеспечивающих получение образования по специальности 1-24 01 02 «Правоведение».

Предназначено для студентов дневной и заочной форм обучения по специальности «Правоведение», а также для практических работников.