

ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ДОСТУПУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ ДО АГРАРНИХ РИНКІВ ЄС

ЛИСИК Володимир - кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного права Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна

ORCID ID:0000-0003- 2110-9825

ОЛЬШАНЕЦЬКА Софія - кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна

ORCID ID:<https://orcid.org/0009-0004-6734-7778>

DOI: <https://doi.org/10.71404/EP.2026.1.73>

Стаття досліджує правові умови доступу іноземних інвесторів до аграрних ринків ЄС крізь призму взаємодії міжнародного інвестиційного права, права СОТ та галузевих приватних стандартів. Автори роблять спробу обґрунтувати тезу про те, що доступ на аграрний ринок ЄС визначається не лише нормами двосторонніх інвестиційних договорів, Угоди СОТ про сільське господарство, Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі, а й системою приватних галузевих стандартів, зокрема стандартних торгових умов MPC-Conditions, GlobalGAP, IFS та BRC, дотримання яких є фактичною умовою ведення комерційної діяльності. На прикладі молочного сектору ЄС аналізується правова природа MPC-Conditions та їх роль у формуванні «нормативної інфраструктури інвестицій», тобто сукупності правових та квазіправових умов, що визначають реальну здійсненність інвестиційного проекту. Результати свідчать, що стандарт справедливого та рівного ставлення за двосторонніми інвестиційними договорами забезпечує захист лише від довільних та дискримінаційних дій держави, тоді як приватні стандарти залишаються поза сферою регулювання як інвестиційного, так і торгового права. Доктрина *umbrella clause* та концепція атрибуції поведінки приватних суб'єктів державі не компенсують цю прогалину.

Ключові слова: міжнародне інвестиційне право, аграрний ринок ЄС, приватні стандарти, MPC-Conditions, справедливе та рівне

ставлення (FET), Угода про сільське господарство СОТ, молочний сектор, ПВЗВТ Україна–ЄС, GlobalGAP, інвестиційний арбітраж.

Іноземні інвестори, які входять на аграрні ринки ЄС, потрапляють у ситуацію, де формальне право інвестиційного захисту співіснує з галузевими приватними стандартами, що фактично визначають комерційну життєздатність інвестиції. Інвестор із третьої держави одночасно підпадає під дію щонайменше трьох конкуруючих регуляторних режимів: публічного *acquis* ЄС у сфері сільського господарства, заснованого на Спільній аграрній політиці (далі – САП) та Регламенті (ЄС) 1308/2013 про спільну організацію ринків [1]; права СОТ щодо доступу на аграрний ринок, санітарних і фітосанітарних заходів (далі – СФЗ) та технічних бар'єрів у торгівлі (далі – ТБТ); а також механізму двосторонніх інвестиційних договорів (далі – ДІД) зі стандартом справедливого та рівного ставлення (*fair and equitable treatment*, далі – FET) і доктриною легітимних очікувань (*legitimate expectations*). На ці режими накладається четвертий рівень: галузеві приватні стандарти, наприклад, стандартні торгові умови для молочної продукції MPC-Conditions Нідерландської молочної торгової асоціації *Gemzu* [2], GlobalGAP, International Featured Standards (далі – IFS) та BRC Global Standard, що функціонують як *de facto* умови доступу на ринок, хоча формально не є державним правом.

Стан наукової розробки проблеми свідчить, що питання впливу приватних стандартів на міжнародну торгівлю аграрною продукцією досліджувалося переважно у площині права СОТ (Дж. Воутерс та Д. Гератс [8]; А. Аркурі [9]; Дж. Макмегон [10]; Е. Ван дер Зе [6]; Т. Еппс [26]), тоді як правовий режим доступу на аграрний ринок ЄС через призму інвестиційного права та його взаємодії з приватними стандартами залишається недослідженим. Зокрема, правова природа MPC-Conditions не була предметом спеціального академічного дослідження до недавнього часу, що визначає наукову прогалину, яку ця стаття має на меті заповнити.

Метою статті є дослідження галузевих торгових стандартів та їх природи не просто як комерційних бар'єрів, а як окремого фактора інвестиційного регулювання, який не охоплюється, ані нормами права СОТ, ані механізмами захисту за ДІД, що створює правову прогалину, яка потребує доктринального осмислення. Для українських інвесторів та експортерів, які діють в рамках Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (далі – ПВЗВТ) між ЄС та Україною, розуміння цього багаторівневого режиму є передумовою ринкової присутності.

Методологічно дослідження поєднує догматичний аналіз міжнародно-правових актів (Угода про сільське господарство, Угоди СФЗ та ТБТ, ДІД, Статті Комісії міжнародного права (далі – КМП) про відповідальність держав), порівняльно-правовий метод (зіставлення режимів СОТ, ЄС та ДІД), тлумачення договірних норм та аналіз арбітражної практики Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів (далі – МЦУІС) і ЮНСІТРАЛ.

Аграрний ринок ЄС регулюється конституційно закріпленою САП за статтями 38–44 Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС), реалізованою через Регламент (ЄС) 1308/2013 про спільну організацію ринків (далі – Регламент СОР), що консолидує галузеві режими в єдиний інструмент [1]. Регламент СОР є основним нормативним каналом доступу – імпорتنі ліцензії, тарифні квоти (далі – ТРК), довідкові ціни та спеціальні захисні заходи проходять через його положення. Регламент не є статичним: з мо-

менту ухвалення він зазнав поправок через Регламент Omnibus (ЄС) 2017/2393 та нову САП 2023-2027, а Комісія має широкі делеговані повноваження ухвалювати технічні акти без повноцінної законодавчої процедури, що робить регуляторне середовище іманентно динамічним. Ця обставина має принципове значення для оцінки позовів про порушення законних очікувань інвесторів. Умови доступу конкретизуються преференційними торговими угодами, які поєднують тарифну лібералізацію з умовою законодавчого наближення. Як демонструє Ван дер Лоо, модель ПВЗВТ створює «обумовленість доступу на ринок»: глибший доступ надається лише після підтвердження Комісією наближення законодавства партнера до *acquis* [3, р. 287]. Ця обумовленість суперечить звичній логіці торгового права, відповідно до якої тарифні поступки є взаємними та негайними: у сільському господарстві скасування мит понад початковий конверт ПВЗВТ залежить від попереднього прийняття правил ЄС щодо СФЗ, добробуту тварин, географічних зазначень та відстеження. Вважаємо за необхідне підкреслити, що ця модель фактично перетворює регуляторне наближення на «регуляторний тариф» – бар'єр, який не піддається кількісному виміру, але суттєво впливає на інвестиційні рішення. Після повномасштабної російської агресії 2022 року ЄС ухвалив автономні торгові заходи, призупинивши залишкові тарифи та ТРК на українську продукцію [4], а 29 жовтня 2025 року набрала чинності оновлена ПВЗВТ із збільшенням ТРК, прямо обумовленим наближенням до виробничих стандартів ЄС. Це підтверджує, що доступ на аграрний ринок ЄС є динамічним регуляторним торгом, у якому стандарти виконують роль «валюти доступу».

Молочний сектор ЄС наочно ілюструє, як публічне регулювання співіснує з приватними стандартами і частково ними витісняється. Після скасування молочних квот 1 квітня 2015 року ЄС стабілізував сектор через «Молочний пакет» (Регламент (ЄС) 261/2012), інкорпорований у статті 148–152 Регламенту СОР [5]. Він уповноважує держави-члени зробити письмові контракти обов'язковими, визнає організації виробників із правами колективних переговорів у межах кількісних

порогів (не більше 3,5 % обсягу виробництва ЄС та 33 % національного) та дозволяє міжгалузеві організації. Доповідь Комісії 2016 року підтвердила, що обов'язкові контракти за статтею 148 охоплюють приблизно 41 % поставок молока у 13 державах-членах, а з урахуванням добровільних кодексів та кооперативних відносин – приблизно 95 % загальних поставок [27]. Таким чином діють MPC-Conditions (*Milk Purchasing Conditions*), розроблені Gemzu (*Gemengde Zuivelcommissie*) у Гаазі – набір загальних правил торгівлі молочною продукцією [2]. Версія 2017 року зареєстрована в Округному суді Гааги під номером 53/2017; великі нідерландські молочні оператори – Vreugdenhil Dairy Foods, Interfood, FrieslandCampina, Hochwald – застосовують їх за замовчуванням. MPC-Conditions регулюють параметри якості (жирність, вміст білка, бактеріальне навантаження), поставку, перехід права власності, *force majeure* (з переліком, що включає епізоотії, пандемії та торговельні ембарго), обмеження відповідальності, арбітраж Gemzu та застосовне право (нідерландське).

Можна констатувати, що правова природа MPC-Conditions є гібридною. Формально – це загальні умови, що інкорпорується посиланням у контракти, і кожна сторона формально може виключити окремі положення. Функціонально, однак, вони поведуться як галузевий регуляторний кодекс: стандартизують умови торгівлі, вимагають відповідності IFS Broker та стандартам, визаним Глобальною ініціативою з безпечності харчових продуктів (далі – GFSI), спрямовують спори до спеціалізованого арбітражу і створюють уніфіковане комерційне середовище для нідерландського молочного сектору. Для інвестора з третьої країни прийняття MPC-Conditions є *conditio sine qua non* участі у нідерландському ринку молочної продукції, що підтверджує висновок Е. Ван дер Зе про те, що приватні харчові стандарти функціонують як *de facto* умови входу на ринок [6, р. 393].

MPC-Conditions існують у ширшій екосистемі приватних стандартів – GlobalGAP (раніше EurepGAP), IFS Food, BRC, FSSC 22000 – торгово-обмежувальний ефект яких перебуває на порядку денному Комітету СФЗ СОТ, починаючи з 2005 року [7]. Фундаментальна

проблема полягає у дихотомії права СОТ: зобов'язання за Угодами СФЗ і ТБТ покладаються на держави, тоді як стандарти розробляються приватними суб'єктами – ритейлерами, галузевими асоціаціями, сертифікаційними органами. Стаття 13 Угоди СФЗ зобов'язує членів вживати «розумні заходи» щодо недержавних суб'єктів – це зобов'язання засобів (*obligation de moyens*), а не результату (*obligation de resultat*). Додаток 1(5) Угоди ТБТ та Кодекс належної практики поширюються на «недержавні органи стандартизації», проте їхнє тлумачення залишається спірним. Дж. Вouters та Д. Гераетс аргументують, що текстуальний обсяг ТБТ є достатньо широким для охоплення приватних стандартизаторів, але відповідальність членів обмежена [8, р. 485]. А. Аркурі вказує на проблему доказування каузального зв'язку між діяльністю приватного органу та поведінкою держави [9, р. 535]. Т. Еппс аналізує, як приватні стандарти перевищують публічний *acquis*, створюючи «подвійне регулювання» [26, р. 215]. Дж. Макмегон констатує, що Комітет СФЗ не досяг прогресу навіть щодо визначення поняття «приватний стандарт» [10], а Е. Ван дер Зе пропонує прагматичну альтернативу – процедурні настанови, спільно розроблені урядовими та приватними органами [6, р. 420].

Ми вважаємо за доцільне виокремити три функціональні категорії приватних стандартів за впливом на інвестиційні рішення: стандарти безпечності харчових продуктів (IFS Food, BRC, FSSC 22000), що дублюють і перевищують публічний *acquis* та мають найбільший потенціал для атрибуції державі; стандарти сільськогосподарського виробництва (GlobalGAP), що впливають на первинних виробників та є найпроблематичнішими з точки зору торгового права; галузеві торгові умови (MPC-Conditions, GAFTA, FOSEA), що регулюють не виробництво, а торгівлю, і є найавтономнішими від державного регулювання. Т. Осташко та ряд інших авторів стверджують, що «тривалість та високі витрати сертифікаційних процедур» є стримуючим чинником для українських малих і середніх підприємств (далі – МСП) навіть при невичерпаних квотах [11, р. 92], що створює парадокс: доступ формально відкритий, проте фактично недоступний через витрати на

сертифікацію, які не фігурують у торговельних угодах.

Угода СОТ про сільське господарство 1995 року (далі – УСГ) вперше підпорядкувала сільське господарство дисциплінам Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (далі – ГАТТ) за трьома стовпами: доступ на ринок, внутрішня підтримка та експортна конкуренція [12]. Стаття 4.2 УСГ забороняє нетарифні прикордонні заходи, вимагаючи «тарифікації»; тарифні квоти забезпечують «мінімальний доступ», а стаття 5 зберігає спеціальний захисний механізм [25]. Дохійський раунд переговорів (розпочатий у 2001 р.), що мав довершити лібералізацію аграрної торгівлі, фактично зупинився через розбіжності щодо скорочення тарифів та внутрішньої підтримки; Конференція Найробі 2015 року скасувала лише експортні субсидії, і це пояснює зростання ролі преференційних угод як основного каналу аграрної лібералізації. Слід зазначити, що адміністрування ТРК саме по собі є джерелом правових спорів: метод розподілу квот (за принципом черговості (first come, first served), історичний розподіл або аукціон) суттєво впливає на можливості нових учасників ринку, а системи історичного розподілу фактично «заморожують» ринкові частки [12, р. 178].

Юриспруденція СФЗ/ТБТ – *EC-Hormones* (WT/DS26/AB/R, 1998), *EC-Biotech* (WT/DS291-293/R, 2006), *Russia-Pigs (EU)* (WT/DS475, 2017), *EC-Seal Products* (WT/DS400/401, 2014) – уточнила, що нетарифні заходи правомірні лише за умови оцінки ризику (ст. 5 СФЗ), мінімальної обмежувальності (ст. 2.2 ТБТ) та недискримінаційності між аналогічними продуктами [7]. Зокрема, у справі *EC-Hormones* було встановлено, що навіть заходи, засновані на принципі наукової обережності, потребують щонайменше попередньої оцінки ризику – вимога, яка не поширюється на приватні стандарти, оскільки останні не є «заходами» держави у сенсі Угоди СФЗ. Ця нормативна прогалина є саме в тій ситуації, де потенційно набуває значення міжнародне інвестиційне право.

Переходячи до аналізу інвестиційного захисту, слід зазначити, що основою сучасного інвестиційного права є стандарт FET, присутній у понад кількох тисячах ДІД, а також

у Договорі до Енергетичної хартії (ст. 10), Північноамериканській угоді про вільну торгівлю (далі – НАФТА), що з 2020 р. замінена Угодою між Сполученими Штатами Америки, Мексикою та Канадою (далі – ЮСМКА), та Всеохоплюючій економічній і торговельній угоді між ЄС та Канадою (далі – СЕТА, ст. 8.10). Р. Дольцер, У. Крібаум та К. Шройер систематизують усталені елементи FET: стабільність правової бази, прозорість, захист законних очікувань, незастосування свавілля та належний процес [13, р. 198–201]. М. Папарінскіс ставить питання, чи є FET еквівалентом звичаєвого міжнародного мінімального стандарту (*Neer v. Mexico*, 1926) чи автономною договірною нормою [14, р. 82]; еволюцію стандарту у практиці МЦУІС деталізовано у спеціальних монографічних дослідженнях [15; 16]. Ф. Ортіно переосмислює доктрину навколо трьох основних очікувань: стабільності, цінності та розумності [17, р. 45]. Доктрина законних очікувань, що кристалізувалася у справі *Tecmed v. Mexico* (МЦУІС, ARB(AF)/00/2, рішення від 29 травня 2003 р., [18] та уточнена у справах *Saluka v. Czech Republic* (ЮНСІТРАЛ, часткове рішення від 17 березня 2006 р.) [19] і *Parkerings v. Lithuania* (МЦУІС, ARB/05/8, 2007), вимагає від держав поважати очікування, створені на момент інвестиції. Трибунали вдосконалили цю доктрину двома коригуючими засобами. По-перше, це вимога належної обачності (*due diligence*) з боку інвестора: трибунал у справі *Mamidoil v. Albania* (МЦУІС, ARB/11/24, рішення від 30 березня 2015 р.) визнав, що інвестор, який входить на ринок із відомим складним регуляторним середовищем, не може посилаватися на законні очікування без належного аналізу регуляторних ризиків. По-друге, стаття 8.9 СЕТА прямо кодифікує право держави регулювати в суспільних інтересах. Інвестор, який входить на молочний ринок ЄС, знаючи MPC-Conditions і динамічний характер стандартів, не може обґрунтовано стверджувати про порушення очікувань при подальшому посиленні вимог IFS – стандарти були відомі, їх динамічний характер був іманентним. Водночас раптове та дискримінаційне застосування стандартів для виключення конкретного іноземного оператора може перетнути поріг FET, як свідчить

юриспруденція *Tecmed, Saluka* та *Occidental v. Ecuador* (МЦУІС, АRB/06/11, рішення від 5 жовтня 2012 р.).

Окремого аналізу потребує *umbrella clause*, принцип, що зобов'язує державу дотримуватися «будь-яких зобов'язань щодо інвестицій». У доктрині зазначається, що це застереження може «інтернаціоналізувати» контрактні зобов'язання держави, проте стосується лише зобов'язань, прийнятих безпосередньо державою [13, р. 268–275]; формулювання варіює від широкого (*SGS v. Pakistan*, МЦУІС, АRB/01/13, 2003) до вузького (*Petrobart v. Kyrgyz Republic*, SCC, 2005). МРС-Conditions та GlobalGAP не є зобов'язаннями держави: Нідерланди не є їх стороною і не брали на себе зобов'язань щодо їхнього змісту перед конкретним інвестором. За Статтями про відповідальність держав за міжнародно-протиправні діяння (2001 р.), поведінка приватних осіб атрибується державі лише тоді, коли особа діє за вказівками або під контролем держави (ст. 8) або здійснює елементи урядової влади (ст. 5). *Gemzu* не діє за вказівками нідерландського уряду; GlobalGAP FoodPLUS GmbH не здійснює делегованих урядових функцій. Виняток становить «заохочена саморегуляція»: коли, наприклад, Нідерландське управління з безпеки харчових продуктів та споживчих товарів (NVWA) систематично знижує частоту офіційних інспекцій для підприємств, сертифікованих за IFS Food, що фактично розмиває межу між публічним і приватним регулюванням. У такому випадку виникає аргумент для атрибуції *наслідків* застосування стандарту державі, проте ця конструкція залишається теоретичною – жоден відомий трибунал не розглядав подібну справу. Звідси випливає, що *umbrella clause* у нинішньому тлумаченні не є ефективним інструментом оскарження приватних стандартів.

Справа *Cargill v. Mexico* (МЦУІС, АRB(AF)/05/2, рішення від 18 вересня 2009 р.) [20] є ключовою для розуміння напруги між аграрним регулюванням та інвестиційним захистом. Компанія Cargill через мексиканську дочірню структуру здійснювала збут кукурудзяного сиропу з високим вмістом фруктози; Мексика запровадила 20-відсотковий податок на напої, підсолоджені не

тростинним цукром, та відмовляла у видачі імпорتنих дозволів; трибунал визнав порушення національного режиму (ст. 1102 НАФТА) та FET (ст. 1105) і присудив 77,3 млн доларів США. «Трилогія кукурудзяного сиропу» – *ADM v. Mexico* (МЦУІС, АRB(AF)/04/05, рішення від 21 листопада 2007 р., 33,5 млн доларів) [21] та *Corn Products International v. Mexico* (МЦУІС, АRB(AF)/04/01, 58 млн доларів) – підтверджує, що аграрний протекціонізм через податкові та дозвільні заходи підпадає під юрисдикцію інвестиційних трибуналів, а межа між законним регулюванням та свавіллям визначається критеріями дискримінації та раціонального обґрунтування. Слід зазначити, що ця трилогія має важливе обмеження для нашого аналізу: в усіх справах мова йшла про прямі заходи держави, а не про приватні стандарти, і жоден трибунал не розглядав ситуацію, коли *de facto* бар'єр доступу створюється стандартами, толерованими або заохочуваними державою. В українському арбітражному «портфелі» *Tokios Tokelés v. Ukraine* (МЦУІС, АRB/02/18, рішення від 29 квітня 2004 р.) [22] встановила правило щодо національності інвестора; *Generation Ukraine v. Ukraine* (МЦУІС, АRB/00/9, рішення від 16 вересня 2003 р.) звучила вимоги до позовів про експропріацію; *Krederi v. Ukraine* (МЦУІС, АRB/14/17, рішення від 2 липня 2018 р.) [23] скоригувала межі FET в адміністративних контекстах. З 2014 року понад десяток проваджень стосувалися заходів Росії щодо кримських активів, і трибунали послідовно встановлювали порушення [24]. Проте жодна справа не перевіряла приватні галузеві стандарти як підставу позову про порушення FET – це становить доктринальну прогалину, яка, як видається, може стати наступним рубежем для інвестиційної юриспруденції.

Угода про асоціацію між ЄС та Україною 2014 р. з ПВЗВТ у Розділі IV є ключовим правовим інструментом, що структурує доступ українських аграрних інвесторів до ринку ЄС [4]. Монографія Г. Ван дер Лоо залишається дефінітивним англомовним аналізом цього інструменту [3, р. 310–342]; Р. Петров та П. Ван Елсуwege показали, що Угода передбачає «експорт *acquis*» із зобов'язанням «рухомої цілі» – понад 350 актів ЄС у Додатках до Розділу IV [28]. Низка інших авторів

стверджують, що український аграрно-харчовий експорт зростає на 10,3 % на рік протягом перших п'яти років ПВЗВТ, проте ТРК для молока, яєць та цукру використовувалися лише частково; автори ідентифікують три структурні вузькі місця – низькі обсяги ТРК, високі позаквотні мита та витрати на сертифікацію [11, р. 89–95]. Для молочного сектору конкретно: ТРК у 8 000 тонн при виробничому потенціалі приблизно 18 млн тонн є символічною, а головна причина невикористання – нездатність виробників задовольнити вимоги ветеринарних сертифікатів, системи аналізу ризиків і критичних контрольних точок (далі – НАССР) та приватних стандартів. Потенційний експортер проходить чотири рівні верифікації: українське законодавство; ветеринарний сертифікат за Регламентом (ЄС) 605/2010; аудит Генерального директорату з питань охорони здоров'я та безпечності харчових продуктів Комісії (далі – DG SANTE) для включення до переліку затверджених експортерів; приватна сертифікація (IFS, BRC, MPC-Conditions). За різними оцінками вартість сертифікації IFS Food для середнього підприємства становить 15–30 тис. євро, а підготовка до аудиту DG SANTE може зайняти 18–36 місяців [11, р. 93–94]. Для MPC-Conditions ці витрати є непропорційними, що створює системне протиріччя: ПВЗВТ формально надає доступ, проте реальний доступ залежить від інфраструктурних інвестицій, що виходять за межі можливостей окремого підприємства без державної підтримки. Повномасштабне вторгнення росії прискорило інтеграцію – ЄС ухвалив автономні торгові заходи (Регламент (ЄС) 2022/870, потім 2023/1077), створивши «Коридори солідарності», хоча і спровокувало суперечки з Польщею, Угорщиною та Словаччиною щодо зерна. Оновлена ПВЗВТ від 29 жовтня 2025 року закріплює лібералізацію, обумовлюючи нові ТРК наближенням до стандартів ЄС, що зміщує вузьке місце від тарифів до стандартів.

Галузеві стандарти – публічні (Регламент СОР, «Молочний пакет»), квазіпублічні (нотифіковані СОТ технічні регламенти) та приватні (MPC-Conditions, GlobalGAP, IFS, BRC) – є не зовнішніми обмеженнями, а конститутивними елементами регуляторного серед-

овища, в якому діють аграрні інвестори. FET захищає від свавілля держави, проте приватні стандарти за конструкцією є недержавними, а механізм СФЗ/ТБТ СОТ протягом двох десятиліть виявився неспроможним їх дисциплінувати. Лише коли держава активно використовує приватний стандарт – інкорпорує у регуляторне посилення або обумовлюючи ліцензії сертифікацією – архітектура інвестиційного захисту активується. Вважаємо за необхідне запропонувати класифікацію механізмів набуття приватними стандартами квазірегуляторного характеру. Критерієм цієї класифікації ми обрали ступінь залучення публічної влади. Усі механізми можна поділити на три групи: пряма інкорпорація – коли нормативний акт посиляється на стандарт як умову дотримання публічної норми; непряма інкорпорація – коли регуляторний орган без формального посилення систематично враховує наявність приватної сертифікації при прийнятті адміністративних рішень; ринкова примусовість – коли стандарт набуває обов'язковості виключно через ринкову концентрацію. Лише перші дві категорії створюють зв'язок з FET, оскільки включають дії держави; третя потребує принципово іншого правового інструментарію, а саме конкурентного права ЄС (ст. 101–102 ДФЄС). П'ятирівнева регуляторна архітектура (право СОТ, вторинне право ЄС, ПВЗВТ, ДІД, приватні стандарти) демонструє фундаментальну асиметрію: чотири верхніх рівні забезпечені юридично обов'язковими механізмами вирішення спорів; п'ятий – комерційно найвпливовіший – підпорядковується лише приватному арбітражу та ринковому примусу. Ця асиметрія є, на нашу думку, ключовим системним дефектом правової архітектури аграрних інвестицій.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки. По-перше, доступ на аграрний ринок ЄС визначається чотирма паралельними регуляторними рівнями, і тарифи перестали бути головним бар'єром; по суті, публічні, гібридні та приватні стандарти визначають, хто має право торгувати та інвестувати. По-друге, MPC-Conditions мають гібридну правову природу: формально – загальні умови контрактів, функціонально – це галузевий регуляторний кодекс із *de facto* ефектом

доступу на ринок. По-третє, стандарт FET забезпечує ефективний захист від державного протекціонізму, проте залишає приватні стандарти поза сферою дії інвестиційного захисту; жоден відомий трибунал не перевіряв їх як підставу позову. По-четверте, право СОТ не вирішило питання приватних стандартів: зобов'язання «розумних заходів» за статтею 13 Угоди СФЗ є зобов'язанням засобів, а не результату. По-п'яте, доктрина *umbrella clause* не є ефективним інструментом оскарження приватних стандартів: правила атрибуції за Статтями КМП (ст. 5 та 8) не дозволяють приписати діяльність *Gemzu* або *GlobalGAP FoodPLUS GmbH* державам-членам ЄС.

Література

1. Regulation (EU) No 1308/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 establishing a common organisation of the markets in agricultural products. *OJ. L* 347. 20.12.2013. P. 671–854.
2. GemZu (Dutch Dairy Trade Association). MPC-Conditions including the MPC-Mediation and MPC-Arbitration Regulations : 2017/2018 edition, filed with the District Court of The Hague, No 53/2017.
3. Van der Loo G. The EU–Ukraine Association Agreement and Deep and Comprehensive Free Trade Area: A New Legal Instrument for EU Integration Without Membership. Leiden ; Boston : Brill/Nijhoff, 2016. 434 p.
4. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. *OJ. L* 161. 29.05.2014. Title IV (DCFTA), as provisionally applied from 1 January 2016, in force from 1 September 2017, upgraded with effect from 29 October 2025.
5. Regulation (EU) No 261/2012 of the European Parliament and of the Council of 14 March 2012 amending Council Regulation (EC) No 1234/2007 as regards contractual relations in the milk and milk products sector. *OJ. L* 94. 30.03.2012. P. 38–48.
6. Van der Zee E. Disciplining Private Standards Under the SPS and TBT Agreement: A Plea for Market-State Procedural Guidelines. *Journal of World Trade*. 2018. Vol. 52, No. 3. P. 393–426.
7. WTO Secretariat. Private Standards and the SPS Agreement: Note by the Secretariat. G/SPS/GEN/746. 24 January 2007; G/SPS/W/230. 25 September 2008 ; G/SPS/55. 6 April 2011.
8. Wouters J., Geraets D. Private Food Standards and the World Trade Organization: Some Legal Considerations. *World Trade Review*. 2012. Vol. 11, No. 3. P. 479–489.
9. Arcuri A. The TBT Agreement and Private Standards. *Research Handbook on the WTO and Technical Barriers to Trade/eds. T. Epps, M. J. Trebilcock*. Cheltenham: Edward Elgar, 2014. P. 519–563.
10. McMahon J. Responsibility for Private Standards in the World Trade Organisation: SSRN Working Paper. No. 4111149. 2022. 28 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4111149
11. Ostashko T., Kobuta I., Olefir V., Lienivova H. Evaluation of the results and analysis of the impact of the DCFTA with the EU on agricultural trade in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. Vol. 8, No. 4. P. 79–102. DOI: 10.22004/ag.econ.330352.
12. Desta M. G. The Law of International Trade in Agricultural Products: From GATT 1947 to the WTO Agreement on Agriculture. The Hague: Kluwer Law International, 2002. 486 p.
13. Dolzer R., Kriebaum U., Schreuer C. Principles of International Investment Law. 3rd edn. Oxford: Oxford University Press, 2022. 560 p.
14. Paparinskis M. The International Minimum Standard and Fair and Equitable Treatment. Oxford: Oxford University Press, 2013. 320 p.
15. Kläger R. «Fair and Equitable Treatment» in International Investment Law. Cambridge : Cambridge University Press, 2011. 410 p.
16. Tudor I. The Fair and Equitable Treatment Standard in the International Law of Foreign Investment. Oxford : Oxford University Press, 2008. XXXII, 315 p.
17. Ortino F. The Origin and Evolution of Investment Treaty Standards: Stability, Value, and Reasonableness. Oxford : Oxford University Press, 2019. 320 p.
18. Técnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. United Mexican States : ICSID Case No. ARB(AF)/00/2 : Award, 29 May 2003.

19. Saluka Investments BV (The Netherlands) v. The Czech Republic : UNCITRAL : Partial Award, 17 March 2006.

20. Cargill, Incorporated v. United Mexican States : ICSID Case No. ARB(AF)/05/2 : Award, 18 September 2009.

21. Archer Daniels Midland Company and Tate & Lyle Ingredients Americas, Inc. v. United Mexican States : ICSID Case No. ARB(AF)/04/05 : Award, 21 November 2007.

22. Tokios Tokelés v. Ukraine : ICSID Case No. ARB/02/18 : Decision on Jurisdiction, 29 April 2004.

23. Krederi Ltd. v. Ukraine : ICSID Case No. ARB/14/17 : Award, 2 July 2018.

24. Ackermann T., Wuschka S. The Applicability of Investment Treaties in the Context of Russia's Aggression against Ukraine. *ICSID Review – Foreign Investment Law Journal*. 2023. Vol. 38, No. 2. P. 287–315.

25. McMahon J. A. The WTO Agreement on Agriculture: A Commentary. Oxford : Oxford University Press, 2006. 372 p.

26. Epps T. Demanding Perfection: Private Food Standards and the SPS Agreement. *International Economic Law and National Autonomy* eds. M. Kolsky Lewis, S. Frankel. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. P. 201–228.

27. European Commission. Report on the Development of the Dairy Market Situation and the Operation of the «Milk Package» Provisions: COM(2016) 724 final. Brussels, 24 November 2016. 14 p.

28. Van der Loo G., Van Elsuwege P., Petrov R. The EU-Ukraine Association Agreement: Assessment of an Innovative Legal Instrument : EUI Department of Law Research Paper. No. 2014/09. 2014. 28 p.

Lysyk V., Olshanetska S.

**LEGAL MECHANISMS OF
FOREIGN INVESTORS' ACCESS TO EU
AGRICULTURAL MARKETS**

The article is devoted to a systematic analysis of the legal mechanisms of foreign investors' access to the agricultural markets of the European Union through the prism of the interaction of international investment law, World Trade Organisation (WTO) law,

and sectoral private standards. The authors substantiate that the contemporary architecture of access to the EU agricultural market is determined not only by the norms of bilateral investment treaties, the WTO Agreement on Agriculture, the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS), and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT), but also by a developed system of private standards. In particular, using the EU dairy sector as an example, the legal nature of the standard trade terms MPC-Conditions, as well as GlobalGAP, IFS, and BRC standards, which serve as a de facto prerequisite for conducting commercial activity and form a comprehensive normative infrastructure for investments, is thoroughly examined. A doctrinal analysis of the impact of these standards on investment decisions is conducted, proving their functioning as de facto conditions of market access that currently remain outside the scope of direct regulation of both trade and investment law. The applicability of the fair and equitable treatment (FET) standard, which provides protection exclusively against arbitrary and discriminatory state actions, is analyzed separately. It is argued that the umbrella clause doctrine and the concept of attribution of the conduct of private actors to the State are incapable of effectively compensating for the existing normative gap. The scientific novelty of the research lies in the distinction of three functional categories of private standards and the identification of a key systemic defect in the legal architecture of agricultural investments, under which the most commercially influential level of regulation is subject solely to private arbitration and market coercion. Based on the results of the study, the authors conclude that within the framework of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) between Ukraine and the EU, standards are de facto transforming into the "currency of access," supplanting traditional tariff barriers.

Keywords: international investment law, EU agricultural market, private standards, MPC-Conditions, fair and equitable treatment, WTO Agreement on Agriculture, dairy sector, EU-Ukraine DCFTA, GlobalGAP, investment arbitration.