

Громадська організація
«Всеукраїнський центр економічного права»

**НОРМАТИВНІ,
УПРАВЛІНСЬКІ
ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
ТА ПРАВА**

МАТЕРІАЛИ

**I науково-практичної
конференції**

*2 вересня 2014 р.,
м. Одеса*



Одеса
«Юридична література»
2014

УДК 346.5(477)(063)
ББК 67.404(4Укр)я43
Н832

У збірнику містяться матеріали доповідей, присвячених різноманітним аспектам розвитку економіки та права.

Збірник спрямований на ознайомлення громадськості з дослідженнями юристів та економістів у різних галузях юридичної та економічної наук. Представлені матеріали конференції відповідають сучасним тенденціям розвитку економіко-правової системи нашої держави і можуть бути корисними як у навчальному процесі, так і в практичній діяльності.

Голова редакційної колегії

Подцерковний Олег Петрович, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент Академії правових наук України, член Науково-консультаційної ради Верховного Суду України, член Науково-консультаційної ради Вищого господарського суду України, арбітр МКАС при ТПП України

Члени редакційної колегії:

Крестовська Наталя Миколаївна, доктор юридичних наук, професор;

Василенко Микола Дмитрович, доктор юридичних наук, професор;

Голубєва Неллі Юріївна, доктор юридичних наук, професор;

Поповська Інна Петрівна, кандидат юридичних наук, доцент, керуюча справами апарату Одеської обласної ради — начальник юридичного управління;

Драпайло Юліан Зіновійович, кандидат юридичних наук, голова правління Громадської організації «Всеукраїнський центр економічного права»

Секретар редакційної колегії

Тарнавський Роман Віталійович, аспірант

ПРИВІТАЛЬНЕ СЛОВО

Шановні учасники I науково-практичної конференції «Нормативні, управлінські та міжнародні аспекти розвитку економіки та права» (2014).

Вітаю вас із участю у першій науковій конференції, організатором якої виступає Громадська організація «Всеукраїнський центр економічного права».

Громадська організація «Всеукраїнський центр економічного права» створена вченими-правниками з метою сприяння становленню України як правової держави та сприяння розвитку юридичної науки в Україні.

Одним із напрямів діяльності вказаної громадської організації є проведення науково-практичної конференції, присвяченої різноманітним аспектам розвитку економіки та права.

I науково-практична конференція «Нормативні, управлінські та міжнародні аспекти розвитку економіки та права» проводиться з метою обговорення різноманітних аспектів розвитку економіки та права, надання пропозицій щодо вдосконалення діючого законодавства, здійснення нових теоретичних та практичних висновків.

Вивчаючи матеріали конференції, необхідні відзначити, що її учасниками стали як науковці із досвідом, практичні співробітники, так і особи, які тільки починають здійснювати спроби у науковій діяльності — студенти старших курсів вищих юридичних закладів.

На конференції представлені доповіді, зокрема, на теми «Правове закріплення стратегії розвитку морегосподарського комплексу в Україні: планування має бути змістовним», «Викремлення поняття фізичних осіб, юридично зацікавлених у розгляді господарської справи», «Сертифікація як засіб державного контролю у сфері господарювання», «Приватне інвестування в морських портах — валютні та комерційні ризики»,

«Щодо неконституційності обов'язкового досудового врегулювання спорів при перевезенні вантажів залізничним транспортом» тощо.

Публікація матеріалів конференції надасть можливість її учасникам представити до уваги широкої аудиторії результати наукових досліджень, дозволить здійснити внесок у вирішення існуючих теоретичних та практичних проблем.

Усі матеріали розміщуються також в електронному варіанті на офіційному веб-сайті конференції: <http://elconf.com.ua>.

Олег ПОДЦЕРКОВНИЙ,
доктор юридичних наук,
професор, член-кор.
НАПрН України

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

Подцерковний О. П.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
завідувач кафедри господарського права і процесу,
доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент
Національної академії правових наук України*

ПРАВОВЕ ЗАКРІПЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ: ПЛАНУВАННЯ МАЄ БУТИ ЗМІСТОВНИМ

Функціонування морегосподарського комплексу України сьогодні знаходиться в умовах не лише економічних, але й правових проблем. І якщо до першого можна віднести загальну економічну кризу у державі, обмеження доступу до російських та білоруських вантажів, розвиток конкурентних потоків, то до другого — безсистемне правове закріплення «правил гри» у портовій галузі, відсутність реальних правових стимулів до ефективної роботи портовиків.

Одна з відчутніших актів невдалого реформування галузі — Закон України «Про морські порти України», що утворив дублювання функцій у морських портах, утворивши монстра адміністративно-господарських повноважень ДП «Адміністрація морських портів України», непродуктивно збільшив бюрократію, призвів до втрати самостійності портів, обумовив суперечки за майнові комплекси та колосальні економічні збитки морських портів. Не випадково сьогодні зареєстровано законопроект про кардинальний перегляд чинного Закону [1].

Такий стан законодавчого забезпечення функціонування галузі не є випадковим. Будь-яка послідовність у прийнятті чинного закону «Про морські порти України» була відсутня хоча б тому, що він був внесений до парламенту Кабінетом Міністрів України не тільки без затвердження Стратегії реформування морегосподарського комплексу, але навіть без скасування і в повному протиріччі з діючою тоді Стратегією розвитку мор-

ських портів України на період до 2015 року, затвердженою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 липня 2008 р. № 1051-р.

Сьогодні, не дивлячись на помилки, історія повторюється. Новий законопроект про внесення змін до Закону України «Про морські порти України», що передбачає ліквідацію ДП «АМПУ», знову ж таки запропоновано без будь-якого спростування та перегляду Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року, ухваленої розпорядженням КМУ від 11 липня 2013 р. № 548-р (далі — Стратегія — 2013).

А що ж це за стратегія? Чи має вона реальний правовий та економічний зміст? Спробуємо здійснити загальний аналіз цього акту.

Найперше, що звертає на себе увагу — у Стратегії 2013 не вистачає планування щодо тих засобів регулювання, які реально, на прикладному рівні, пояснюють шлях галузі до поетапного та перспективного розвитку. На жаль, Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року не була піддана широкому громадському обговоренню, як це зазвичай відбувалося при минулій владі. За відсутності такого обговорення складно передбачати її високий економічний зміст.

Зокрема, Стратегія — 2013 орієнтує на те, що «базою для перспективного розвитку морських портів є власні вантажопотоки, а потенціалом — транзитний вантажопотік Білорусії, Казахстану, Росії, транспортного коридору ТРАСЕКА». Власне не зрозумілим залишилося, чому не йдеться про перспективні нові транспортні коридори «Євразійський» (ЄАТК) (Іллічівськ (Одеса) — Поті (Батумі) — Тбілісі — Баку (Україна, Грузія, Азербайджан), Гданськ-Одеса (Балтійське море — Черне море) (Ягодин-Одеса), інші транспортні коридори, що проходять територією України: Дунайський (водний)? Хоча сьогодні існують певні складності із реалізацією окремих транспортних коридорів, наприклад коридорів ЄАТК або Гданськ-Одеса, але це не заперечує того, що необхідно припинити організаційно-правові та стимулюючі заходи щодо реалізації відповідних проєктів. Задля виникнення цих коридорів необхідно визначити засоби досягнення відповідних цілей та включатися у роботу, а не штучно (у стратегії) заперечувати розвиток відповідних напрямів.

І справа не лише у тому, аби назвати якомога більше транспортних коридорів, а у тому, аби орієнтувати морегосподарський комплекс на включення в усі, які є можливими та перспективними транспортні потоки. Іншою мовою, в Україні мають бути створені умови для якомога повнішого використання усіх транспортних потоків.

Звісно, залучення в специфічні транспортні потоки може вимагати певних додаткових заходів, але ж це не передбачає докорінну зміну стратегії, що має визначати стимули та орієнтири для спрощеної, оперативної та ефективної роботи портового господарства. Ця ефективність саме й виступає умовою розвитку транспортних коридорів, а не навпаки.

Стратегія жодним чином не пов'язана із іншими транспортними стратегіями та концепціями розвитку суміжних галузей. Наприклад, у Транспортній стратегії України на період до 2020 року йдеться про особливі умови «розвитку і функціонування морських портів, що мають стратегічне значення для держави та розташовані у вузлових пунктах міжнародних транспортних коридорів», а у Стратегії — 2013 жодного слова немає про «стратегічні морські порти».

Стратегія 2013 є безсистемною та неконкретною у багатьох місцях.

Зокрема, результати переплутані із засобами їх досягнення. Наприклад, до очікуваних результатів віднесено завдання «впровадити стимулюючі тарифи на послуги, що надаються в морських портах». Але ж, по-перше, стимулювання не можна визнавати результатом як таким — це метод регулювання галузі. По-друге, у стратегії відсутня конкретизація стимулюючих тарифів на послуги — йдеться про пільги окремим суб'єктам, окремим видам портової діяльності, окремим формам власності чи щось інше? Відповідь у Стратегії знайти неможливо. Сказати «стимулювати» у такий спосіб — значить не сказати нічого.

Про безсистемність, декларативність та навіть абсурдність деяких формулювань Стратегії 2013 можна свідчить й багато інших її положень.

Наприклад, до «завдань Стратегії» віднесено одночасно, зокрема: «забезпечення державних гарантій та захисту прав інвесторів», «удосконалення процедури оформлення вантажів, транспортних засобів та перевезення пасажирів», «укладення

міждержавних договорів щодо пошуку і рятування на морі», «забезпечення створення достатніх глибин на підхідних шляхах та в акваторіях морських портів для обслуговування великих суден типу «Кепсайз» біля причалу», «придбання та оновлення аварійно-рятувальних засобів» тощо.

Але ж, по-перше, це все не є завданням стратегії як правового документу, адже цей правовий акт не може за визначенням сам по собі забезпечити захист інвесторів, призвести до укладання договорів, оновити аварійно-рятувальні засоби тощо — це завдання для законодавця, для місцевих державних адміністрацій, для портової влади. Останні мають бути чітко визначені та диверсифіковані за окремими повноваженнями. Інакше це так і залишиться «завданням для стратегії», а не для влади. По-друге, не можна говорити, наприклад, про «удосконалення процедури оформлення вантажів» як таке. Потрібна конкретика, зокрема, намітити перспективні строки оформлення вантажів, кількість документів, інші чіткі параметри вдосконалення. Так само не можна говорити про «створення достатніх глибин» як таке, адже навряд чи доречно в усіх портах забезпечувати відповідні глибини. З аналогічної беззмисловності позбавляє будь-якої перспективи впровадження завдання Стратегії — 2013 на оновлення основних засобів портів без позначення на конкретні цифри, види об'єктів та джерела фінансування, в тому числі за рахунок частини прибутку підприємств галузі, що має залишатися у портах, а не нищівно вилучатися центром.

У стратегії майже нічого немає про підвищення конкурентного середовища у портовій галузі. Сьогодні морські порти подекуди недобросовісно конкурують із річковими портами, суб'єктами господарювання, що надають послуги у портах, нав'язують невигідні умови договорів експедиторам, вантажовласникам за договорами приєднання, користуючись недостатньою визначеністю цієї категорії у законодавстві та відсутністю віднесення державних портів до природних монополій. Відсутня модель залучення найкращих менеджерів у портову галузь на конкурсній основі, а корупційна складова портової та митної діяльності відлякує будь-яких нових перспективних вантажовласників. Не менш проблемним є відсутність повноцінного звільнення від ПДВ послуг, що надаються у морських портах (відповідне торкнулося лише портових зборів та транзитних перевезень).

Саме шляхи вирішення цих та інших нагальних проблем мають бути визначені у стратегії розвитку морегосподарського комплексу.

По суті — єдиним позитивом від змісту Стратегії — 2013 є встановлення спеціалізації морських портів за основною номенклатурою вантажів, виходячи з кон'юнктури ринку, визначеної з урахуванням таких критеріїв: питома частка обробки вантажів; територіальна наближеність морського порту до сировинної бази та виробництва; обмеженість існуючої інфраструктури та наявність перспективних територій розвитку морського порту; оптимальність шляхів транспортування вантажів.

На підставі цього досить вірно визначена спеціалізація портів: нафта та нафтопродукти — морські порти Одеса та Феодосія; хімічні вантажі наливом — морський порт Южний; вантажі металургійної промисловості (залізрудна сировина, вугілля, чорні метали) — морські порти Одеса, Маріуполь, Іллічівськ, Керч та Южний; зернові вантажі — морські порти Одеса, Іллічівськ, Миколаїв та Херсон; вантажі в контейнерах — морські порти Одеса та Іллічівськ. Пасажирські перевезення, забезпечення розвитку туристичного бізнесу, обслуговування круїзних лайнерів здійснюються морськими портами Одеса, Севастополь, Ялта.

Сьогодні унеможлиблюється залучення у спеціалізацію портів Криму, що передбачає тимчасове їх виведення з цієї спеціалізації та відповідну переорієнтацію інших портів з урахуванням потреб економіки материкової частини України.

Але при цьому постає питання власне про послідовне забезпечення такої спеціалізації. Не можна припускати ситуацію, коли, наприклад, порти «Великої Одеси» жорстко конкурують один із одним за одні й ті самі вантажопотоки, що зменшує прибутковість галузі у порівнянні із іншими портами Причорномор'я поза будь-якого економічного сенсу. У цьому контексті Концепція мала б говорити про утворення об'єднань державних портових операторів за принципом регіоналізації або спеціалізації. Але форма такого об'єднання не може бути занадто директивною. Скоріше треба говорити про корпорацію, аніж про концерн. Інакше порти втрачатимуть стимул до підвищення якості роботи, а об'єднання накопичуватиме прибутки, залишаючи за державними підприємствами збитки, як це

відбувається сьогодні у відносинах між ДП «АМПУ» та державними портовими операторами (морськими портами).

Основним завданням стратегії розвитку морегосподарського комплексу має стати чіткий план розвитку галузі із визначенням не лише цілей, але й, передусім, засобів їх досягнення, доведених до рівня конкретних параметрів, ставок зборів, часу оброблення вантажів, часу митного оформлення та його вартості, необхідних ресурсів для переоснащення галузі, чіткого визначення об'єктів концесії, спільної діяльності з приватними інвесторами та виключених об'єктів приватного інвестування у галузі, що може бути ідентифікована та доведена до впровадження.

І найголовніше. Важливо вийти на параметри відповідальності чиновників та менеджерів портової галузі за поетапне виконання стратегії розвитку морегосподарського комплексу, що має бути закріплене у відповідних контрактах та договорах. Інакше хаотичне існування галузі продовжуватиметься без будь-яких перспектив на майбутнє.

Список використаних джерел

1. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про морські порти України» (щодо забезпечення безперешкодного розвитку морських портів) № 4431 від 13.03.2014 // http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=50217

Малетич М. М.

*Вищий господарський суд України,
суддя*

ВИОКРЕМЛЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ЮРИДИЧНО ЗАЦІКАВЛЕНИХ У РОЗГЛЯДІ ГОСПОДАРСЬКОЇ СПРАВИ

Визначення поняття фізичних осіб, юридично зацікавлених у розгляді господарської справи, є необхідним з огляду на те, що в основі зацікавленості особи у юридичних процесах лежить інтерес, який визначає активність та межі об'єкту його правового статусу.

На жаль, чинний ГПК не передбачає такого поняття, не виділяє учасників процесу на групи, а лише осіб, які беруть участь у процесі.

Намагаючись вирішити проблему класифікації учасників господарського процесу М. О. Абрамов, розмежовував активних (основних) та пасивних суб'єктів: «Етимологічно учасниками процесу є особи, які беруть участь у розгляді справи судом. Але особи ці за своїм становищем, за правами та обов'язками, закріпленими законом, істотно розрізняються. З одного боку, це ті, з ініціативи яких виникає, розвивається і припиняється процес. Їх можна назвати активними або основними учасниками процесу. До них слід віднести суддю, сторони, третіх осіб, прокурора, державні та громадські організації, які уповноважені законом виступати на захист прав та інтересів інших осіб... Поряд із зазначеними ... беруть участь інші особи, від яких не залежить виникнення, розвиток, припинення процесу, але вони сприяють встановленню істини щодо спірного відношення, винесенню законного справедливого рішення» [1, с. 56–57].

Подібне розмежування активних та пасивних учасників процесу має ті самі завдання, що і розмежування осіб, юридично зацікавлених та юридично не зацікавлених у розгляді справи. Так само важливість розмежування цих осіб обумовлена різним характером їх прав та обов'язків у господарському процесі, адже незацікавлені (пасивні) учасники процесу не можуть бути наділені тими правами, які забезпечують право особи своїми активними діями визначати хід процесу, впливати на обсяг доказування у справі, знайомитися з матеріалами справ тощо.

Певним недоліком такого розуміння можна вважати нівелювання тонкощів юридичної зацікавленості особи у вирішенні справи. Зокрема, навряд чи можна ототожнювати зацікавленість прокурора та держави, інтереси якої захищає прокурор при розгляді господарської справи (або активність, відповідно, прокурора та держави чи державного підприємства — сторони у справі). Простою мовою, прокурор не позбудеться майна, якщо програє справу, захищаючи інтереси держави (державного підприємства — сторони у справі). По суті справи, у цьому разі доречно говорити про розмежування матеріально-правової та процесуальної зацікавленості у розгляді справи. У цьому контексті прокурори, представники, адвокати можуть мати

лише процесуальну зацікавленість у розгляді справи, адже безпосередніх вигод чи втрат від рішення суду у справі вони отримати (зазнати) не можуть. Усі можливі витрати чи вигоди вони можуть набути у позапроцесуальних відносинах. Заходи процесуальної відповідальності до цих осіб у межах судового розгляду цілком підтверджують саме винятково процесуальний характер участі, а отже — їх процесуальну зацікавленість.

У цьому контексті В. М. Дем'як здійснює поділ учасників господарського процесу за ступенем їх матеріально-правової та процесуальної зацікавленості в розгляді справи на: а) учасників, які беруть участь у справі, маючи матеріальний та процесуальний інтерес (сторони, треті особи), б) учасників, які беруть участь у справі з метою захисту прав та інтересів інших осіб (прокурор, уповноважені державні та інші органи); в) учасників, які маючи лише процесуальний інтерес сприяють розгляду справи (експерти, перекладачі, посадові особи) [2, с. 5–6]. Певним недоліком такого розмежування можна вважати, по-перше, відсутність єдності класифікації, коли, зокрема не зрозуміло, за якою підставою виокремлюються учасники, які беруть участь у справі з метою захисту прав та інтересів інших осіб — це матеріальна чи процесуальна зацікавленість? Як видається, мета захисту не може заперечувати винятково процесуальний інтерес представників та інших подібних осіб. А по-друге, за такого підходу залишаються нез'ясованим процесуальний статус учасників господарського процесу в справах про банкрутство. Без врахування положень конкурсного процесу як невід'ємної складової господарського процесу не можна давати загальну класифікацію учасників господарського процесу.

Зацікавленість у розгляді справи мають, зокрема, арбітражні керуючі у справі про банкрутство у різноманітних статусах (розпорядника майна, ліквідатора тощо). Разом із тим, зацікавленість у розгляді справи арбітражного керуючого має змішаний характер, адже він отримує безпосередню вигоду, наприклад від обсягу задоволених вимог кредиторів. Причому останнє має саме процесуальне значення, адже у процедури банкрутства інтегровані положення щодо винагороди арбітражного керуючого, зокрема, згідно з ст. 45 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його

банкрутом». Отже, арбітражний керуючий матеріально, а не лише процесуально зацікавлений у розгляді справи про банкрутство. Саме тому його процесуальна кваліфікація має бути віднесена до осіб, зацікавлених у розгляді господарської справи, або — за підходом М. О. Абрамова — до активних учасників процесу.

Таким чином, фізичними особами, юридично зацікавленими у розгляді господарської справи, слід вважати фізичних осіб — учасників процесу, які мають матеріальний та процесуальний інтерес у розгляді господарської справи.

Список використаних джерел

1. Абрамов, Н. А. Обновленный хозяйственный процесс Украины: Учебное пособие (курс лекций). — Х.: «Бурун книга», 2012. — 192 с.
2. Дем'як, В. М. Учасники господарського процесу у позовному провадженні: Автореф. ... канд. юрид. наук: 1200.04 [Текст] / ІППП НАПрН України. — К., 2012. — 19 с.

Добровольська В. В.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
доцент кафедри господарського права і процесу,
кандидат юридичних наук, доцент*

СЕРТИФІКАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З метою запобігання наданню послуг та реалізації продукції, небезпечних для життя, здоров'я та майна громадян і довіклля, сприяння споживачеві в виборі продукції, створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі здійснюється підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів, в тому числі за допомогою сертифікації.

Нині сертифікація стала одним із важливих механізмів управління якістю, який дає можливість оцінити продукцію, надати споживачу підтвердження її безпеки, забезпечити

контроль за відповідністю продукції вимогам екологічної чистоти, а також підвищити її конкурентоспроможність.

Термін «сертифікація» вперше був сформульований та визначений Комітетом з питань сертифікації (СЕРТИКО) Міжнародної організації із стандартизації (ІСО) та включений в Настанову № 2 ІСО (ІСО/МЕК2) версії 1982 р. «Загальні терміни і визначення в галузі стандартизації, сертифікації та акредитації випробувальних лабораторій» [1, с. 5]. Згідно з цим документом, сертифікація визначалася як дія, яка засвідчує сертифікатом відповідності чи знаком відповідності, що виріб чи послуга відповідає певним визначеним стандартам чи іншим нормативним документам [2, с. 33].

Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17 травня 2001 р. визначає правові та організаційні засади підтвердження відповідності. У ст.1 названого Закону зазначено, що сертифікація — процедура, за допомогою якої визнаний в установленому порядку орган документально засвідчує відповідність продукції, систем якості, систем управління якістю, систем управління довкіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам [3].

Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 01.02.2005 р. № 28 [4]. Види та порядок сертифікації встановлюються законом. Зазначений орган здійснює й контролюючи дії у зазначеній сфері.

Сертифікація — це діяльність, яка проводиться з метою підтвердження за допомогою сертифіката відповідності або знака відповідності, що виріб чи послуга відповідає певним стандартам або технічним умовам. Інакше кажучи, сертифікація — це гарантія, що виріб або товар відповідають певним вимогам і мають необхідний рівень якості. Сертифікація — це один із ефективних методів, який широко застосовується у світовій практиці і дозволяє на основі дослідження продукції в спеціалізованих лабораторіях (центрах) забезпечити захист прав споживачів, давши йому достовірну та об'єктивну інформацію про властивості продукції, її характеристику й відповідність стандартам. Сертифікація стимулює виготовлювача задовольняти вимоги споживача і ринку до якості продукції, а також

підвищувати організаційно-технічний рівень виробництва, що, в свою чергу, сприяє створенню умов для випуску конкурентоспроможної продукції і розширенню ринку збуту її за кордоном [5, див. сн. 2].

Оскільки у Законі України «Про підтвердження відповідності» не вказані державні завдання підтвердження відповідності, метою яких є здійснення державного контролю у відповідній сфері, доцільно вказати у цьому Законі, що цими завданнями підтвердження відповідності є:

- посвідчення відповідності об'єктів технічного регулювання вимогам технічним регламентів, стандартів, договорів;
- сприяння набувачам у компетентному виборі продукції, робіт або послуг;
- підвищення конкурентоздатності продукції, робіт або послуг;
- створення умов для забезпечення вільного переміщення товарів по території України, а також для здійснення міжнародного економічного, науково-технічного співробітництва і міжнародної торгівлі.

Сертифікація є стратегічними напрямками контрольно-адміністративного регулювання в рамках підприємницької політики і, на жаль, створюють найбільше перешкод для підприємців. В Україні діяв Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики, а сьогодні це Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра економічного розвитку і торгівлі України[6], серед завдань якого є формування ефективно діючої національної системи сертифікації та стандартизації, яка було б спрямована на захист національного споживача й товаровиробника від неякісної продукції та пристосована до сучасних ринкових вимог світового співтовариства, зокрема ЄС. Нинішня система поки що є мало-ефективною та недосконалою. Так, в одній державній установі зосереджено майже всі монополльні функції щодо стандартизації, сертифікації, акредитації та відповідності технічним вимогам, при цьому Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики самотійно розробляє

нормативи для всіх названих процедур. Але світова практика доводить, що не може бути єдиного органу, котрий би визначав процедури із сертифікації, наприклад, літаків і ліків. У багатьох країнах є до 20 різноманітних обов'язкових процедур сертифікації, які здійснюються різними організаціями чи лабораторіями [7, с. 227]. В Україні корінні зміни в цій сфері зв'язуються сьогодні, зокрема, з прийняттям Закону України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності».

Справедливо зазначається, що механізм контролю за дотриманням публічних інтересів при здійсненні господарської діяльності включає в себе ліцензування, патентування, сертифікацію, кожний з цих засобів має своє призначення, сферу і порядок застосування. Однак часто відбувається дублювання зазначених засобів, що засвідчує необхідність подальшого відпрацювання в законодавстві порядку здійснення контролю за дотриманням відповідних публічних інтересів. Узгодженість та взаємодія прямих методів державного регулювання — ліцензування, патентування і сертифікації — має наслідком вдосконалення процесу легітимації господарської діяльності [8].

Таким чином, сертифікація в силу своєї регулятивної природи є певним засобом контролю у сфері господарювання, метою якого є захист приватних і публічних інтересів та створення конкурентоспроможного господарського середовища. Сертифікація тісно пов'язана з іншими засобами регулятивно-контролюючого впливу, а саме — з державною реєстрацією, ліцензуванням, патентуванням та ін.

Список використаних джерел

1. Сергеев А. Г., Латищев М. В. Сертификация: Учеб. пособие. — М.: Высшая школа, 1999. — 217 с.
2. Кошман К. Сертифікація — спосіб забезпечення якості продукції / К. Кошман // Підприємництво, господарство і право. — 2001. — № 10. — С. 33–34.
3. Про підтвердження відповідності: Закон України від 17 травня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 32. — ст. 169.
4. Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні. Затверджено наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 01 лютого

- 2005 р. № 28 в редакції від 15 травня 2007 р. // Офіційний вісник України. — 2005. — № 19. — Стор. 117.
5. Див. сн. 2.
 6. Про Положення про Державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів: Указ Президента України від 13 квітня 2011 р. // Урядовий кур'єр від 17.05.2011. — № 87.
 7. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — Вид. 2-ге, доопрац. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 440 с.
 8. Шпомер А. Ліцензування як засіб державного регулювання господарської діяльності / А. Шпомер // Право України. — 2004. — № 2. — С. 55–59.

Чайковська В. В.

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
доцент кафедри господарського та адміністративного права,
кандидат юридичних наук, доцент*

ЩОДО РОЗУМІННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА

На рівні міжнародного економічного права (далі — МЕП) зовнішньоекономічні фінансові операції є об'єктом регулювання міжнародного фінансового права (далі — МФП), поняття та правова природа якого, однак, на теперішній час є доволі дискусійним.

Зокрема, Я. В. Кричківська зазначає, що «МФП можна розуміти в широкому та вузькому сенсі.

У широкому сенсі МФП представляє собою сукупність норм міжнародної і національної приналежності, що регулюють фінансові операції будь-якого роду, за умови, що ці фінансові операції виходять за межі правової системи однієї держави. Виходячи з такого розуміння, МФП охоплює найрізноманітніші правовідносини, як публічні, так і приватні.

У вузькому сенсі МФП означає сукупність норм, які регулюють організацію міжнародних фінансових відносин, головним чином обороту світових фінансів. При такому підході клірингові операції міжнародної валютно-розрахункової системи будуть нормами міжнародного приватного права, а нормами, напри-

клад, міжнародного банківського і страхового нагляду, фінансового моніторингу будуть нормами міжнародного публічного права [1, с. 24]. Аналогічної думки щодо розуміння МФП дотримується й Г. В. Петрова [2, с. 17].

Розуміння МФП у вузькому змісті у позиції зазначеної вченої видається не достатньо чітким, адже, по-перше, змішуються поняття «клірингових операцій» та «норм міжнародного приватного права», по-друге, не наводяться приклади джерел права, які містять норми МФП у широкому сенсі, з одного боку, та тих, що містять норми МФП у вузькому сенсі, з іншого боку.

Детальніше розуміння МФП у вузькому сенсі можна побачити проаналізувавши позицію О. Є. Іванової, яка зазначає, що «міжнародні фінансові відносини характеризуються...тим, що вони є міждержавними». Ознаками таких відносин є: 1) грошовий характер таких відносин; 2) обов'язкова участь у них суверенних держав; 3) виникнення цих відносин у зовнішній діяльності держав [3, с.20]. До основних видів міжнародних фінансових відносин О. Є. Іванова (з посиланням на працю Назаренко А. Т.) відносить: 1) міжнародно власно фінансові відносини, що виникають при переданні однією державою іншій грошових коштів з метою поповнення його офіційних валютних резервів (надання валютних займів); 2) міжнародно-кредитні відносини, що мають місце при русі у міжнародному значенні певної вартості на умовах повернення та, як правило, зі сплатою процентів; 3) міжнародні валютні відносини, що виникають при здійсненні держава заходів, спрямованих на підтримку на певному рівні курсового співвідношення їх валют, а також на організацію системи грошових відносин між ними; 4) міжнародні податкові відносини, що мають місце між державами при здійсненні заходів, спрямованих на врегулювання порядку оподаткування [3, с. 20].

За такого розуміння МФП його норми здійснюють вплив виключно на зовнішньоекономічну діяльність держав, однак не на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання та інших учасників господарських правовідносин.

Водночас, з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації, поширення ролі транснаціональних корпорацій (тобто окремих суб'єктів господарювання) у розвитку міжнародного економічного правопорядку необхідно вести мову про

відсутність на теперішній час чіткої межі між міждержавними економічними (в т.ч. й фінансовими) та міжгосподарськими відносинами (тобто відносинами, що мають місце між окремими суб'єктами господарювання).

Відомим прикладом цього можуть слугувати відносини між Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» та Відкритим акціонерним товариством «Газпром» (Російська Федерація). Між зазначеними двома суб'єктами укладений господарський договір щодо постачання природного газу ВАТ «Газпром» на територію України у підвідомчість НАК «Нафтогаз України», відносини за яким регулюються матеріальним правом Швеції та спори підлягають розгляду в Арбітражному інституті Торговельної палати м. Стокгольма [4]. З політичної точки зору про цю угоду йдеться мова як про відносини між Російською Федерацією та Україною щодо постачання природного газу РФ України. Не можна не відзначити й економічну значимість цієї угоди для України в цілому, адже завдяки її реалізації забезпечуються постачання газу населенню та промисловим підприємствам.

Більш близькою до розуміння МФП видається позиція Роберта С. Рендела (Robert S. Rendell), який розглядає МФП як сукупність приватноправових і публічно-правових відносин з приводу міжнародного руху капіталу, істотну роль у яких відіграють міжнародні валютно-фінансові і кредитні організації та інститути [5]. Водночас, зазначена позиція фактично ототожнює поняття «міжнародне фінансове право» та «міжнародні фінансові правовідносини», що є дискусійним, адже міжнародні фінансові правовідносини виникають у результаті впливу норм МФП на суспільні відносини.

Як справедливо зазначає Л. І. Волова, у міжнародних фінансових відносинах приймають участь не лише держави, а також фізичні та юридичні особи: переважно банки, біржі, фонди та інші кредитні установи [6, с. 4]. Наведена теза підтримує й у тому сенсі, що навіть у разі укладення міждержавної угоди з суто фінансових питань (наприклад, з надання міждержавної позики чи безповоротної допомоги), рух коштів буде опосередковуватись діяльністю банків — суб'єктів господарювання, що не є суб'єктами міжнародного публічного права.

Видається, що міжнародне фінансове право необхідно розглядати як підгалузь міжнародного економічного права [7, с. 14; 6, с. 3]. Не можна погодитись із думкою О. Є. Іванової, яка зазначає, що «міжнародне фінансове право не є галуззю міжнародного економічного права, яка з своїм характером є скоріш приватним, аніж публічним правом» [3], адже така думка є недостатньо аргументованою. Навпаки, наведені вище концепції МЄП дозволяють розглядати його як суто сферу праву (що регулює відносини між державами та між державами та міжнародними міжурядовими організаціями) (у вузькому значенні), так і сферу права, що регулює як міждержавні, так і зовнішньоекономічні господарські відносини.

У зв'язку з вищевикладеним підлягає запереченню й позиція М. О. Шаповалова, який зазначає, що «комплексний характер міжнародного фінансового права визначається включенням до його складу норм публічного та приватного міжнародного права та дозволяє його розглядати у якості самостійної галузі міжнародного права, а не підгалузі МЄП, яке має більш приватну спрямованість» [8, с. 8].

Слід також зауважити, що останнім часом в економіко-правових дослідженнях з'явилося сучасне розуміння поділу права на приватне та публічне, що дозволяє відійти від суто теоретичних цивілістичних догм, які не мають практичного застосування. Вдалою видається з цього приводу позиція академіка В. К. Мамутова: «Будь-який закон, який приймає держава, є публічне явище, публічний юридичний акт... Будь-який закон, спрямований на захист інтересів приватних, тим самим захищає і загальний, публічний інтерес. Якщо публічного інтересу немає, то закон не приймається... Саме поняття закону включає публічність, передбачає, що це публічний акт, який виражає державну волю, державний інтерес. «Приватний» закон чи інший нормативний акт держави — це нонсенс... Приватне право — це правила поведінки, норми, встановлені угодою окремих осіб в наданих їм законом, тобто публічним актом, рамках, в рамках дозволеного їм законом. Правила, норми, які вони своєю угодою встановили для себе, і лише для себе» [9, с.59–60].

З урахуванням зазначеної концепції варто зауважити, що й міжнародні договори, що є основним джерелом будь якої з

галузей міжнародного права в т.ч. й МЄП є актами суто публічними, адже й вираженнями волі декількох держав чи міжнародних міжурядових організації (що створені державою, та членами яких є державою). В якості приватних актів міжнародного права можна відзначити акти, що приймаються під егідою певних торгових об'єднань, є закріпленням торгових звичаїв та поширюються на відповідних суб'єктів господарювання. Наприклад, до такого акту (що є джерелом МФП) можна віднести Уніфіковані правила по інкасо № 322 від 01.01.79 р., затверджені Міжнародною торговельною палатою.

Виходячи з вищевикладеного видається, що МФП слід визнавати комплексним поєднанням норм, що регулюють:

1) відносини між державами, а також державами та міжнародними міжурядовими організаціями з приводу, зокрема, транскордонного руху фінансових ресурсів, потоків (на двохсторонньому та багатосторонньому рівнях); внутрішніх правових режимів, у межах яких здійснюється рух фінансових ресурсів між особами на приватноправовому рівні міжнародної фінансової системи; організації принципів побудови і функціонування міжнародного фінансового правопорядку [1, с. 42–43].

2) зовнішньоекономічні фінансові відносини, що мають місце між суб'єктами господарювання та опосередковують експортно-імпорتنі та зовнішньоекономічні інвестиційні операції.

Список використаних джерел

1. Кричковська Я. В. Теоретичні підходи становлення міжнародного фінансового права / Я. В. Кричковська // Міжнародні читання присвячені пам'яті професора Імператорського Новоросійського університету П. Є. Казанського : Матер. Міжнар. конф. (м. Одеса, 22–23 жовтня 2010 р.). — 2010. — С. 23–26.
2. Петрова Г. В. Международное финансовое право : учебник / Г. В. Петрова — М. : Юрайт, 2009. — 464 с.
3. Иванова Е. Е. Международное финансовое право / Е. Е. Иванова // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 1. — С. 20–22.
4. Газова угода Тимошенко-Путіна. Повний текст [Електронний ресурс] // Українська правда. — Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2009/01/22/3686613/>
5. Rendell Robert S. International financial law. — L. Euromoney, 1980. — P. 5.

6. Волова, Л. И. Роль международного финансового права в регулировании международных финансовых отношений / Л. И. Волова // Финансовое право. — 2010. — № 4. — С. 2–5.
7. Шумилов В. М. Международное финансовое право : учебник / В. М. Шумилов. — М. : Междунар. отношения, 2011. — 2-е изд., перераб. и доп. — 328 с.
8. Шаповалов М. О. Международное финансовое право : предмет, система, источники / М. О. Шаповалов // Финансовое право. — 2010. — № 3. С. 6–8.
9. Мамутов В. К. До питання про поняття приватного права / В. К. Мамутов // Вісник Академії правових наук України. — 1999. — № 2. — С. 58–61.

Зятіна Д. В.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
доцент кафедри господарського права і процесу,
кандидат юридичних наук*

ПРИВАТНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В МОРСЬКИХ ПОРТАХ — ВАЛЮТНІ ТА КОМЕРЦІЙНІ РИЗИКИ

Реформа морської галузі однією з найперспективніших форм приватного інвестування в портову інфраструктуру передбачає концесію. Концесійні проекти представляють собою важливий інструмент довгострокового розвитку інфраструктурних об'єктів, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність національної економіки та запровадити можливості за допомогою приватного капіталу ефективно та інноваційно використовувати державну власність. З огляду на велику капіталізацію та публічну значущість концесійних проектів в морських портах питання оцінки ризиків від їх реалізації потребує детальної уваги як з боку учасників проекту, так і з боку законодавця. Як і будь-який проект державно-приватного партнерства концесію можуть супроводжувати політичні, соціальні, фінансові, комерційні, екологічні та інші види ризиків.

Якщо говорити про валютні та комерційні ризики, то вони безпосередньо впливають на фінансовий стан концесіонера, а тому мають бути оцінені в першу чергу. Валютний ризик є частиною фінансового ризику. До нього відносимо:

- ризик, пов'язаний з коливанням валютного курсу;
- неможливість або надмірна нормативна регульованість процесів конвертації місцевої валюти в іноземну;
- неможливість переказу отриманої валютної виручки із країни реалізації концесійного проекту.

Якщо враховувати той факт, що концесійні проекти — це проекти інвестиційні, то можливість покриття окремих валютних ризиків передбачена в чинному законодавстві. Наприклад, ст. 12 Закону України «Про режим іноземного інвестування» гарантує іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Ризик неможливості або складності конвертації місцевої валюти в іноземну покладається на концесіонера, водночас може бути усунутий або мінімізований тільки за допомогою концесіодавця та влади країни реалізації проекту (відповідними регуляторними органами, наприклад Національним банком). Аналіз валютного законодавства України, зокрема Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затвердженого Постановою Правління НБУ від 10.08.2005 № 281, постанови Правління НБУ від 18 березня 2014 р. № 137 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 06 лютого 2014 року № 49 (зі змінами)» (сьогодні вже втратила чинність), що запроваджують складні правила купівлі-продажу іноземної валюти суб'єктами господарювання, дозволяє говорити про те, що зазначений тип ризику притаманний національним валютним відносинам і має бути належним чином оцінений концесіонером задля подальшого зменшення можливих фінансових витрат.

Від ризику коливання валютного курсу застраховуватися доволі важко, особливо в країнах із нестабільною економікою. Можливістю частково застрахуватися від такого ризику є здійснення більшості витрат та розрахунків в національній валюті. Хоча, якщо інвестор іноземний, проект реалізується за рахунок іноземних кредитів або є необхідність закуповувати іноземне обладнання, то природно, що фінансування буде здійснюватися

в іноземній валюті. Здебільшого валютні ризики в такому разі можуть покриватися за допомогою хеджування.

Також в літературі пропонуються інші способи зменшення валютних ризиків. Зокрема, оформлення державної гарантії по кредитах чи інвестиціях в національній та в іноземній валюті дозволить нівелювати валютні ризики та ризики рефінансування. Така гарантія має носити безвідзивний та безумовний характер [1]. Крім того державні гарантії при кредитуванні концесійних проектів можуть виступати ефективним механізмом зменшення фінансових ризиків концесіонера, з врахуванням того, що кредитування концесійних проектів не може відбуватися під заставу майна, що є об'єктом концесії. Така ситуація є цілком логічною та загальноприйнятною, адже власником майна залишається держава, і відповідно об'єкт інвестування не може передаватися у заставу з метою забезпечення виконання зобов'язань за кредитними договорами згідно, зокрема, до Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Велике значення для прибутковості концесійних проектів має належна оцінка та максимальне зменшення комерційних ризиків, які в морських портах пов'язані, в першу чергу, із можливою недостатньою завантаженістю оператора. Адже умова щодо забезпечення мінімального рівня пропускної спроможності терміналу як правило є необхідною в концесійному договорі і недосагнення обумовлених в контракті показників може бути підставою для стягнення з концесіонера на користь концесіодавця штрафних санкцій [2, с. 216]. В цьому аспекті хотілось би звернути увагу на актуальності вдосконалення механізму розрахунку концесійних платежів, коли концесійних платіж за право на створення об'єкта концесії буде складатися із двох частин — де одна частина — це фіксований платіж за використання території концесіонером, а інша — це платіж, що змінюється в залежності від вантажообігу збудованого об'єкта концесії [3, с. 31–32]. Видається, що така ситуація значно знизить комерційні ризики концесіонера та зробить проект більш ефективним.

Ще одним способом захиститися від комерційного ризику, пов'язаним із недостатньою завантаженістю оператора є запровадження для клієнтів оператора мінімальних обсягів закупівлі послуг оператора (*minimum volume guarantees*). В даному

випадку клієнт зобов'язується або забезпечити мінімальний рівень трафіку через термінал оператора, або сплачувати певний фіксований платіж незалежно від того, чи користується він послугами оператора, чи ні. В даному випадку основні клієнти портів операторів, наприклад суднові компанії, стають спонсорами концесійних проектів і несуть частину комерційного ризику. Водночас, беручи на себе частину ризику, суднові компанії можуть вимагати для себе певних переваг, порівняно з іншими учасниками ринку і в такому випадку положення щодо забезпечення недискримінаційних умов з боку портів операторів доволі важко реалізувати. Наприклад, нереально зобов'язати оператора, який є дочірньою компанією судноплавної лінії, обслуговувати на тих самих умовах інших клієнтів. Ця проблема має бути вирішена ще на етапі концесійного конкурсу. Економічна приналежність претендента та будь-які пов'язані із цим обмеження мають бути прийняті до уваги та враховуватися при обранні переможця концесійного контракту. До речі така норма прямо закріплена у п. 38 Директиви Європейського Парламенту від 26 лютого 2014 року [5, с. 7], де зазначається, що в багатьох випадках концесіонери представляють собою господарські об'єднання, кожен з учасників якого виконує свої функції в об'єднанні. Тому дуже важливо виключити можливість надання концесії об'єднанням або учасникам об'єднання, метою яких буде надавати послуги тільки афілійованим особам, а не всім учасникам ринку.

Отже, концесія, як і будь-який великий проект державно-приватного партнерства, пов'язана із численними ризиками. Від правильності та своєчасності їх оцінки залежить доля контракту та ефективність його виконання. Тому, ще на етапі проведення концесійного конкурсу, всі його учасники мають визначити можливі ризики та розробити дієві шляхи їх мінімізації відповідно до законодавства країни реалізації проекту.

Список використаних джерел

1. Ганечко І. Г. Управління валютними ризиками інфраструктурних проектів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=981>
2. Financial Implications of Port Reform. Module 5 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf>.

org/files/documents/toolkits/Portoolkit/Toolkit/pdf/modules/05_TOOLKIT_Module5.pdf

3. Зятіна Д. В. Окремі особливості концесії в морських портах // Підприємництво, господарство і право. — № 11. — 2013. — С. 29–32.
4. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts // Official Journal of the European Union, L 94, 28.3.2014.

Попелюк В. П.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
доцент кафедри господарського права і процесу,
кандидат юридичних наук*

ДО ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ТА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ У ОСОБЛИВИЙ ПЕРІОД

З огляду на ситуацію, що склалася в країні, в різних галузях, в тому числі у паливно-енергетичному комплексі, фінансовій сфері, транспортній та інших сферах, Урядом вносяться певні законопроекти, які визначають порядок здійснення господарської діяльності підприємствами вищевказаних галузей на підставі законодавства, яке визначає здійснення господарської діяльності в особливий період.

Так, проект Закону України «Про особливий період у паливно-енергетичному комплексі» (реєстр. № 4117а від 18 червня 2014) (далі — Проект) має за основну мету встановлення режиму функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу у особливий період.

По суті Проектом пропонується в мирний час запровадити режим здійснення господарської діяльності підприємствами паливно-енергетичного комплексу на підставі законодавства, яке визначає здійснення господарської діяльності в воєнний час чи в мобілізації стані надзвичайної ситуації. При цьому у законопроекті пропонується перелік законодавчих актів, якими мають керуватися суб'єкти електроенергетики та нафтогазової галузі у особливий період, покласти повноваження щодо забезпечення функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період на центральний орган виконавчої влади, що

реалізує державну політику у паливно-енергетичному комплексі, окреслити параметри господарської діяльності підприємств, установ, організацій паливно-енергетичного комплексу в особливий період, визначення порядку здійснення якої покладається на Кабінет Міністрів України. Відповідні зміни пропонуються до законів України «Про електроенергетику», «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період», «Про нафту і газ», «Про засади функціонування ринку природного газу», «Про теплопостачання», «Про трубопровідний транспорт», «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу».

Проектом запропоновано поняття «особливого періоду у паливно-енергетичному комплексі» як періоду функціонування паливно-енергетичного комплексу в умовах обмеження та/або припинення постачання енергоносіїв (енергозабезпечення) на територію України, а також в інших випадках, визначених законом і за рішенням Кабінету Міністрів України в цих умовах може бути запроваджений та припинений особливий період.

Такий механізм може створити фактично «ручний» режим управління економікою, оскільки дає всі підстави державним органам на втручання в господарську діяльність відповідних підприємств, у тому числі приватних, що безумовно суперечить загальним принципам господарювання, закріплених в статті 6 Господарського кодексу України це: забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника; заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Крім того, запропоноване визначення «особливого періоду» в Проекті суперечить Конституції України та чинним законо-

давчим актам в цій галузі, зокрема закону України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію», закону України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період», закону України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період» та закону України «Про функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період».

Так, в силу статті 42 Конституції України кожен має право на здійснення підприємницької діяльності, яка не заборонена законом.

При цьому відповідно до статті 64 Конституції України конституційні права і свободи людини і громадянина не можуть бути обмежені, крім випадків, передбачених Конституцією України.

В умовах воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватися окремі обмеження прав і свобод із зазначенням строку дії цих обмежень. Не можуть бути обмежені права і свободи, передбачені статтями 24, 25, 27, 28, 29, 40, 47, 51, 52, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63 Конституції України.

Таким чином, запропонований механізм обмеження в здійсненні господарської діяльності не відповідає нормам Конституції України і можливий тільки за умови введення воєнного або надзвичайного стану.

В діючому Законі України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» особливий період визначений, як період функціонування національної економіки, органів державної влади, інших державних органів, органів місцевого самоврядування, Збройних Сил України, інших військових формувань, сил цивільного захисту, підприємств, установ і організацій, а також виконання громадянами України свого конституційного обов'язку щодо захисту Вітчизни, незалежності та територіальної цілісності України, який настає з моменту оголошення рішення про мобілізацію (крім цільової) або доведення його до виконавців стосовно прихованої мобілізації чи з моменту введення воєнного стану в Україні або в окремих її місцевостях та охоплює час мобілізації, воєнний час і частково відбудовний період після закінчення воєнних дій.

Таким чином, підставою для запровадження особливого періоду відповідно до діючого Закону України «Про мобілізацій-

ну підготовку та мобілізацію є оголошення рішення про мобілізацію чи введення воєнного стану, тому запропоноване поняття в законопроекті «особливого періоду паливно-енергетичному комплексі, як періоду функціонування паливно-енергетичного комплексу в умовах обмеження та/або припинення постачання енергоносіїв (енергозабезпечення) на територію України, а також в інших випадках, визначених законом, буде суперечити діючому.

Суперечності виникають і з положеннями Закону України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період», зокрема, статтею 4 встановлені основні завдання підприємств, установ та організацій паливно-енергетичного комплексу в особливий період це: виробництво відповідно до мобілізаційних завдань (замовлень) на особливий період електричної та теплової енергії, продуктів переробки нафти і газу, обладнання, комплектувальних виробів, видобуток вугілля, торфу, нафти і газу, постачання і транспортування нафти, газу та продуктів їх переробки, передача (постачання) електричної та теплової енергії для потреб Збройних Сил України та інших утворених відповідно до законів України військових формувань, підприємств, установ та організацій, а також населення; утримання в належному стані об'єктів паливно-енергетичного комплексу та призначеної для їх обслуговування техніки відповідно до вимог законодавства, чинного в особливий період; забезпечення технічного прикриття та відбудови найважливіших об'єктів комплексу; посилення безпеки, охорони та оборони його об'єктів; створення передумов для мінімізації загроз для населення, що проживає у безпосередній близькості від об'єктів паливно-енергетичного комплексу, які мають стратегічне значення.

Таким чином, запровадження особливого режиму в мирний час вимагає дотримання положень Закону України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період», а саме: діяльності підприємств відповідно до мобілізаційних завдань (замовлень), а запропонований механізм передбачає прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про запровадження особливого періоду.

Складності можуть виникнути із функціонуванням транспортної галузі, оскільки відповідно до закону України «Про

функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період» склад єдиної транспортної системи України в особливий період складають транспорт та транспортна інфраструктура незалежно від форм власності, крім тих, що належать або передані Збройним Силам України та іншим військовим формуванням відповідно до мобілізаційних завдань.

При цьому цей Закон встановлює правові та організаційні основи функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період виходячи з положень законів України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію», «Про транспорт», «Про оборону України» та інших нормативно-правових актів з питань мобілізаційної підготовки та мобілізації.

Відповідно до статті 2 закону України «Про функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період» основними завданнями єдиної транспортної системи України в особливий період є: забезпечення потреб Збройних Сил України та інших військових формувань, народного господарства і цивільної оборони в перевезеннях; своєчасна поставка в повному обсязі технічно справних, у тому числі й переобладнаних, транспортних засобів Збройним Силам України та іншим військовим формуванням відповідно до мобілізаційних завдань; проведення ремонту транспортних засобів, що належать або передані Збройним Силам України та іншим військовим формуванням, а також тих, що залишаються після передачі Збройним Силам України та іншим військовим формуванням; технічне прикриття та відбудова найважливіших об'єктів і споруд оборонного значення; виробництво промислової продукції військового та загального призначення, необхідної для функціонування транспорту.

Таким чином, запровадження особливого режиму в мирний час вимагає дотримання положень нормативних актів, які визначають механізм обмеження в здійсненні господарської діяльності в умовах воєнного або надзвичайного стану. Зокрема, закону України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період» та закону України «Про функціонування єдиної транспортної системи України в особливий період».

Драпайло Ю. З.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
асистент кафедри господарського права і процесу,
кандидат юридичних наук*

ЩОДО НЕКОНСТИТУЦІЙНОСТІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО ДОСУДОВОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ ПРИ ПЕРЕВЕЗЕННІ ВАНТАЖІВ ЗАЛІЗНИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ

9 липня 2002 року Конституційним Судом України (далі — КСУ) було прийнято історичне рішення № 15-рп/2002 у справі за конституційним зверненням Товариства з обмеженою відповідальністю «Торговий Дім «Кампус Коттон клаб» щодо офіційного тлумачення положення частини другої статті 124 Конституції України (справа про досудове врегулювання).

У вказаному рішенні КСУ, зокрема, зазначив наступне: «обов'язкове досудове врегулювання спорів, яке виключає можливість прийняття позовної заяви до розгляду і здійснення за нею правосуддя, порушує право особи на судовий захист... Обрання певного засобу правового захисту, у тому числі і досудового врегулювання спору, є правом, а не обов'язком особи, яка добровільно, виходячи з власних інтересів, його використовує...Встановлення законом обов'язкового досудового врегулювання спору обмежує можливість реалізації права на судовий захист.».

За результатами зроблених висновків КСУ розтлумачив ч.2 ст. 124 Конституції України, положення якої щодо поширення юрисдикції судів на всі правовідносини, що виникають у державі, необхідно розуміти так, що право особи на звернення до суду за вирішенням спору не може бути обмежено законом, іншими нормативно-правовими актами. Встановлення законом або договором досудового врегулювання спору за волевиявлення суб'єктів правовідносин не є обмеженням юрисдикції судів і права на судовий захист» [1].

Водночас, аналіз судової практики показує, що де-факто на теперішній по спрам на відносини, з яких поширюються положення Угоди про міжнародне залізничне вантажне сполучення, досудове врегулювання є обов'язковим, а в разі його недотримання господарські суди припиняють провадження у

справі на підставі непідсудності спору господарським судам або відмовляють у задоволенні позову.

Наприклад, Вищий господарський суд України (далі — ВГСУ) у Постанові від 11 жовтня 2007 року № 22/147-07 зазначив, що «в рішенні Конституційного Суду України від 09.07.2002р. по справі № 1-2/2002 (справа про досудове врегулювання спорів) визнано, що право особи на звернення до суду за вирішенням спору не може бути обмежено Законом або іншими нормативно-правовими актами України, *але не зазначено, що це стосується і міжнародних договорів України, якими встановлено інші норми, ніж ті, що передбачені законодавством України*». Додатково суд зазначив, що «щодо посилення скаргника в касаційній скарзі на необов'язковість дотримання досудового претензійного порядку згідно із ст. 8, 13 та 124 Конституції України, то обов'язковість дотримання претензійного порядку досудового врегулювання спорів, встановлена чинною для України Угодою про міжнародне залізничне вантажне сполучення, не суперечить Конституції України, оскільки *не забороняє зверненню юридичної особи до відповідного суду, а встановлює порядок, дотримання якого дає змогу звернення особи за судовим захистом*» [2].

Аналогічна позиція виражена у Постанові ВГСУ від 23 липня 2008 р. по справі № 30/299, Постанові ВГСУ від 29 жовтня 2009 року по справі 27/65, Постанові ВГСУ від 29 жовтня 2009 року по справі № 1/295, Постанові ВГСУ від 14 лютого 2013 року по справі № 5011-67/12614-2012.

У п. 3.17.2 Постанови Пленуму ВГСУ від 26.12.2011 року № 18 «Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції» міститься висновок про обов'язковість дотримання досудового врегулювання спорів за позовами, пов'язаних з перевезеннями, що здійснюються на підставі угод про міжнародне залізнично-вантажне сполучення (СМГС) та міжнародне залізничне перевезення (КОТІФ) [3].

Однак, як видається, подібне тлумачення ВГСУ норм законодавства України (до яких, відносяться й міжнародні договори) не відповідає ст. 8, 13, 124 Конституції України та Рішенню КСУ по справі № 15-рп/2002 від 9 липня 2002 року, та є хибним.

Це пояснюється наступним:

1) У Рішенні КСУ по справі № 15-рп/2002 зазначено, що «Обов'язкове досудове врегулювання спорів, яке виключає можливість прийняття позовної заяви до розгляду і здійснення за нею правосуддя, порушує право особи на судовий захист». Наведений висновок не пов'язаний виключно із досудовим врегулюванням спорів, що закріплено у законах чи підзаконних актах.

2) Відповідно до ч.2 ст. 124 Конституції України, юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі.

Зазначена норма не містить будь-яких обмежень розповсюдження юрисдикції судів на правовідносини, що регулюються міжнародно-правовими актами.

Більш того, у Рішенні КСУ по справі № 15-рп/2002 вказано, що «із змісту частини другої статті 124 Конституції України щодо поширення юрисдикції на всі правовідносини, що виникають у державі, випливає, що кожен із суб'єктів правовідносин у разі виникнення спору може звернутися до суду за його вирішенням. Суб'єктами таких правовідносин можуть бути громадяни, іноземці, особи без громадянства, юридичні особи та інші суб'єкти цих правовідносин. Зазначена норма, як і інші положення Конституції України, не містить застереження щодо допустимості судового захисту тільки після досудового врегулювання спору та неприпустимості здійснення правосуддя без його застосування.

Жодного позначення на будь-яке обмежувальне тлумачення ч. 2 ст. 124 КУ у вищевказаному Рішенні КСУ відсутнє.

3) Норми Конституції України мають пріоритет над нормами міжнародного договору.

Відповідно до ч. 2 ст. 19 ЗУ «Про міжнародні договори України», якщо міжнародним договором України, який набрав чинності в установленому порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному акті законодавства України, то застосовуються правила міжнародного договору.

Однак зазначене правило не стосується співвідношення норм Конституції — Основного Закону та міжнародних договорів.

Не випадково, відповідно до ч.2 ст. 9 Конституції України, укладення міжнародних договорів, які суперечать Конституції

України, можливе лише після внесення відповідних змін до Конституції України. Тож, можна зробити висновок, що норми Основного Закону мають юридичну силу вище ніж норми міжнародного договору.

Подібний висновок міститься й у Постанові Пленуму Верховного Суду України № 9 від 01.11.1996 р. «Про застосування Конституції України при здійсненні правосуддя». У п. 4 вказаної Постанови Суд зазначив, що «міжнародні договори застосовуються, якщо вони не суперечать Конституції України» [4].

Підводячи підсумок, з урахування єдності у правозастосуванні ВГСУ, видається за доцільне звернутись до КСУ із зверненням щодо офіційного тлумачення ч.2 ст. 124 Конституції України у контексті її співвідношення із міжнародними договорами, що встановлюють обов'язковий порядок досудового врегулювання господарських спорів.

Список використаних джерел

1. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням Товариства з обмеженою відповідальністю «Торговий Дім «Кампус Коттон клаб» щодо офіційного тлумачення положення частини другої статті 124 Конституції України (справа про досудове врегулювання спорів) № 15-рп/2002 від 9 липня 2002 року // Офіційний вісник України. — 2002. — № 28. — Ст. 1333.
2. Постанова Вищого господарського суду України від 11 жовтня 2007 року по справі № 22/147-07 // Єдиний державний реєстр судових рішень. — Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/1064088>
3. Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції : Постанова Пленуму ВГСУ від 26.12.2011 року № 18 // Вісник господарського судочинства. — 2012. — № 1. — Ст. 27
4. Про застосування Конституції України при здійсненні правосуддя : Постанова Пленуму Верховного Суду України № 9 від 01.11.1996 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0009700-96>

Будурова Г. М.

Національний університет «Одеська юридична академія»

асистент кафедри господарського права і процесу,

кандидат юридичних наук

ВИКОРИСТАННЯ ПОРТОВОЇ ВЛАДИ ПРИ УКЛАДЕННІ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ

Закон України «Про морські порти України» (далі — Закон про порти) у якості одного з основних принципів організації функціонування та розвитку морських портів зазначив принцип рівності прав усіх суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у морському порту, недопущення дискримінації у доступі до об'єктів портової інфраструктури загального користування (ст. 4 Закону про порти [1, ст. 4]).

Реалізації цього принципу мають сприяти закріплені у ст. 13 Закону про порти положення, згідно яких державне регулювання діяльності в морському порту здійснюється уповноваженими державними органами в межах їх повноважень з метою забезпечення створення рівних умов для провадження господарської діяльності у морському порту [1, ст. 13]. Безпосередньо ж, «на місці», рівний доступ до об'єктів портової інфраструктури, необхідних для здійснення господарської діяльності, залежить від дій портової адміністрації, яка й вирішує питання про надання їх у користування.

Так, до набуття чинності Законом про порти (який дозволив використовувати портову інфраструктуру на умовах оренди) адміністрація порту оформлювала відносини з використання таких об'єктів так званими угодами про отримання плати за користування причалами та територією порту — договорами приєднання (наприклад, в ДП «Одеський морський торговельний порт»), що укладались з суб'єктами господарювання, що діяли в порту (зокрема, зі стивідорними компаніями). Предмет такої угоди — надання портом послуг, необхідних підприємствам для перевалювання вантажів з використанням території та причалів порту. За надання таких послуг стягується плата, що вираховується за певною ставкою відповідно до кількості переваленого вантажу.

На перший погляд, звичайні угоди про надання послуг. Проте їх детальний аналіз викриває фактичну відсутність пред-

мету договору, зумовлену нечіткістю формулювання предмету угоди та відсутністю деталізованого переліку послуг, котрі мають надаватися портом і вимагати виконання яких вправі його контрагент, як це передбачено законом. Зокрема, відповідно до ч. 3 ст. 180 Господарського кодексу України (далі — ГК) при укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору [2, ч. 3 ст. 180]. Згідно з ч. 4 ст. 180 ГК, умови про предмет у господарському договорі повинні визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості [2]. Проте, попри відомий правовий наслідок непогодження сторонами істотних умов договору — визнання його неукладеним (таким, що не відбувся) — такі угоди з боку підприємств визнавались та виконувались без заперечень, інакше підприємство втратило б можливість користуватися причалом.

Такий вагомий аргумент на користь порту зумовив включення до угоди й кабальних умов щодо розміру штрафних санкцій. Так, зокрема, в угоді закріплюється певний обсяг вантажу, який має перевалити підприємство, і відповідно до якого здійснюється розрахунок за користування причалами та територією порту. У разі невиконання підприємством умов щодо забезпечення щомісячних обсягів перевалки вантажів за результатами календарного року, воно виплачує порту суму, виходячи із діючої ставки, за кожен тону, не переваленого до встановленого об'єму вантажу. По суті, встановлений угодою розмір санкцій є рівнозначним розміру невиконаних основних зобов'язань підприємства.

Виходячи з природи штрафних санкцій як фінансових санкцій, спрямованих на спонукання сторони, винної у порушенні зобов'язання, до його виконання та дотримання в подальшому, їх встановлення на тому ж рівні, що й розмір виконання за основним зобов'язанням, вказує на прибуткову мету морського порту: у будь-якому випадку — і в результаті належного виконання, і в результаті невиконання — суб'єкт господарювання гарантує собі отримання конкретної суми коштів, не покладаючи на себе ані будь-яких зустрічних зобов'язань (бо перелік послуг, що він має надавати за договором, відсутній), ані зазнаючи інших витрат. Крім того, таке формулювання ви-

значення розміру штрафних санкцій повністю нівелює мету їх встановлення — з покарання порушника та спонукання його до подальшого належного виконання зобов'язання до повної компенсації неотриманого прибутку, тим самим наближуючи їх до відшкодування збитків.

У певній мірі відновити справедливість у вказаних відносинах узаявся суд. Так, матеріали судової практики демонструють випадки зменшення розміру штрафних санкцій. Так, Вищий господарський суд України у Постанові від 14.03.2013 р. у справі № 5017/1355/2012, відмовляючи у задоволенні касаційної скарги Державного підприємства «Одеський морський торговельний порт», зазначив на правомірність зменшення більш ніж у тричі розміру стягнення з клієнта ДП «Одеський МТП» неустойки за невиконання плану вантажно-розвантажувальних робіт: «суд першої інстанції, з яким погодився й апеляційний господарський суд, ... та відповідно до п. 3 ст. 83 ГПК України, за якою суд, приймаючи рішення, має право зменшувати у виняткових випадках розмір неустойки (штрафу, пені), яка підлягає стягненню зі сторони, що порушила зобов'язання, правомірно зменшив розмір штрафної санкції за клопотанням відповідача...» [3]. В аналогічній справі ВГСУ підкреслив, що штрафні санкції не слід розглядати як «засіб безпідставного збагачення», а тому підтримав позицію судів попередніх інстанцій про зменшення розміру неустойки, стягуваної зі стивідорної компанії [4].

Таку практику подолання нав'язаних портовою владою умов договорів, що ставлять в завідомо не вигідне становище контрагентів, безперечно, слід визнати позитивною. Разом з тим, ретельного дослідження та належної правової оцінки вимагають і такі обставини чинних нині угод про отримання плати за користування причалами та територією порту, як відсутність у них предмету договору, їх співвідношення з орендою та відповідність чинному Закону України «Про морські порти України».

Список використаної літератури

1. Про морські порти України: Закон України від 17.05.2012 року № 4344-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2013. — № 7. — Ст. 65.

2. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18–22. — Ст. 144.
3. Постанова Вищого господарського суду України у від 14.03.2013 р. у справі № 5017/1355/2012 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. — Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/29999738>
4. Постанова Вищого господарського суду України від 08.07.2014 року у справі № 916/1395/13 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/39740776>

Іванійчук Т. Ю.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
заступник директора Наукової бібліотеки НУ «ОЮА»,
кандидат біологічних наук*

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Єдиний підхід до регулювання великої різноманітності господарсько-правових відносин, що динамічно розвиваються, виявляє недосконалість правового регулювання, відсутність у деяких випадках системного підходу та можливості чіткого застосування норм чинного законодавства [1, с. 27]. Це стосується і сфери обігу лікарських засобів. Існування такої тенденції викликає необхідність змін у загальних правилах регулювання господарсько-правових відносин, пов'язаних з обігом лікарських засобів, які спрямовані на досягнення найбільшої справедливості та ефективності правового регулювання.

Особливий порядок (інструмент) регулювання правовідносин, пов'язаних з обігом лікарських засобів, має комплексний підхід. Він фактично базується на загальних правилах і нормах, але одночасно має деякі особливості в регулюванні. Найбільш ефективним елементом юридичної форми для сучасного українського господарського законодавства є правовий режим. Як правило, режим врегульовує відносини, які найчастіше мають міжгалузевий характер і об'єднує різні правові методи регулювання.

Правовим режимам притаманні наступні ознаки: вони встановлюються законодавством та забезпечуються державою, в особливий спосіб регламентують конкретні сфери суспільних відносин, відокремлюючи у часі і просторі відповідні суб'єкти та об'єкти права; представляють собою особливий порядок правового регулювання, який складається із сукупності юридичних заходів та характеризується визначеною ними взаємодією; створюють конкретну ступінь сприятливості або несприятливості для задоволення інтересів відповідних суб'єктів або їх об'єднань [2, с. 15; 3, с. 19]

Правовий режим товару — сукупність правових вимог до товару, що дозволяють йому брати участь в обороті.

Аналіз вітчизняних правових актів показує, що в поняття товару вкладається різний зміст, що свідчить про необхідність його уніфікації в господарсько-торговельній діяльності [4, с. 439]. У найзагальнішому вигляді товар можна визначити як те, що має вартісний характер, цінову визначеність, не вилучено з торгового обороту. Необхідно відзначити, що поняття товару як об'єкту господарсько-торговельної діяльності відмежовується сферою матеріального виробництва.

Лікарські засоби, як особливий об'єкт майнових прав також виступають в ролі товару — самостійного предмету деяких угод, пов'язаних з їх реалізацією [5]. Особливості ліків як товару (висока біологічна активність, постійне підтримання стандартів та контроль якості кожного лікарського препарату на всіх етапах руху, достатній асортимент ліків, особливість використання препаратів в лікувальному та профілактичному процесі з урахуванням рекомендацій та призначень, державного контролю за цінами на ліки та ін.) надають йому специфічної соціальної значущості. Водночас діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією ЛП, регулюється нормативно-правовими актами України, які належать до господарсько-правової площини. Разом з тим, деякі актори вважають це порушенням основних принципів надання лікарської допомоги хворому [6].

Загальні норми щодо правовідносин, пов'язаних з виготовленням, реалізацією та контролем за якістю лікарських засобів, містяться у Законі України «Про лікарські засоби» [7].

У ст. 2 Закону про лікарські засоби визначено, що лікарські засоби — будь-яка речовина або комбінація речовин (одного

або декількох АФІ та допоміжних речовин), що має властивості та призначена для лікування або профілактики захворювань у людей, чи будь-яка речовина або комбінація речовин (одного або декількох АФІ та допоміжних речовин), яка може бути призначена для запобігання вагітності, відновлення, корекції чи зміни фізіологічних функцій у людини шляхом здійснення фармакологічної, імунологічної або метаболічної дії або для встановлення медичного діагнозу.

Господарська діяльність з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів підлягають ліцензуванню відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [8] з урахуванням особливостей, визначених законами України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори», «Про лікарські засоби».

Згідно статті 9 Закону України «Про лікарські засоби» лікарські засоби допускаються до застосування в Україні після їх державної реєстрації, крім випадків, передбачених цим Законом.

Механізм проведення державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів, у тому числі медичних імунобіологічних препаратів, визначених статтею 2 Закону України «Про лікарські засоби», застосування яких в Україні допускається тільки після такої реєстрації визначено у Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів [9]. Не підлягають державній реєстрації лікарські засоби, які виготовляються в аптеках за рецептами лікарів (магістральними формулами) та на замовлення лікувально-профілактичних закладів (офіційними формулами) з дозволених до застосування діючих та допоміжних речовин.

Варто також підкреслити, що реалізацію лікарських засобів в Україні можна здійснювати тільки за наявності виданого виробником сертифіката якості.

Можна виділити загальний правовий режим обігу лікарських засобів, як товару, та спеціальні правові режими у сфері обігу лікарських засобів, які мають особливості, пов'язані з об'єктом регулювання, способом реалізації у визначеній правовій сфері, тощо.

В. Пашков визначає загальний правовий режим обігу лікарських засобів, який складається із окремих регуляторів як встановлений у стандартах, нормах і правилах порядок їх виробництва, виготовлення, зберігання, транспортування, пересилання, оптової та роздрібної реалізації, придбання та застосування.

Особливості правового режиму товарів можуть бути як прив'язані до їх споживчих властивостей, так і не зв'язані з ними, залежати від інших факторів. Обіг лікарських засобів характеризується специфікою споживчих якостей товару, впливом на організм людини.

Правовий режим товарів може пов'язуватися з особливостями його виробництва, реалізації. Зокрема, відповідно до розділу III Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами [10] визначено спеціальні вимоги до виробництва лікарських засобів (п. 3.1.), оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами (п. 3.4, п. 3.5). Розділ IV Ліцензійних умов передбачає кваліфікаційні та інші вимоги до персоналу, що займається виробництвом лікарських засобів (в умовах аптеки), оптовою та роздрібною торгівлею лікарськими засобами, а розділ V визначає особливості провадження діяльності аптечних кіосків.

В той же час, постанова КМУ від 06.05.2000 р. № 770 «Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів» визначає спеціальний правовий режим певної групи лікарських засобів. Цей режим, як особливий порядок правового регулювання певних суспільних відносин, який встановлюється стосовно конкретного кола об'єктів, зокрема, наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, відрізняється від загального режиму обмежувальною спрямованістю регулювання, що обумовлена публічним інтересом, який виявляється в усіх елементах його механізму, зокрема, через обмеження, заборони і додаткові підстави юридичної відповідальності. В даному випадку можна говорити про обмежувальний спеціальний правовий режим, який є більш імперативним ніж загальний.

Прикладом спеціального правового режиму у сфері обігу лікарських засобів можуть бути, зокрема, правила виробництва

(виготовлення) та контролю якості лікарських засобів в аптеках [11], який має свої особливості, пов'язані з місцем виробництва лікарських засобів.

Правовий режим — це система умов та методик, процедур здійснення правового регулювання, визначений розпорядок дій права, необхідний для оптимального досягнення відповідних цілей, який повинен постійно удосконалюватися. На практиці часто має місце зміна, коректування і, навіть, заміна тих чи інших режимів. Зокрема, з набуттям чинності 1 квітня 2014 р. Закону України від 27.03.2014 р. № 1166-VII «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» [12] було скасовано режим звільнення від оподаткування операцій з постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів (у тому числі і тих, які реалізуються аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України. Але вже 1 липня 2014 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України» (щодо спеціальних засобів індивідуального захисту та лікарських засобів) згідно з яким звільнено від оподаткування податком на додану вартість операції із ввезення на митну територію України спеціальних засобів індивідуального захисту та ліків згідно переліку затвердженому Кабінетом Міністрів України під час проведення антитерористичної операції.

Законом підрозділ 2 розділу XX «Прикінцеві положення» доповнено новим підпунктом, в якому зокрема вказано, що тимчасово, на період проведення антитерористичної операції та/або запровадження воєнного стану відповідно до законодавства, звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з ввезення на митну територію України та постачання на митній території України лікарських засобів та медичних виробів відповідно до підпункту «в» пункту 193.1 статті 193 Податкового Кодексу, що призначені для використання закладами охорони здоров'я для надання медичної допомоги фізичним особам, які у період проведення антитерористичної операції та/або запровадження воєнного стану відповідно до законодавства зазнали поранення, контузії чи іншого ушкодження здоров'я.

Таким чином, розвиток та вдосконалення правовідносин, пов'язаних з обігом лікарських засобів залежать не тільки від стабільності загального та спеціальних режимів, але й від їх розвитку та удосконалення у відповідності до вимог часу.

Список використаних джерел

1. Коссе Д. Д. Значення та сутність правового режиму в правовій системі України / Д. Д. Коссе // Часопис київського університету права. — 2010. — № 2. — С. 25–29.
2. Матузов Н. И. Правовые режимы: вопросы теории и практики / Н. И. Матузов, А. В. Малько // Правоведение. — 1996. — № 4. — С. 15.
3. Малько А. В. Родионов О. С. Правовые режимы в российском законодательстве / А. В. Малько, О. С. Родионов // Журнал российского права. — 2001. — № 9. — С. 19.
4. Господарське право : підручник / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук [та ін.] ; за заг. ред. Д. В. Задихайла, В. М. Пашкова. — Х. : Право, 2012. — 694 с.
5. Пашков В. Питання відповідальності обіг лікарських засобів, що містять наркотичні засоби, психотропні речовини та прекурсори [Електронний ресурс] / Віталій Пашков // Аптека.ua. — Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/194245>
6. Манушко З. Н. фармацевтична діяльність [електронний ресурс] / З. Н. Манушко, М. М. Слободянюк. — Режим доступу : <http://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/309/farmaceutichna-diyalnist>.
7. Про лікарські засоби : Закон України від 04.04.1996 № 123/96-вр // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 22. — ст. 86.
8. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.2000 № 1775-iii // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 36. — ст. 299.
9. Про затвердження порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів і розмірів збору за їх державну реєстрацію (перереєстрацію) : постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2005 № 376 // Офіційний вісник України. — 2005. — № 22. — ст. 1196, код акту 32521/2005
10. Про затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами : наказ МОЗ України від 31.10.2011 № 723 // Офіційний вісник України. — 2011. — № 99. — ст. 3650, код акту 59646/2011.

11. Про затвердження правил виробництва (виготовлення) та контролю якості лікарських засобів в аптеках : наказ Моз України від 17.10.2012 № 812 // Офіційний вісник України. — 2012. — № 87. — ст. 3553, код акту 64266/2012.
12. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні : Закон України від 27.03.2014 р. № 1166-VII // Відомості Верховної Ради. — 2014. — № 20–21. — ст.745.

Антонюк О. А.

*Інститут законодавства Верховної Ради України
аспірант кафедри європейського права
та міжнародної інтеграції*

МЕДІАЦІЯ ТА ДОБРІ ПОСЛУГИ У СИСТЕМІ ВИРІШЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ

Медіація і добрі послуги займають окреме місце у системі засобів альтернативного вирішення спорів. Ці два засоби вирішення спорів відіграють істотну роль на сучасній міжнародній арені. Ступінь їх схожості та взаємодоповнення, і, водночас, широка палітра відмінностей між ними є надзвичайно важливою і заслуговує уваги.

У теорії і на практиці між медіацією та добрими послугами не завжди проводять чітке розмежування, адже і те, і інше характеризується участю третьої сторони у врегулюванні суперечки між суб'єктами міжнародного права у формі дружнього впливу на сторони, що сперечаються, з метою їх примирення. Аж до XIX століття дипломатична практика і правова доктрина розглядали їх як єдиний інститут міжнародного права, хоча вже в XVIII столітті практична дипломатія почала враховувати відмінності між ними у своїй діяльності. Гаазькі конвенції про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1899 і 1907 років, які вперше розмежували медіацію і добрі послуги, не вказують, проте, на відмінність між ними і фактично трактують їх як взаємозамінні засоби. У той же час Статут Ліги Націй 1919 року в переліку мирних засобів вирішення міжнародних суперечок не згадував ані про добрі послуги, ані про медіацію. На IX сесії Асамблеї Ліги Націй 26 вересня 1928 року було

ухвалено Резолюцію про добрі послуги Ради Ліги, в якій, зокрема, було зазначено: «Рада, якщо їй буде про те заявлено бажання однієї із сторін, після вивчення політичного стану і, враховуючи загальні інтереси світу, готова надати в розпорядження зацікавлених держав добрі послуги, що можуть бути прийняті ними добровільно і призвести до вдалого результату переговорів» [3, с. 264].

У переліку мирних засобів, що міститься в ст. 33 Статуту ООН, вказується тільки медіація. У той же час, добрі послуги як самостійний засіб згадуються в тих частинах Статуту ООН, що розвивають положення Манільської декларації 1982 року Про мирне вирішення міжнародних спорів і Декларації 1988 року Про відвернення і усунення суперечок і ситуацій, які можуть загрожувати міжнародному миру і безпеці.

Сьогодні медіація і добрі послуги як самостійні інструменти, включені до багатьох конвенцій і установчих документах міжнародних організацій, при цьому у більшості випадків відсутнє їх чітке розмежування. Лише небагато міжнародно-правових актів окремо закріплюють організаційні аспекти медіації та добрих послуг і чітко розкривають функції кожного засобу. Серед них можна виділити Пакт Боготи 1948 року (положення якого, проте, на практиці жодного разу не застосовувалися) [7, с.326]. Відповідно до ст. IX цього Пакту «процедура надання добрих послуг полягає в спробі уряду однієї або більше американських держав, що не є сторонами в спорі, або одного з видатних діячів будь-якої американської держави, що не є стороною в спорі, звести сторони разом, щоб дати їм можливість самим досягти адекватного вирішення суперечки». Далі в Пакті зазначено, що «як тільки сторони зведені разом і відновили прямі переговори, держава або громадяни, які запропонували свої добрі послуги або погодилися на пропозицію про їх надання, не повинні робити жодних подальших дій; проте вони можуть за погодженням між сторонами бути присутніми на переговорах» [16].

У міжнародно-правовій літературі відзначається, що Рада Безпеки ООН здійснює функції добрих послуг, спираючись на ст. 33 Статуту ООН, згідно якої вона може вимагати від сторін вирішення їх суперечки за допомогою різних мирних засобів, у разі коли вона вважає це необхідним [1, с. 3].

На думку ряду авторів, сторони, що сперечаються, можуть звернутися до третіх держав з проханням надати їм допомогу у вигляді медіації або добрих послуг у разі виникнення суперечки між державами, що не мають між собою офіційних зносин. Такий варіант передбачений, зокрема, статтею 15 Угоди про діяльність держав на Місяці і інших небесних тілах 1979 року, згідно якої «держава-учасниця, яка не підтримує дипломатичних стосунків з іншою зацікавленою державою-учасницею», може брати участь у консультаціях з приводу вирішення суперечки, пов'язаної із застосуванням цієї Угоди, «через іншу державу-учасницю або Генерального секретаря, що виступають посередником» [11].

У доктрині міжнародного права і теорії міжнародних відносин відзначаються наступні особливі характеристики добрих послуг. Передусім, вони стосуються завдань, функцій і кінцевої мети, яку переслідує третя сторона. Завдання того, хто надає добрі послуги, зводиться до того, щоб спонукати сторони, що сперечаються, почати безпосередні переговори або відновити перервані. У самих переговорах, організованих з її допомогою, третя держава участі не бере [8, с. 89]. Оскільки завдання того, хто надає добрі послуги, обмежене встановленням безпосереднього контакту між сторонами, що сперечаються, то його правомочність на цьому зазвичай закінчується [9, с. 32].

У ст. 4 Гаазької конвенції про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1907 року вказується, що «завдання медіатора полягає в узгодженні протилежних домагань і в заспокоєнні почуття неприязні, якщо воно виникло між Державами, що знаходяться в спорі» [4, с. 389]. Стаття XII Пакту Боготи 1948 року містить: «функції медіатора або медіаторів полягають у тому, щоб допомогти сторонам у врегулюванні суперечки найбільш простим і безпосереднім чином, намагаючись при цьому уникнути формальностей і прийти до прийняттого рішення» [16]. Згідно з доктринальними дослідженнями медіація, на відміну від добрих послуг, означає не лише вступ третіх осіб у переговори між сторонами, що сперечаються, але і самостійну в них участь. Медіатор зобов'язаний сформулювати основу угоди, для чого він, беручи активну участь у переговорах сторін, дає їм поради, рекомендації, вносить власні пропозиції щодо врегулювання суперечки [13, с. 350]. У статтях 2 і 3 Гаазької

конвенції про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1907 року закріплено, що пропозиція про надання добрих послуг або про надання медіації може бути результатом ініціативи третьої сторони або висуватися на прохання сторони або сторін у спорі. При цьому більшість юристів — міжнародників дотримуються думки, що медіація — як пропонована непричетними до суперечки державами, так і бажана сторонами, що сперечаються — може відбутися тільки за згодою усіх учасників суперечки [15, с. 362]. Це положення міститься в окремих міжнародно-правових джерелах, зокрема, в статті XIII Пакту Боготи.

Відносно умов для початку здійснення добрих послуг у міжнародно-правовій доктрині немає однозначної думки. Ряд вчених вважає достатнім вже факт їх пропозиції і згоди однієї з держав, що сперечаються [2, с. 193]. Інші автори вказують, що для здійснення не лише медіації, але і добрих послуг, потрібна згода усіх сторін конфлікту, тобто третя сторона, що пропонує добрі послуги, не має права нав'язувати своє бажання сторонам спору [15, с. 380].

У міжнародно-правових актах також відсутній єдиний підхід до цього питання. Зокрема, відповідно до статті 5 Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок Світової організації торгівлі 1994 року, добрі послуги і медіація «є процедурами, які застосовуються добровільно, якщо сторони суперечки домовляться про це» [5]. У пункті 3 статті 15 Угод про діяльність держав на Місяці і інших небесних тілах 1979 року зазначено: «будь-хто з держав-учасниць у цілях урегулювання суперечки може звернутися за сприянням до Генерального секретаря, не заручаючись згодою іншої сторони в спорі». У статті 57 Міжнародної угоди з кави 1983 року передбачається, що в процесі консультацій на прохання однієї із сторін і з відома іншої сторони створюється незалежна група, яка використовує свої добрі послуги для примирення сторін [10, с. 20, 98–99]. Звичайною практикою ООН стало використання добрих послуг Генерального секретаря ООН і його спеціальних представників, які діють з відома сторін, що сперечаються, з метою сприяння врегулюванню конфліктів.

Згідно статті 2 Гаазьких конвенцій про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1899 і 1907 років сторони зобов'язуються,

наскільки дозволяють обставини, звертатися до добрих послуг або медіації перш ніж удатися до зброї «у разі істотної розбіжності або зіткнення». Відповідно до статті 3 цих же Конвенцій «право пропонувати добрі послуги або медіацію належить непричетним до зіткнення Державам навіть під час військових дій» [4, с. 389]. У міжнародно-правовій доктрині відзначається, що медіація і добрі послуги разом з переговорами завдяки своїй гнучкості більшою мірою, ніж інші засоби, підходять для врегулювання особливо гострих конфліктів, при тому, що вони є універсальними мирними засобами, які можуть використовуватися для вирішення суперечок і ситуацій різного характеру [14, с. 170].

Отже, виходячи з аналізу міжнародно-правових актів і наукових досліджень, можна відмітити ряд особливостей, що стосуються характеристики зазначених засобів.

Головна відмінність між добрими послугами і медіацією полягає в ступені впливу третьої сторони на характер конфліктних стосунків сторін. Функції добрих послуг можуть включати: а) сприяння організації безпосередніх переговорів між сторонами, що сперечаються, шляхом створення сприятливих умов для встановлення контактів і вступу сторін у переговорний процес, за допомогою з'ясування і передачі умов переговорів, надання території для зустрічі; б) надання допомоги в проведенні непрямих переговорів між сторонами шляхом виконання ролі передатної інстанції, не впливаючи при цьому на предмет переговорного процесу; в) звернення до сторін, що сперечаються, з пропозицією використати інші, ніж переговори, мирні засоби і представляти рекомендації відносно найбільш прийнятних з точки зору третьої сторони процедур або методів врегулювання суперечки. Функції ж медіатора полягають не лише в сприянні мирному вирішенню суперечки шляхом надання сторонам загальних рекомендацій щодо належних засобів урегулювання конфлікту або організації переговорів між ними, але і в активному впливі на процес і зміст переговорного процесу, а також надання сторонам власних проектів мирного вирішення суперечки.

Не менш важливо і те, що загальновизнаною неодмінною умовою початку процедури медіації є згода усіх сторін, що сперечаються. Питання ж відносно умов для здійснення добрих по-

слуг вирішується залежно від положень міжнародно-правових актів або на основі звичайних правил.

У багатьох випадках міжнародна публічна медіація і добрі послуги відіграють взаємодоповнюючу роль, що обумовлює схожу сферу їх реалізації з точки зору характеру конфліктних відносин. Для наочності варто навести приклад. Так, у липні 2007 року відповідно до резолюції Ради Безпеки ООН була започаткована операція Африканського Союзу і ООН (ЮНАМІД) з метою врегулювання конфлікту в суданському районі Дар-фур і підтримки мирного процесу. Мандат ЮНАМІД, зокрема, включав виконання функції добрих послуг шляхом надання сприяння медіативним зусиллям [6]. Крім того, практика врегулювання багатьох сучасних конфліктів підтверджує положення Гаазької конвенції про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1907 року, що стосуються сфери застосування міжнародної публічної медіації і добрих послуг, і свідчить про те, що в разі виникнення небезпечних з точки зору підтримання міжнародного та регіонального миру та безпеки суперечок і конфліктів, сторони за власною ініціативою або за рекомендацією Ради Безпеки ООН, або головного регіонального органу, воліють звертатися, перш за все, до добрих послуг або медіації третьої сторони, а не до судових або погоджувальних засобів [12, с. 260].

Список використаних джерел

1. Анисимов Леонид Николаевич, Международно-правовые средства разрешения межгосударственных споров (конфликтов) [Текст] / Л. Н. Анисимов ; Ленинградский гос. ун-т им. А. А. Жданова. — Ленинград : Изд-во ЛГУ, 1975. — 164 с.
2. Бирюков П. Н., Международное право. Учебное пособие. [Текст] / П. Н. Бирюков / М.: Юристъ. 1998. — 416 с.
3. Гарантии безопасности по Статуту Лиги Наций. Сборник документов по международной политике и по международному праву. [Текст] Вып. XI. Изд. НКВД. — М, 1937. — 392 с.
4. Действующее международное право. Документы в 2-х т. [Текст] — Т. 1. Составители Ю. М. Колосов, Э. С. Кривчикова. Учебное пособие. — М.: Юрайт. Междунар. отношения, 2007. — 768 с.
5. Договорённость о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров в рамках ВТО 1994 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/pril2.doc>

6. Резолюция 1769 (2007), принятая Советом Безопасности на его 5727-м заседании 31 июля 2007 года S/Res/1769 (2007), 31.07.2007 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N07/445/54/PDF/N0744554.pdf?OpenElement>
7. Международное право: Учебник [Текст] / Отв. ред. Ю. М. Колосов, Э. С. Кривчикова. — М.: Международные отношения, 2000. — 720 с.
8. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации: учебное пособие [Текст] / П. А. Цыганков, Г. А. Дробот, М. М. Лебедева. — М.: ИНФРА — М, 2011. — 336 с.
9. Пушмин Э. А. Посредничество в международном праве. [Текст] / Э. А. Пушмин — М.: Международные отношения, 1970 г. — 168 с.
10. Справочник по мирному разрешению споров между государствами. [Текст] — Нью-Йорк: ООН, 1992. — 265 с.
11. Угода про діяльність держав на Місяці та інших небесних тілах 1979 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_482
12. Butler M. Crisis Bargaining and Third-Party Mediation: Bridging the Gap II International Negotiation. — Vol. 12, N.2, 2007. — p. 249–274.
13. Cassese A. International law. 2nd ed. — Oxford: Oxford University Press, 2005. — 538 p.
14. International conflict resolution. Ed. by Ramesh Thakur. — University of Otago Press, 1987. — 310 p.
15. Lund-Chu Chen. An introduction to contemporary international law: a policy-oriented perspective. — London, 2000. — 500 p.
16. Treaty American Pacific Settlement «Pact of Bogotó» April 30, 1948 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/a-42.html>

Коломієць О. В.

*Міжнародний гуманітарний університет
аспірант кафедри теорії та історії держави і права*

МИТНА ФУНКЦІЯ ЯК ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНОГО НАПРЯМУ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ

Інтернаціоналізація світової економіки, загальне переплетення економічних інтересів, поява і панування транснаціональних компаній, інші економічні фактори планетарного значення — іще одна сфера, що здійснює вплив на еволюцію функцій сучасної держави. Саме у цьому контексті актуалізу-

ються питання здійснення державою тих напрямів діяльності, які визначають становище держави у контексті функціонування ринкових механізмів товарообігу.

Якраз тут набуває особливого значення проблема становлення митної функції сучасної держави. Функція — це предметна, а не об'єктна діяльність держави. Предметність означає, що діяльність спрямовується на певну однорідну сферу суспільного життя, яка є цілісною і неподільною. Наприклад, митна діяльність охоплює собою таку сферу, яка інтегрована метою, територіальними «прив'язками», темпоральними параметрами, технологічними особливостями тощо. Економічна сфера життєдіяльності суспільства — це не «предмет», це «об'єкт» впливу держави та суспільних інституцій. Тому на тлі даного об'єкта (економіки) існують різноманітні «конкретно-предметні» області, які і вимагають законодавчих, виконавчих, організаційних та інших зусиль держави для забезпечення ефективного функціонування цієї області діяльності, а, відтак, конкретизуються у рамках феномена «функція держави» [1, с. 112]. Так, податкова область життєдіяльності це предметно відокремлена область суспільних відносин, яка потребує всього комплексу впливу державного механізму задля законодавчого визначення ефективного податкового законодавства, механізмів його дієвого використання, виконання, дотримання та застосування, та функціонування всієї системи засобів державного забезпечення податкового законодавства країни. Функція виступає у якості інструмента, який визивається до життя саме даною предметною сферою суспільного життя, задіюється саме для забезпечення функціонування суспільних відносин у цій області у відповідності з діючими правовими цінностями і нормативами.

Це система суспільних інтересів, цінностей, нормативів, відносин, яка потребує активної присутності (діяльності) держави через те, що саме державна діяльність найбільшою мірою за її характером, засобами, методами, прийомами здатна найрезультативнішим чином сприяти досягненню суспільно очікуваних результатів.

Становлення митної функції сучасної держави безпосереднім чином пов'язане з тим, що саме митне справа є стійким та постійним напрямом діяльності будь-якої держави. При цьому варто підкреслити той факт, що митна функція розглядаєть-

ся як складова більш загальної сфери діяльності держави, а саме — економічної. Між тим, слід підкреслити, що сам по собі аналіз економічної сфери діяльності держави є складним та таким, що вимагає окремого дослідження. Однак у контексті предмету цього дослідження доцільним є виявлення місця митної функції у системі економічної діяльності держави.

Тут слід звернути увагу на те, що економічну сферу діяльності держави не завжди сприймають як щось цілісне. Наприклад, російська дослідниця І. К. Бабайцева вважає, що доцільніше говорити про «економічні функції держави», оскільки вони утворюють цілісну систему, але не утворюють окремого явища [2, с. 21]. І. К. Бабайцева підкреслює, що в умовах ринку держава виконує три основні економічні функції: регулюючу, підприємницьку і захисну, що є загальним в реалізації економічних функцій держави в ринкової економіки. Втіленням загального при реалізації економічних функцій держави є досягнення кордонів відповідності національної економічної системи сучасного рівня економічного розвитку. Основою спільного в реалізації економічних функцій держави виступає зміст національної економічної системи, національний уклад господарського розвитку і його історичний етап.

Основними характеристиками економічної функції сучасної держави, на думку О. М. Лоцихіна, є: відхід від планово-командного регулювання економікою; пошук оптимального співвідношення державного регулювання економіки і саморегулювання, збільшення ролі саморегулювання економіки; визначення оптимального рівня централізації і децентралізації в управлінні економікою; управління підприємствами та організаціями, які знаходяться у державній власності. Коло цих об'єктів повинне бути обмежене галузями, що мають загальнодержавне та стратегічне значення, наприклад, космічною галуззю, ядерною енергетикою, загальнодержавним транспортом, зв'язком тощо; встановлення правових засад ринку та цінової політики, стимулювання підприємництва, забезпечення рівноправності всіх форм власності та господарювання, правовий захист власника, припинення недобросовісної конкуренції (монополізму), захист прав споживача від недобросовісного виробника; пошук найбільш раціонального поєднання адміністративних і економічних методів регулювання економічних

процесів; регулювання зовнішньоекономічних відносин з метою захисту державою свого економічного суверенітету, безпеки, стимулювання розвитку національної економіки [3].

У цьому контексті митна функція усе частіше стає інституціоналізованим предметом цілеспрямованої діяльності держави. Глобалізація торгівлі, інтенсифікація обігу товарів та послуг актуалізує питання діяльності митниці та митно-тарифного регулювання. Одним із доказів цього є становлення наднаціональних митних структур, таких як митний союз ЄС. При цьому саме митниця відіграє ключову роль у реалізації зовнішньої економічної політики.

Список використаних джерел

1. Лоцихін О. М. Економічна функція сучасної держави. Теоретико-правові аспекти : моногр. / О. М. Лоцихін. — К. : Юридична думка, 2008. — 368 с.
2. Бабайцева И. К. Экономические функции государства и механизм их реализации в условиях рыночной экономики : автореф. дисс. ... доктора эконом. наук ; спец. : 08.00.01 — экономическая теория / И. К. Бабайцева. — М., 2008. — 48 с.
3. Лоцихін О. Економічна функція у системі функцій сучасної держави: деякі питання теорії / О. Лоцихін // Право України. — 2006. — № 8. — С. 29–34.

Тарнавський Р. В.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
аспірант кафедри господарського права і процесу*

ЩОДО ПИТАННЯ ВІДНЕСЕННЯ ПРАВОВІДНОСИН КРАУДФАНДІНГУ ДО ПРАВОВІДНОСИН ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Зважаючи на нещодавній рекорд молодого українського стартап проекту з отримання краудфандінг фінансування (LaMetric зібрав \$258 000), досить актуальним є питання щодо правової площини, до якої слід віднести правовідносини краудфандінгу [5].

Сфера інтересів венчурних інвесторів та проектів, які фінансуються за допомогою краудфандінгу часто однакова — іннова-

ційні проекти молодих перспективних компаній. Тому, задля створення правового середовища з можливістю максимального отримання результату для інноваційних підприємств, варто порівняти правовідносини щодо венчурного інвестування та краудфандінгу.

Розглядаючи питання правовідносин щодо венчурного інвестування потрібно визнати, що детально це питання в Україні не розроблено. Тому, з метою формулювання необхідних положень, в першу чергу, потрібно звернутись до поняття інвестиційних правовідносин.

Правовідносини, що виникають з приводу та в процесі здійснення інвестиційної діяльності (реалізації інвестицій), умовно можна називати інвестиційними правовідносинами. Інвестиційні правовідносини є різновидом господарських правовідносин, що мають особливості, пов'язані зі специфікою інвестиційної діяльності як різновиду господарської діяльності [4, с. 14].

Якщо висловити це більш детально, то інвестиційні відносини — це різновид або складова господарських відносин, які виникають між інвестором та іншими учасниками інвестиційного процесу щодо підготовки, реалізації інвестицій та отримання певного соціально-економічного ефекту (в т.ч. прибутку) з метою задоволення приватних інтересів учасників інвестування та публічних інтересів (суспільства, держави, територіальних громад) [3].

Визначаючи «господарські відносини щодо венчурного інвестування», потрібно відзначити, що це різновид інвестиційних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання — венчурним інвестиційним фондом (або бізнес-янголом) та підприємством-реципієнтом інвестицій — при придбанні венчурним фондом (бізнес-янголом) частки в статутному капіталі підприємства-реципієнта інвестицій (що діє на засадах, як правило, інноваційної спрямованості діяльності), та участі в управлінні реципієнтом інвестицій з метою отримання прибутку учасника (засновника) внаслідок збільшення вартості частки підприємства отриманої внаслідок вкладення капіталу.

В свою чергу, відносини щодо краудфандінгу (від англ. — crowdfunding) передбачають фінансування фізичними особами (рідше, юридичними) проектів, що заявлені їх розробниками на спеціально створеному для цього ресурсі (наприклад, www.kickstarter.com).

kickstarter.com). Особа (фізична, юридична чи кілька таких осіб), яка бажає отримати фінансування для свого проекту, надає короткий опис його змісту, зазначає мету для якої потрібне фінансування, а також пропонує певну винагороду (у вигляді бонусу) особам, які погодяться надати певну суму на розвиток проекту [2].

В цьому можливо прослідкувати перші відмінності між венчурним інвестуванням та краудфандінгом. По-перше, венчурний інвестор вкладає кошти не в проект (продукт тощо), а саме в підприємство — шляхом викупу частки в ньому. Краудфандінг передбачає безоплатне перерахування коштів (керуючись внутрішніми, соціальними чи іншими мотивами) або отримання бонусу за надані кошти, у вигляді продукції або послуги, що надається підприємством в рамках проекту виставленого для отримання фінансування. Відносини між сторонами у краудфандінгу вичерпуються з перерахуванням коштів (або з наданням обумовленого бонусу), а відносини між венчурним інвестором та підприємством-реципієнтом тривають увесь час розвитку компанії до прийняття рішення щодо виходу венчурного інвестора з компанії шляхом продажу своєї частки зацікавленій стороні.

По-друге, постає питання правової площини в якій знаходиться венчурний інвестор (венчурний інвестиційний фонд) та особа, яка фінансує краудфандінговий проект. Не зважаючи на поверхневість та недосконалість правового регулювання венчурного інвестування в Україні, питання пов'язані з, наприклад, оподаткуванням коштів інвестованих фондом та отриманих внаслідок продажу частки знайшли своє втілення в законодавстві. Так само, питання оподаткування продажу своєї частки в підприємстві-реципієнті бізнес-янголом (не зважаючи на відсутність такої категорії, в вітчизняному законодавстві), також містяться в загальних положеннях законодавства, пов'язаних із продажем корпоративних прав.

Виникає питання щодо правового режиму, на якому підприємство повинно зареєструвати отримані через краудфандінгу кошти — чи повинні такі кошти оподатковуватись? Чи можна розглядати отримання бонусу як винагороди за надані кошти, формою договору купівлі-продажу? Відповідь на ці питання має даватись в дослідженні, що буде присвячене краудфандін-

гу. Разом з тим, можна стверджувати, що застосування до відносин краудфандінгу правил венчурного інвестування видається не обґрунтованим.

По-третє, елемент ризику, що є складовою частиною будь-якого венчурного інвестування, необхідно вважати його сутнісною характеристикою (англ. Venture — a plan of action, usually in business, which involves risk or uncertainty [1]). При венчурному інвестуванні ризик несе як підприємство-реципієнт — чий проект може не реалізуватись, так і венчурний інвестор, який понесе реальні збитки у випадку невдачі підприємства-реципієнта. При краудфандінгу реальні ризики несе лише підприємство, яке збирає кошти на реалізацію проекту, так як більшістю платформ, на яких здійснюється збір коштів по краудфандінговій схемі, передбачена можливість контролю за виконанням підприємством взятих на себе зобов'язань із реалізації заявленого проекту. Ризик осіб, які виділили кошти, як правило проявляється у можливості неотримання очікуваних бонусів (за умови, що вони зазначили своє бажання отримати такі бонуси).

Порівнюючи вказані ризики, можна вказати на їх різну юридичну природу. Зокрема, ризик неможливості реалізувати інноваційний проект підприємства-реципієнта, закладений в самій природі венчурної інвестиції, і, як правило, зафіксований сторонами у договорі про венчурне інвестування. Такий ризик може бути обумовлений в першу чергу економічними причинами (попит на запропоновану продукцію, стан на ринку запропонованого товару і т.д.). Ризик, пов'язаний із краудфандінгом, проявляється, в першу чергу, у відсутності цілісного договору між сторонами (в розумінні нашого законодавства, такі відносини можуть бути сприйняті як односторонній правочин — щодо передачі коштів, або як квазідоговірні відносини — у випадку вимоги щодо надання бонусу за перераховані кошти). Також ризик неотримання бонусу є досить низьким, так як їх вартість, як правило, не висока і сам бонус в більшості випадків носить символічний характер у вигляді продукції, яка і так має вироблятися підприємством, що фінансує проект за допомогою краудфандінгу.

Четвертою відмінністю правовідносин щодо венчурного інвестування та краудфандінгу є наявність або відсутність залу-

чення до управління. Як відзначалось вище, венчурний інвестор приймає участь в управлінні підприємством-реципієнтом своїх інвестицій (як мінімум, в якості члена загальних зборів). В той час, як між особою, що надала фінансування через краудфандінговий ресурс та підприємством, яке отримало вказане фінансування зв'язок можна охарактеризувати як «одноразовий» — такий, що не породжує довготривалих зобов'язань по взаємодії та співпраці.

Підбиваючи підсумок, необхідно вказати на різну юридичну природу венчурного інвестування та краудфандінгу як способів фінансування молодих інноваційних проєктів. Зважаючи на це, правовідносини краудфандінгу не можна розглядати як підвид або частину правовідносин щодо венчурного інвестування.

Разом з тим, варто відзначити, що вказані питання потребують подальшого ґрунтового дослідження.

Список використаних джерел

1. English-Ukrainian DICTIONARY [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.englishukrainiandictionary.com/uk/> %D1 %81 %D0 %BB %D0 %BE %D0 %B2 %D0 %BD %D0 %B8 %D0 %BA- %D0 %B0 %D0 %BD %D0 %B3 %D0 %BB %D1 %96 %D0 %B9 %D1 %81 %D1 %8C %D0 %BA %D0 %B0- %D1 %83 %D0 %BA %D1 %80 %D0 %B0 %D1 %97 %D0 %BD %D1 %81 %D1 %8C %D0 %BA %D0 %B0/venture ;
2. Kickstarter [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт платформи з краудфандінгу Kickstarter. — Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/>
3. Гарагонич О. В. «Інвестиційні відносини» [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://bnc.in.ua/nvestitsiyne-pravo/nvestitsiyni-vidnosini/> ;
4. Вінник О. М. Інвестиційне право: Навчальний посібник / О. М. Вінник. — К. : Юридична думка, 2005. — 568 с.
5. Новый украинский рекорд на Kickstarter: LaMetric собрал \$258 000 и превзошел Petcube [електронний ресурс] // Веб-сайт онлайн видання, яке присвячене інтернет бізнесу. — Режим доступу: <http://ain.ua/2014/07/03/531229>

Туровець О. В.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
аспірант кафедри господарського права і процесу*

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ СУДОВОГО РОЗСУДУ ЗА ДОПОМОГОЮ АНАЛОГІЇ ПРАВА У ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

У сучасній судовій практиці питання судового розсуду стосовно аналогії права сучасною наукою досліджувалися ще менше, ніж безпосередньо саме застосування аналогії права як способу подолання прогалин у законодавстві. Але, хотілось би зазначити, що проблема судового розсуду як невід'ємної складової господарського процесу не є новою для юридичної науки.

Проблема розсуду суб'єкта правозастосування досить давно привертає увагу вчених-юристів і практиків, які по-різному розуміють поняття «розсуд», неоднозначно його оцінюють як у теоретичній, так і в прикладній площинах. Питанням судового розсуду у сфері застосування аналогії права присвячена незначна кількість робіт.

Перш за все, доцільно спочатку визначитися із поняттям «розсуд». У більшості юридичних видань, досліджуване явище позначено різними термінами (синонімами), а саме: «судовий розсуд», «судова дискреція», «правозастосовчий угляд». В. Канцір вважає «прийнятним вживати термін «судовий угляд», що окреслює процес відповідної розумової, інтелектуальної діяльності суду (судді)» [1, с. 126]. Він пропонує саме цей термін, що логічно виводить при зверненні до наукових філологічних джерел, відповідно до яких російське слово «усмотреть» перекладається як «убачити», «углядіти», «угледіти», а слово «углянути» тлумачиться як «розглянути», «розібратися в чомусь». Тому вживання зазначеного терміна як синоніма слова «розсуд» лише доповнить українську правничу мову, що перебуває в стані формування та вдосконалення.

К. Комісаров розуміє судовий розсуд як специфічний вид судової діяльності із застосування права, сутність якої полягає в наданні суду у відповідних випадках компетенції приймати, погоджуючись з конкретними умовами, таке рішення з питань права, можливість якого впливає із загальних і лише щодо визначених вказівок закону [2, с. 50]. Таке визначення вида-

ється найбільш правильним, хоч і потребує деяких уточнень, оскільки при здійсненні діяльності по розсуду суб'єкт правозастосування виходить лише з обставин справи. Свобода розсуду суб'єкта правозастосування інтерпретується і як творча, інтелектуально-вольова діяльність компетентного суб'єкта, в процесі якої остаточно формується його моральна позиція щодо справи, що розглядається [3, с. 94].

Щодо питання віднесення до сфери судового розсуду застосування аналогії закону чи аналогії права в юридичній літературі є різні погляди. У законодавчому регулюванні існує безліч прогалин. Так, за минулі роки у сфері матеріального права нагромадилося чимало протиріч через відсутність нових кодексів і спроб швидко, без зв'язку один із одним приймати закони з окремих питань. Тому в судовій практиці виникають складнощі з визначенням необхідної для вирішення господарського спору норми. Так, на думку А. Боннера, «вирішення справи на підставі аналогії закону чи аналогії права не може бути визнано формою судового розсуду, оскільки тут відсутня будь-яка свобода при виборі варіантів рішення» [4, с. 40].

Однак, беручи до уваги природу аналогії закону чи аналогії права, з такою точкою зору важко погодитися. Але при цьому А. Боннер має рацію з точки зору щодо того, що суд при визначенні закону, що регулює подібні із спірними правовідносинами, застосовує саме його. В таких спірних правовідносинах немає свободи і відповідного вільного розсуду, тому що немає альтернативи у виборі одного закону з двох чи більше. Мабуть А. Боннер мав на увазі безпосереднє застосування вже знайденого закону, що регулює подібні правовідносини, тобто практично кінцевий результат застосування аналогії закону. Однак, він не враховує того, що процес застосування аналогії закону складається декількох стадій, початок яких полягає у визначенні правового характеру тих чи інших суспільних відносин, тобто його інституціональної належності.

При аналогії закону судовий розсуд полягає в тому, що суду належить певна свобода у визначенні правового характеру спірних суспільних відносин, їх віднесення до того чи іншого господарсько-правового інституту. На підставі цього суду також надана деяка свобода в пошуку і застосуванні найбільш подібних правових норм, що можуть регулювати спірні право-

відносини, на підставі яких можна було б вирішити справу у господарському суді. У наведеній ситуації має місце свобода суду, що безпосередньо свідчить про наявність поняття, що досліджується — «розсуду».

Більшою мірою судовий розсуд виявляється при застосуванні аналогії права. Не звертаючись до свободи суду у визначенні правового характеру суспільних відносин, остання виявляється як у пошуку або виборі принципу права, що міг би бути поширений на спірні правовідносини (що порівнює цю ситуацію деякою мірою із свободою при аналогії закону), так і у визначенні такого правового явища, як зміст законодавства, що не є врегульовано будь-якими чіткими рамками та інтерпретуються відповідно до правосвідомості судді.

Найбільш правильною є точка зору К. Комісарова, який вважає, що використовуючи аналогію закону чи аналогію права, суд на власний розсуд констатує правовий характер тих чи інших суспільних відносин, хоча вони прямо і не врегульовані конкретним законом, і застосовує найбільш близькі за змістом норми права або вирішує спір відповідно до основних засад права [2, с. 55].

Виходячи з викладеного, само визначення поняття судового розсуду стосовно вирішення спору за аналогією має позитивне значення у зв'язку із тим, що дозволяє найбільш повно розкрити його визначення та сутність, відрізнити від інших подібних правових явищ. Окрім того, при аналізі форм «розсуду» («угляду») здійснюється вибір між альтернативними рішеннями або між верхньою та нижньою межею (покарання) та вирішення справи за допомогою аналогії права, коли відшукується зміст законодавства або тлумачаться принципи права, що більшою мірою пов'язано з інтелектуальною діяльністю або правосвідомістю, праворозумінням.

Викладене дозволяє зробити висновок, що розсуд — це невід'ємна складова вирішення господарських справ. Переваги його застосування судом можна охарактеризувати таким чином:

– застосування судового розсуду сприяє тому, що по кожній конкретній справі виноситься рішення, що враховує особливості, виниклого між учасниками господарського процесу, конфлікту;

– судовий розсуд надає судді можливість більш детальніше розглядати та брати до уваги всі приватні обставини, що могли б вплинути на рішення в справі, але не могли б бути нормативно закріплені [5, с. 108].

Список використаних джерел

1. Канцір В. С. Судовий угляд (розсуд) — один з елементів правозастосовної діяльності суду / В. С. Канцір // Право України. — 1999. — № 11. — С. 127
2. Комиссаров К. И. Судебное усмотрение в советском гражданском процессе // Советское государство и право. — 1969. — № 4. — С. 106.
3. Бохан В. Ф. Формирование убеждения суда. — Минск, 1973. — С. 215.
4. Боннер А. Т. Применение закона и судебное усмотрение // Советское государство и право. — 1979. — № 6. — С. 95.
5. Папкова О. А. Судебное усмотрение в гражданском процессе и его виды // Вестник Моск. ун-та. — Сер. № 11. Право. — 1997. — № 3. — С. 147.

Рикова О. М.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
здобувач кафедри господарського права і процесу*

ПРЕД'ЯВЛЕННЯ МОРСЬКИХ ВИМОГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Пред'явлення морської вимоги — це звернення волевиявлення особи, що має суб'єктивне право у правовідносинах, з яких виникла морська вимога, до особи, яка відповідає за морською вимогою.

На теперішній час, що зазначається й у літературі, відсутнє законодавче закріплення форми пред'явлення морської вимоги [1, с. 27].

Видається, що морська вимога повинна бути виражена у письмовій формі та пред'являтися у вигляді претензії чи позовної заяви.

Доцільним видається дослідження пред'явлення морської вимоги у формі претензії.

Якщо морська вимога виникає з господарських правовідносин, то при оформленні претензії, передусім, необхідно керуватись ст. 6 Господарського процесуального кодексу України (далі — ГПК), а також Главою 2 Розділу XI Кодексу торговельного мореплавства України (далі — КТМ) — «Претензії».

Доцільно надати практичну рекомендацію щодо особливостей оформлення претензії, що виступає формою морської вимоги.

1. По-перше, претензія може мати назву «Претензія (морська вимога)»;

2. По-друге, така претензія повинна містити позначення на правовідносини, з яких виникла морська вимога, та посилання на відповідний пункт ст. 42 КТМ або відповідний пункт ч. 1 ст. 1 Конвенції про арешт 1952 року, що пов'язує виникнення морських вимог з певними правовідносинами;

3. По-третє, у претензії повинно міститись попередження особи, що відповідає за морською вимогою, про можливість забезпечення морської вимоги шляхом накладення арешту на відповідне судно.

Варто, зауважити, що пред'явлення морської вимоги у вигляді претензії може мати правове значення в аспекті можливості при розгляді морської вимоги у позовному провадженні стягнення судового збору з особи, до якої пред'являється морська вимога незалежно від результату вирішення спору (ст. 49 ГПК).

Відповідно до ст. 49 ГПК, якщо спір виник внаслідок неправильних дій сторони, господарський суд має право покласти на неї судовий збір незалежно від результатів вирішення спору.

Як справедливо зазначає О. П. Подцерковний, «відповідно до ст. 222 ГПК процедура досудового врегулювання є обов'язковою саме для отримувача претензії. Останній повинен відповісти на претензію заявника в установленому ст. 7–8 ГПК порядку. За невиконання такого обов'язку винна сторона несе господарсько-процесуальну відповідальність відповідно до ч.2 ст. 49 ГПК» [2, с. 170–171].

Подібна позиція міститься у постанові Пленуму Вищого господарського суду України від 21.02.2013 р. № 7 «Про деякі питання практики застосування розділу VI Господарського процесуального кодексу України». У п. 4.7 вказаної постанови зазначено, що частина 2 ст. 49 ГПК «виступає процесуальною санкцією, яка застосовується господарським судом незалежно

від того, чи заявлялося відповідне клопотання заінтересованою стороною... У разі коли в позові відмовлено, але з обставин справи вбачається, що спір доведено до судового розгляду внаслідок ухилення відповідача від розгляду претензії позивача, якщо вона пред'являлася (статті 6–8 ГПК), то судовий збір також покладається на відповідача [3].

Однак, як свідчить судова практика, судді доволі рідко застосовують ч. 2 ст. 49 ГПК у разі невиконання відповідачем свого обов'язку щодо відповіді на претензії й, як правило, ігнорують її положення, навіть, у разі наявності відповідного клопотання позивача.

Видається, що виправити зазначену проблему (щодо ігнорування судами ч.2 ст. 49 ГПК) могло б доповнення цієї статті нормою, яка б прямо закріплювала обов'язок суду на застосування відповідного заходу господарсько-процесуальної відповідальності у вигляді покладання обов'язку на сторону, ще не відповіла на претензію, сплатити судовий збір.

У зв'язку з вищевикладеним пропонується доповнити ч.2 ст. 49 ГПК наступним реченням «У разі порушення строків відповіді на належним чином оформлену та пред'явлену претензію, суд покладає судовий збір на відповідача».

Це сприяло б досудовому врегулюванню більшій кількості спорів, що виникають з морських вимог, та забезпечило б правомірну правову поведінку зобов'язаної сторони за морською вимогою щодо відповіді на претензію у наслідок побоювання такої сторони від застосування процесуальних санкцій.

Особливості пред'явлення морських вимог, що виникають з правовідносин перевезення вантажу морським транспортом, у формі претензій встановлені у главі 2 Розділу XI КТМ (ст.ст. 383–387 КТМ), що має назву «Претензії».

При цьому, викликає зауваження абзац 2 ст. 385 КТМ, що викладений наступним чином: «До претензії повинні бути додані документи, що підтверджують її. Перевізні документи подаються в оригіналі».

Однак надання іншій стороні спору оригіналів перевізних документів, які в подальшому можуть бути використані як докази, може внаслідок зловмисних дій особи, що відповідає за морською вимогою (судновласником), призвести до спотворення чи знищення таких доказів.

У Науково-практичному коментарі до ст. 385 КТМ зазначається, що «оригінали документів, доданих до претензії, можуть бути повернуті заявнику за його заявою після розгляду претензії.» [4]. Норма, що зобов'язувала б особу, до якої пред'явлена морська вимога у формі претензії, повернути оригінали документів у КТМ відсутня, однак в даному випадку повинна застосовуватись загальна норма абз. 3 ст. 8 ГПК України — «коли претензію відхилено повністю або частково, заявникові повинно бути повернуто оригінали документів, одержаних з претензією». Водночас, відсутність санкцій за порушення абз. 3 ст. 8 ГПК не може свідчити про її дієвість, а також ставить під сумнів формулювання абз. 2 ст. 385 КТМ щодо обов'язковості подання перевізних документів виключно в оригіналі. Власне й загальний порядок пред'явлення претензій, закріплений у ст. 6 ГПК, дозволяє подавати документи або в оригіналі, або у належним чином засвідчених копіях, що на практиці майже у всіх випадках робить вибір заявника на користь другого варіанту.

Таким чином, видається за доцільне внести зміни до абз. 2 ст. 385 КТМ та запропонувати викласти її у наступній редакції:

«До претензії повинні бути додані документи, що підтверджують її. Перевізні документи подаються в оригіналі або у належним чином засвідчених копіях».

Запроновані зміни, по-перше, узгодять положення ст. 385 КТМ із положеннями ст. 6 ГПК, по-друге, сприятимуть реалізації права заявників на пред'явлення морської вимоги та зменшать можливість зловживання з боку судовласників.

Водночас, треба зауважити, що особа, що має морську вимогу, не зобов'язана дотримуватись претензійного порядку (з урахуванням Рішення КСУ по справі про досудове врегулювання спорів), більш того — в деяких випадках пред'явлення претензії може бути недоцільним.

Зокрема, у разі, якщо в особи, що має морську вимогу, є побоювання у неможливості в подальшому виконання рішення суду (у разі не врегулювання спору у досудового порядку) такі особі доцільно вжити заходів до забезпечення морської вимоги (зокрема, у порядку ГПК у вигляді вжиття запобіжних заходів) й, в подальшому, після вжиття відповідних заходів пред'явити морську вимогу у вигляді позову.

Список використаних джерел

1. Брильов О. А. Арешт суден по забезпеченню морських вимог за законодавством України : монографія / О. А. Брильов. — Миколаїв : Атол, 2002. — 242 с.
2. Господарське право : підручник / О. П. Подцерковний, О. О. Квасніцька, А. В. Смітюх та ін. ; За ред. О. П. Подцерковного. — 2-ге вид., доп. і перероб. — Х. : Одиссей, 2011. — 640 с.
3. Про деякі питання практики застосування розділу VI Господарського процесуального кодексу України : постанова Пленуму Вищого господарського суду України від 21.02.2013 р. № 7 // Вісник господарського судочинства. — 2013. — № 2. — ст. 20
4. Булгакова І. В. Науково-практичний коментар до Кодексу торговельного мореплавства України / І. В. Булгакова, О. В. Клепікова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://legalexpert.in.ua/komkodeks/ktm.html>

Шонія Л. В.

*Міжнародний гуманітарний університет
здобувач кафедри теорії та історії держави і права*

«ПРАВОВИЙ КЛІМАТ СУСПІЛЬСТВА» ЯК ЕКОНОМІКО-ПРОВА КАТЕГОРІЯ

Розгляд загальнотеоретичних аспектів економічної інституціоналізації правового порядку у своїй сукупності та системності ведуть до однієї кінцевої мети — формування певного «правового клімату» у суспільстві або його частині. Слід зазначити, що поняття «правового клімату» не отримало допоки свого визнання в загальнотеоретичній юриспруденції і використовується радше як метафора, аніж поняття, наповнене чітким змістом (ця метафора використовується поряд із такими словосполученнями як «правове поле», «правовий простір», «правове життя» тощо).

При розгляді правового порядку в економіці ця метафора, утім, є доволі корисною та такою, що відкриває нові грані загальнотеоретичного аналізу. Тут слушною є думка А. Ф. Крижановського: право отримує своє продовження у стані впорядкованості суспільного життя, а правопорядок, власне, становить той правовий «клімат» у суспільстві, у якому тільки і можуть розкритися потенційні можливості і глибинна природа права.

Зіставлення права і правопорядку здатне висвітлити потенції права як явища не тільки із «світу суцього», але в той же час і як прагнення у «світ належного» [1, с. 13].

У той же час, поняття правового клімату поступово входить до наукового обігу в сфері юридичної психології. Зокрема, зустрічається точка зору, відповідно до якої правовий клімат — це комплексний феномен у вигляді цілісної характеристики психологічної атмосфери правового життя групи. Визначальну роль у ньому відіграють групові настрої — переживання та почуття, викликані реакцією на різноманітні правові події. Настрої правового протесту, правового нігілізму, правового задоволення чи незадоволення, правових сподівань, правової впевненості можуть виникати у зв'язку з низьким рівнем життя, реальною правовою захищеністю громадян, результатами діяльності правоохоронних органів із протидії злочинності, характером висвітлення правових питань у засобах масової інформації і т. ін. [2, с. 112].

Варто зазначити, що поняття правового клімату також часто використовується у зв'язці з іншим доволі суперечливим поняттям сучасної юриспруденції — правовим режимом. Зокрема, в науковій літературі підкреслюється, що правовим режимам властиві такі ознаки:

1) вони встановлюються на законодавчому рівні і забезпечуються засобами державного та правового примусу;

2) вони особливим чином регламентують конкретні сфери суспільних відносин;

3) вони представляють собою специфічний порядок правового регулювання, який складається із сукупності правових засобів і характеризується певним наперед визначеним їх поєднанням;

4) найбільш стійкими й визначальними елементами правових режимів виступають загальні та спеціальні правові статуси суб'єктів права, в яких концентруються всі особливості правового режиму в цілому;

5) вони виступають як певний кінцевий результат, **правовий клімат**, який склався у суспільстві в результаті використання певної правової форми регулювання суспільних відносин [3; 4].

Але фактично, коли ідеться про правовий клімат, першою чергою теоретична думка орієнтується на парадигмальні заса-

ди правового порядку. При цьому такою, що активно розвивається, є концепція правового клімату саме в економіці. Це пов'язано із тим, що в науковий обіг міцно увійшли такі поняття як «інвестиційний клімат», «податковий клімат» тощо. На наш погляд, усі вони є складовими єдиного цілого — правового клімату в економіці як результату правового порядку, його наявної форми.

Що ж стосується складових правового клімату в економіці, до він включає в себе, окрім названих інвестиційного та податкового клімату, також інституції сталого розвитку. Слід зупинитися детальніше на цих складових правового клімату в економіці.

Правовий клімат є особливою субстанцією, яка поєднує економічні і правові аспекти життя сучасного суспільства, виступає передумовою сталого розвитку та кристалізує усі сучасні тенденції правової та економічної реальності. Виступаючи складовою економічних підвалин правового порядку, правовий клімат є тим станом, який характеризує найважливіші та найуспішніші сторони будь-якого правопорядку.

Можна підсумувати, що інвестиційний, податковий клімат, поєднані зі стратегією сталого розвитку детермінують сучасний правовий порядок в економіці і на нормативному, і на інституційному, і на інфраструктурному рівнях. Це дозволяє стверджувати їх органічність більш загальним закономірностям глобалізації, інтеграції та глокалізації світу.

Список використаних джерел

1. Крижанівський А. Ф. Право і правовий порядок: грані співвідношення / А. Ф. Крижанівський // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. праць. — О. : Юрид. л-ра, 2006. — Вип. 29. — С. 12–18.
2. Юридична психологія : підруч. / Д. О. Александров, В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін. ; за заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моїсєєва. — К. : КНТ, 2007. — 360 с.
3. Беляева Г. С. Правовой режим: общетеоретическое исследование : автореф. дисс. на соиск. учен. степ. доктора юрид. наук ; спец. : 12.00.01 — теория и история права и государства ; история учений о праве и государстве / Г. С. Беляева. — Курск, 2013. — 44 с. ;
4. Богуцький П. Правовий режим: методологічні рівні дослідження / П. Богуцький // Право України. — 2013. — № 1–2. — С. 317–322.

Баховська Л. Я.

*Львівська комерційна академія
магістр фінансів*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток економіки України відбувається в умовах становлення ринкової системи господарювання. Це повною мірою стосується й комерційних банків, які, з одного боку, є важливим елементом ринкової інфраструктури, а з іншого — активними суб'єктами підприємницької діяльності.

Загальновідомо, що залучення ресурсів для банку є основою його діяльності, пріоритетним завданням, яке історично відіграє первинну і визначальну роль відносно його активних операцій. Вкладні кошти є найбільш вагомою частиною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Частка залучених коштів в різних банках коливається від 75 % і вище [5]. Одним із пріоритетних напрямів розвитку діяльності банків та вітчизняної економіки в цілому на сучасному етапі є підтримка ресурсної бази банків на достатньому для їх ефективного функціонування рівні. При цьому дуже важливим залишається питання залучення оптимального обсягу депозитних ресурсів на оптимальний строк [2, с.34]. Саме ці факти дають змогу стверджувати, що дослідження особливостей функціонування ринку депозитних послуг банків є безумовно актуальними на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Політична та економічна нестабільність в Україні, вплив світової фінансової кризи на вітчизняну банківську систему та безліч внутрішньобанківських чинників зумовлюють поглиблення аналізу депозитної бази вітчизняних банків як основного фактора фінансової стабільності банківської системи [3, с. 257].

Основна частина ресурсів комерційних банків формується за рахунок залучених та позичених коштів, а не за рахунок власних, а вилучається за рахунок основної активної операції — кредитування [1]. У таблиці 1. розглянемо обсяг депозитної та кредитної діяльності банків України за останні 5 років, та визначимо коефіцієнт покриття кредитів залученими коштами.

Таблиця 1

Питома вага депозитної бази у формуванні кредитних ресурсів банків України за період 2009–2013 рр.

№	Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Абсолютне відхилення	
							2013/2012 рр.	2013/2009 рр.
1	Кількість банків, які мають банківську ліцензію, одиниць	182	176	176	176	180	4	-2
2	Залучені депозити, млрд грн	190,465	439,445	524,908	597,631	702,914	105,283	512,449
3	Надані кредити, млрд грн	747,348	755,030	825,320	815,327	911,402	96,075	164,054
4	Питома вага депозитної бази у формуванні кредитних ресурсів, %	25,49	58,20	63,60	73,30	77,12	3,82	51,63

Проаналізувавши динаміку зміни відсотку покриття вилучених коштів, депозитами банків України, внаслідок здійснення основних банківських операцій за період 2009–2013 рр., варто зазначити його щорічне зростання. Так, у 2009 році кошти, залучені, внаслідок здійснення депозитних операцій, покривали вилучені кошти, внаслідок здійснення кредитних операцій, на 25,49 %, у 2010 році даний показник зростає до 58,20 %, у 2011 він рівний — 63,60 %, у 2012 році — 73,30 %, і у 2013 році — збільшується до 77,12 %.

Отже, протягом аналізованого періоду відсоток покриття вилучених коштів, депозитами банків України збільшився на 51,63 %, а за останній рік на 3,82 %, що пояснюється збільшенням залучених коштів, внаслідок здійснення депозитних операцій за період 2009–2013 років на 512,449 млрд грн, при збільшенні коштів вилучених, внаслідок здійснення кредитних операцій на 164,054 млрд грн, що графічно відображено на рисунку 1.6.

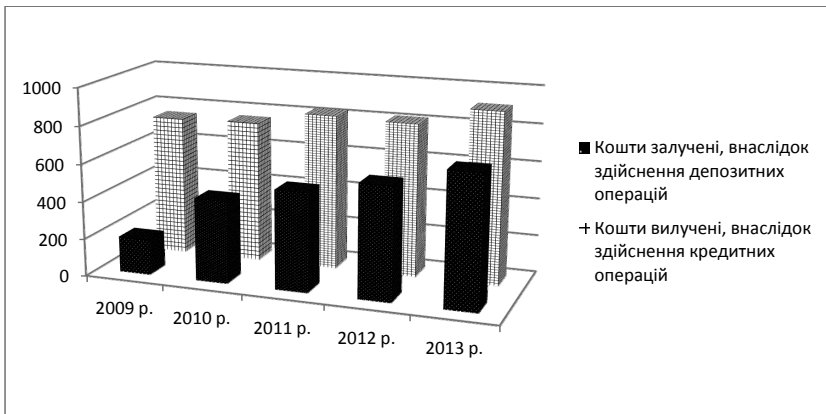


Рис. 1.6. Обсяги депозитних та кредитних операцій банків України за період 2009–2013 рр. (млрд грн)

Ситуації, в яких працюють сьогодні фінансові установи, в тому числі й банки, досить не прості. Особливо це відчутно в умовах фінансової нестабільності країни. Виникає безліч зовнішніх та внутрішніх ризиків, які в умовах стабільного функціонування фінансових установ більш стримані та менше

впливають безпосередньо на результати їхньої діяльності [4, с. 16].

Отже, аналіз тенденцій що спостерігаються у практиці залучення тимчасово вільних коштів клієнтів банку на депозитні рахунки та проблем дає можливість визначити особливості депозитних операцій, що здійснюються вітчизняними банками на сучасному етапі, серед яких:

- застосування досвіду зарубіжних банків щодо введення рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування рахунки;

- залучення кваліфікованих спеціалістів зі знанням психології для більш продуктивної роботи з клієнтами;

- проведення маркетингового аналізу ринку депозитних послуг з метою виявлення кола потенційних клієнтів врахування їх інтересів та задоволення потреб у сфері депозитного обслуговування;

- розробка ефективної процентної політики яка є основним мотивуючим чинником при виборі банку клієнтом;

- розповсюдження реклами яка б містила достовірну інформацію про умови залучення вкладів з метою формування довіри у потенційних клієнтів;

- забезпечення високої надійності збереження залучених банком коштів

- активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;

Банківська система України перебуває на етапі якісного зростання, що визначається загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів, що визначає необхідність розробки ефективної депозитної політики з метою залучення потенційних клієнтів [4, с.11].

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III:[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посіб. / О. В. Васюренко. — К. : Видавничий центр «Академія», 2001. — 320 с.
3. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. — 523 с.

4. Житний П. Д. Депозитна політика комерційних банків на сучасному етапі та шляхи її удосконалення / П. Д. Житний // Вісник Національного банку України. — 2012. — Випуск 8. — С. 9–16.
5. Офіційний web-сайт НБУ: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

Драпайло В. В.
ДП «Весстар Україна»
юрист

ПИСЬМОВЕ ПРОВАДЖЕННЯ ЯК РІЗНОВИД ПРОВАДЖЕННЯ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ СУДОЧИНСТВІ

Актуальність обраної теми зумовлена відсутністю досліджень, що стосуються письмового провадження як особливого різновиду провадження в адміністративному судочинстві.

Відповідно до п.10 ст. 3 Кодексу адміністративного судочинства України, письмове провадження — це розгляд і вирішення адміністративної справи в суді першої, апеляційної чи касаційної інстанції без виклику осіб, які беруть участь у справі, та проведення судового засідання на основі наявних у суду матеріалів у випадках, встановлених цим Кодексом.

Аналізуючи легальне визначення письмового провадження можна виокремити такі його ознаки:

1. письмове провадження провадиться без виклику осіб, які беруть участь у справі;
2. при письмовому провадженні судовий розгляд проводиться на основі наявних у суду матеріалів;
3. письмове провадження застосовується в судах першої, апеляційної та касаційної інстанцій.

Що стосується першої ознаки письмового провадження, то слід вважати недосконалими положення п.10 ст. 3 КАСУ, відповідно до якої «письмове провадження провадиться без виклику осіб». Не є зрозумілим, що мається на увазі у даному випадку під викликом осіб. Якщо законодавець мав на увазі, що таким особам не надсилаються судові повістки, то це не завжди відповідає дійсності. Адже, відповідно, до п.6 ст. 128

КАСУ, якщо немає перешкод для розгляду справи у судовому засіданні, визначених цією статтею, але прибули не всі особи, які беруть участь у справі, *хоча і були належним чином повідомлені про дату, час і місце судового розгляду*, суд має право розглянути справу у письмовому провадженні у разі відсутності потреби заслухати свідка чи експерта. Доцільно внести зміни до п.10 ст. 3 КАСУ, замінивши словосполучення «без виклику» на словосполучення «за відсутності», що буде відповідати дійсності, оскільки письмове провадження завжди провадиться за відсутності осіб, що беруть участь у справі.

Другою ознакою письмового провадження є те, що при ньому судові засідання проводиться на основі наявних у суду матеріалів. Це означає, що усі докази, заперечення, клопотання та необхідні документи подаються сторонами тільки в письмовому вигляді та до початку розгляду справи.

Щодо третьої ознаки, то письмове провадження застосовується не лише в судах першої, а й в судах апеляційної та касаційної інстанції. Відповідно до частини першої статті 197 КАСУ суд проводить апеляційний розгляд справи в порядку письмового провадження у разі, якщо всі особи, які беруть участь у справі, заявили клопотання про вирішення справи за їхньої відсутності. Таке клопотання може бути заявлено у самій апеляційній скарзі, запереченні на неї, заяві про приєднання до апеляційної скарги чи в окремій заяві. Письмове провадження в апеляційній інстанції передбачає вивчення колегією суддів апеляційної скарги, заперечень на неї, інших матеріалів, що є в адміністративній справі. При розгляді справи у порядку письмового провадження головуючий доводить до відома складу колегії суддів, у якій справі та на рішення якого суду подана апеляційна скарга, що розглядається, з'ясовує питання про наявність самовідводів. Після цього суддя-доповідач доповідає зміст апеляційної скарги та ухваленого у справі судового рішення, зміст позицій інших осіб, які беруть участь у справі. Після обговорення запропонованих суддями пропозицій колегія суддів відповідно до статей 198–199 КАСУ ухвалює рішення.

Під час апеляційного розгляду і вирішення справи у порядку письмового провадження його фіксування за допомогою звукозаписувального технічного засобу не здійснюється, оскільки

в такому разі не проводиться судове засідання у розумінні статті 196 КАС і, відповідно, справа розглядається без участі секретаря. Про розгляд справи у порядку письмового провадження суддя зазначає у вступній частині рішення. Якщо під час письмового провадження суд апеляційної інстанції дійде висновку про те, що справу необхідно розглядати у судовому засіданні (наприклад, у суду виникла необхідність заслухати осіб, які беруть участь у справі, допитати свідків чи заслухати експерта, призначити експертизу, витребувати та дослідити інші докази, крім тих, що наявні у справі), то суд призначає справу до апеляційного розгляду в судовому засіданні.

При касаційному розгляді адміністративна справа також може бути розглянута у письмовому провадженні. Відповідно до ч.3 ст. 215 КАСУ, після проведення підготовчих дій суддя-доповідач призначає справу до касаційного розгляду у судовому засіданні чи у порядку письмового провадження за наявними у справі матеріалами.

Окремої уваги заслуговують наступні процесуальні дії, що розглядаються *виключно у письмовому провадженні*: передача адміністративної справи з одного адміністративного суду до іншого (ч.4 ст.22 КАСУ), поновлення та продовження процесуальних строків (ч.2 ст.102 КАСУ), виправлення описок і очевидних арифметичних помилок у судовому рішенні(ч.2 ст. 169 КАСУ), апеляційні скарги у справах, передбачених пунктами 1, 2 частини першої статті 183–2 КАСУ, розглядаються апеляційними судами в порядку письмового провадження (абз. 4 ч.8 ст.183–2 КАСУ).

Таким чином можна дійти до висновку, що письмове провадження є особливим різновидом провадження в адміністративних судах першої, апеляційної та касаційної інстанцій, яке реалізує принцип судової економії, є більш спрощеною формою проведення судового засідання при розгляді та вирішенні справи та застосовується в судовій практиці досить часто, адже різноманітна кількість процесуальних дій проводиться саме шляхом письмового провадження.

Козолуп М. С.

*Адвокатське об'єднання «Arzinger»
стажист*

РОЗВИТОК МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Однією з провідних галузей економіки України залишається гірничо-металургійна галузь, забезпечуючи до 25 % всього національного виробництва товарів, 34 % національного експорту [1]. Металургійні підприємства вважаються найбільш великими платниками податків у нашій країні. Тому ефективна діяльність гірничо-металургійного комплексу є запорукою стабільності нашої держави.

Але, на жаль, наразі становище національних металургійних підприємств на сучасному ринку дуже нестабільне. Зношеність основних фондів, відсталість технологічних механізмів виробництва, експортоорієнтованість виробництва, а саме продукції з низькою доданою вартістю — всі ці чинники не дають змоги українським виробникам металопродукції виступити сильними гравцями на світовому ринку металу. Настала нагальна необхідність у реформуванні металургійної галузі шляхом здійснення державою відповідних внутрішніх і зовнішніх кроків.

Посилення глобалізаційних тенденцій у світі приводить до цілком слушної думки про те, що саме регіональним об'єднанням буде легше долати негативні явища економічного та політичного характеру. Одним з таким об'єднань, на сьогоднішній день, вважається Європейський Союз, а саме політичне та економічне об'єднання 28 держав, які проводять спільну політику, у тому числі й у сфері функціонування єдиного внутрішнього ринку.

Знаковою подією в історії України стало підписання у 2014 р. «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом та його державами-членами, з іншої», що є першим етапом у процесі вступу до ЄС у якості повноправного члена. Однією з ключових частин Угоди стало положення про створення глибокої та всеохопної зони вільної торгівлі. Її імплементація відкриє внутрішні ринки ЄС та України шляхом

усунення митних зборів і нетарифних торговельних бар'єрів, окреслить план модернізації двосторонніх торговельних та інвестиційних відносин. В процесі реалізації вказаних намірів, нашій державі необхідно провести, у тому числі, й дії щодо економічної інтеграції з галузевою політикою Союзу. Таким чином, питання функціонування металургійного комплексу країн ЄС та правове регулювання його діяльності має неабияке значення для подальшого впровадження на території України.

Необхідно зазначити, що першим підтвердженням намірів про європейську інтеграцію, стало підписання між шістьма країнами західної Європи Паризького договору про заснування Європейського співтовариства вугілля та сталі (прообраз Європейського Союзу) у 1951 р. Вказаним договором декларувалося створення єдиного ринку вугілля, залізної руди, залізного лому, сталі, чавуну, введення єдиних транспортних тарифів, відміну мита між країнами-учасниками Договору [2].

Потребує уточнення питання заходження товарів країн, які не являлися членами вказаного Співтовариства, до загального ринку. Відповідно до ст.ст. 60–61 Договору, Вищий керівний орган мав право встановлювати цінову політику, застосовувати систему виробничих квот. Також у відносинах з третіми країнами такий орган міг застосовувати систему імпорتنих та експортних мит (наприклад рек. № 1–64 від 15.01.1964 р. встановлювались єдині захисні мита на імпорт сталі та заліза). Однак, строковий характер дії договору, а саме 50 років, заново розкрив проблему регулювання металургійної галузі на території ЄС.

На даний час правове регулювання виробництва та реалізації металопродукції привели у відповідність до загальноєвропейської політики підприємництва, але з деякими особливостями. Детально не зупиняючись на правовому регулюванні підприємництва у Європейському Союзі, необхідно вказати на особливості джерел правового регулювання діяльності європейського металургійного комплексу. До них можна віднести:

- 1) прийняття єдиної комплексної програми реформування сталеварної галузі, а саме Плану дій щодо конкурентоспроможності та стабільності сталеварної промисловості у Європі у 2013 р.;

- 2) приділення значної уваги захисту навколишнього середовища (Директива № 2010/75/ЄС щодо промислових відходів; «Ініціатива щодо сировинних матеріалів» та ін.);

3) встановлення нормативів щодо виробництва металопродукції в залежності від способу її подальшого використання (Директива № 93/42/ЄС щодо безпеки медичних інструментів; Директива № 2002/96/ЄС щодо відходів електричного та електронного обладнання та ін.);

4) встановлення на законодавчому рівні вимог щодо якісних показників металу (Рішення № 793/93 щодо оцінки ризиків використання небезпечних речовин; Директива № 67/548/ЄС щодо класифікації та маркування небезпечних речовин та ін.);

5) імплементація положень інших міжнародних угруповань (наприклад, Рекомендації Ради Європи щодо металів та сплавів (березень, 2001 р.);

6) реалізація інноваційних програм, таких як проект «HORIZON 2020», проект «ESTEP», проект «RFCS» [3].

Результатом грамотного застосування економічних та правових важелів стало те, що станом на 2012 р., країни ЄС забезпечують 10,8 % виробництва сталі у світі (Україна, до прикладу, лише 2,1 %) [4, с. 182].

Тому, до потенційних переваг встановлення зони вільної торгівлі можна віднести: 1) покращення доступу вітчизняної металопродукції на ринок ЄС; 2) збільшення обсягів інвестицій з країн-членів ЄС в металургійну галузь України; 3) розширення номенклатури товарів на внутрішньому ринку; 4) переоснащення і модернізація вітчизняних металургійних підприємств; 5) узгодження українських та європейських стандартів для промислових товарів; 6) покращення доступу до якісної імпоротної техніки та устаткування [5].

Однак, необхідно враховувати, що переваги можуть бути реалізовані у довгостроковій перспективі при наявності комплексної стратегії модернізації металургійних підприємств з урахуванням відповідних компенсаційних заходів з боку держави, а саме наявності відповідної державної підтримки галузі, своєчасної гармонізації законодавства ЄС із законодавством України, а також відповідного виконання українським урядом зобов'язань, взятих при підписанні Угоди.

Щодо негативних наслідків, то необхідно виділити наступні: посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку металопродукції; витіснення національного виробника з внутрішнього ринку металопродукції; брак коштів та необхідність

пошуку партнерів та інвесторів з метою модернізації виробництва.

Враховуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що підписання Угоди про асоціацію — це є лише першим кроком до встановлення надійних партнерських відносин між Україною та країнами ЄС. Нашій державі необхідно прикласти ще чимало зусиль для найскорішої реалізації позитивних наслідків підписання цього документу.

Список використаних джерел

1. Щодо напрямів реформування металургійної галузі України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України // Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/435>;
2. Договір об утворенні європейського об'єднання угля і сталі [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ppt.ru/texts/index.phtml?id=26875>;
3. European Steel Industry [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://epthinktank.eu/2013/09/24/european-steel-industry/>;
4. Губарева І. О. Загрози та переваги євроінтеграції для економічної безпеки та реального сектору економіки України // Економіка. Управління. Інновації. — 2013. — № 2(2013). — С. 180–190;
5. Зона вільної торгівлі: переваги та ризики. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації // Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/18971/zona-vilnoi-torgivli-pere+vagi-ta-riziki.html>.

Сіюшов Д. Ю.
ТОВ «КІПМГ-Україна»
юрист

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ УКРЗАЛІЗНИЦІ. ПРИКЛАД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ

Нещодавнє створення Публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» (надалі — «Укрзалізниця») призвело до чергової хвилі розмов щодо майбутнього української залізничної галузі [1]. Діюча Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки, звичайно,

визначає особливості подальшого реформування, але окремі питання реформи залишаються відкритими [3]. Зокрема, визначенню підлягають організація інвестиційної діяльності приватних компаній, механізм залучення їх до залізничних перевезень. Одним з головних питань є те, яку модель реструктуризації Укрзалізниці оберє Україна — реструктуризацію горизонтального чи вертикального типу.

Взагалі, реструктуризація в першу чергу включає в себе визначення структури залізниці, що складається з трьох основ, а саме: організація діяльності, ринкова конкуренція і ступень поділу.

Організація діяльності — це те, в якій мірі виконавчі підрозділи залізниці повинні бути сформовані за комерційним принципом, включаючи варіант приватної власності або здійснення профільних функцій залізниці. Існують три основні організаційно-правові форми, які можуть сприяти поліпшенню виробничих показників традиційної залізниці за рахунок зниження бюрократичних вимог і політичного тиску: державне підприємство, що працює в рамках спеціального залізничного законодавства або законодавства, що регулює діяльність державних підприємств; державна компанія, що працює в рамках законодавства, що регулює діяльність компаній; або приватна компанія, що працює в рамках законодавства, що регулює діяльність компаній.

На даному етапі Україною було обрану другу модель організації діяльності української залізниці — створення ПАТ Укрзалізниця. Найбільш позитивним чинником є те, що така організаційно-правова форма Укрзалізниці передбачає більше самостійності з більш комерційними цілями, структурою і відповідальністю. Водночас існують й негативні чинники такого вибору, серед яких основним є невизначеність механізму надання бюджетної підтримки, яка є необхідною, але непрогнозованою.

Так, наразі діяльність із пасажирських перевезень Укрзалізницею залишається для неї збитковою і фінансується частково за рахунок перехресного субсидування із прибутку, отриманого від вантажних перевезень, а частково за рахунок бюджету. Наслідком реформування залізничної галузі стане повне відокремлення пасажирських перевезень від вантажних, із можливим розмежуванням їх навіть за суб'єктами здійснення, що перед-

бачає наявність різних бухгалтерських рахунків. Утримання і модернізація основних засобів, наприклад, в будь-якому випадку потребує інвестицій з боку держави. Отже, постає питання, яким чином держава буде здійснювати фінансування окремих витрат Укрзалізниці. Адже функціонування на основі акціонерного товариства передбачає прозорість рахунків, що в першу чергу турбує потенційних інвесторів.

Другим конструкційним елементом залізничної галузі є ступінь конкуренції серед постачальників залізничних послуг. Історично склалося так, що в більшості країн для підприємств національної залізничної галузі свобода конкуренції за надання послуг залізничних перевезень була досить слабкою або повністю була відсутня, на відміну від інших транспортних секторів.

Конкуренція у сфері залізничних вантажоперевезень існує в рамках трьох основних інституційних структур:

- Конкуренція серед операторів залізничних маршрутів спільно з договірним правом доступу до залізничних колій відповідно до приватних угод між залізничними компаніями (наприклад, в США);
- Обов'язкові, але обмежені права доступу до інфраструктури конкуруючих операторів, визначені національним законодавством (наприклад, в Російській Федерації);
- Загальні права доступу, санкціоновані політикою розширення доступу до державних інфраструктурних мереж, як наприклад, в країнах Європейського Союзу.

Відповідно до Проекту Закону України «Про залізничний транспорт України» (надалі — Проект Закону) передбачається створення моделі доступу до інфраструктури всіх суб'єктів, що відповідають поставленим вимогам, і що уклали відповідний договір із оператором інфраструктури. Водночас, є декілька положень Проекту Закону, що потребують додаткової уваги [2].

Згідно ст. 24 Проекту Закону доступ до послуг інфраструктури та об'єктів інфраструктури надається зацікавленим особам на недискримінаційній основі. Правила такого доступу визначаються Кабінетом міністрів України. Незважаючи на те, що дана норма має відсильний характер до ще не існуючих Правил, Кабміну, існують сумніви щодо того, що надання «ніток» графіку буде здійснено однаковим чином для всіх бажаю-

чих. Адже якщо говорити про найбільш прибуткові і поширені маршрути вантажних перевезень, реальною є ситуація нестачі потужностей інфраструктури для забезпечення доступу до перевезень всім перевізникам. Не кажучи вже про те, що можливо зловживання своїми правами з боку деяких перевізників, як то створення перешкод на маршруті руху складу, руху «порожніх» складів тощо. Отже, в положенні Кабміну повинно бути чітко і недвозначно зафіксовано порядок надання доступу до інфраструктури перевізникам, розподілення «ниток» графіку, а також відповідальність за несумлінне надання послуг або не надання їх взагалі.

Третім конструкційним елементом є ступінь поділу — те, в якій мірі залізниця повинна бути розподілена на складові, а частина її функцій бути передана іншим суб'єктам.

На сьогодні не існує універсальної моделі реструктуризації залізничної галузі. Проте, з урахуванням практики держав, що здійснили реформу, можна виділити такі моделі реструктуризації як модель вертикального структурування та горизонтального.

При цьому в рамках моделі вертикального структурування можна виділити наступні методи:

1. Метод вертикальної інтеграції. Вертикальна інтеграція є найбільш поширеною у світі. На даному етапі, в Україні Державна адміністрація залізничного транспорту України є нічим іншим як вертикально інтегрованою структурою.

2. Метод конкурентного доступу. Є вдосконаленою моделлю вертикальної інтеграції. У галузі діє інтегрована державна компанія, яка, однак, зобов'язана надати доступ до інфраструктури приватним перевізникам.

Що стосується моделі горизонтального структурування, то така модель являє собою, перш за все, інституційний або організаційний поділ залізничних компаній на декілька компаній, кожна з яких здійснює власний певний набір функцій.

При організаційному поділі зазвичай створюються окремі підрозділи однієї залізничної компанії, які мають окреме управління і розділені бухгалтерські рахунки, але при цьому відсутня реальна автономія. В якості держав, які застосували дану модель, можна назвати Італію та Бельгію. У Німеччині, наприклад, створено підрозділи за функціональною ознакою

(перевезення пасажирів у дальньому напрямку, приміські перевезення, вантажоперевезення, інфраструктура і станції), які входять до складу холдингу, а отже мають деяку автономію з поточних питань .

При інституціональному поділі відбувається повне відділення оперування інфраструктурою від здійснення перевезень. Інфраструктура може перебувати у власності держави (наприклад, The Portuguese Rail Infrastructure Authority в Португалії) або в приватній власності (наприклад, у Великобританії).

Кожна з названих моделей має певні переваги. Так, перевагами моделі вертикального структурування є наступні: координування перевезень всередині однієї організації, що знижує витрати і збільшує безпеку перевезень; оптимізація мережі перевезень; доступність перевезень, наявність рейсів на нерентабельних маршрутах. Що стосується переваг горизонтального структурування, то можна виділити наступні: зменшення витрат перевізника (за рахунок відсутності перехресного субсидування); створення конкуренції на залізничних маршрутах; підвищена увага щодо якості надаваних послуг; відсутність необхідності виконувати нерентабельні перевезення без компенсації з боку держави.

В Україні вже на другому етапі реформи передбачено створення вертикально-інтегрованої системи залізничного транспорту, структурованої за видами діяльності, а на третьому етапі — створення господарського товариства у сфері пасажирських перевезень у дальньому та місцевому сполученні.

Таким чином, Уряд України обрав певний синтез моделей реструктуризації. Спочатку створення вертикально-інтегрованої системи, а потім виведення із системи пасажирських перевезень означає, по-перше, небажання повністю відокремлювати перевезення вантажів від оперування інфраструктурою, а по-друге, спробу за допомогою виділення пасажирських перевезень в окрему компанію виключити крос-субсидування за рахунок вантажних перевезень та вивести пасажирські перевезення на рівень самоокупності та прибутковості надалі.

Список використаних джерел

1. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки: Затв. Постановою Кабінету міністрів України від 16.12.2009 № 1390 // Офіційний Вісник України. — 2009 р. — № 101. — С. 179. — Ст.3523.
2. Про залізничний транспорт України: Проект Закону України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/alias_50/35156.html.
3. Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»: Затв. Постановою Кабінету міністрів України від 25.06.2014 № 200 // Офіційний Вісник України. — 2014 р. — № 53. — Ст.1402.

Гутюм О. О.

*Апеляційний суд Одеської області
провідний спеціаліст*

ЗАХИСТ ПРАВ ТА ЗАКОННИХ ІНТЕРЕСІВ МОРЯКІВ УКРАЇНИ

Сучасна Україна відома у світі як морська держава. Однак у нашій державі існує проблема захисту прав та законних інтересів моряків. Кодекс торговельного мореплавства України містить положення, що стосуються зазначеного питання, водночас, виникає запитання: чи захищає належним чином держава права та законні інтереси моряків?

Для вирішення цього питання, необхідно здійснювати представництво і захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілок в державних органах та органах місцевого самоврядування, у відносинах з роботодавцями, а також з іншими об'єднаннями моряків. Для того, щоб право моряків на працю було реалізоване в повному обсязі, необхідно розробити та здійснювати державну політику у галузі трудових відносин, оплати праці, охорони праці, соціального захисту.

Все частіше моряки використовують пропозиції іноземних компаній. В Україні потрібно розробити державну політику зайнятості моряків, державні та територіальні програми зайнятості, проводити спільні консультації з цих проблем з робо-

тодавцями, їх об'єднаннями, а також з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Згідно положень Цивільного кодексу України, морякам повинен бути забезпечений захист цивільних прав та інтересів судом (ст. 16), самозахист цивільних прав (ст. 19), відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди (ст. 22), відшкодування моральної шкоди (ст. 23)

Для остаточного вирішення питання захисту прав та законних інтересів моряків, Україна повинна виконувати умови Конвенції про найм та працевлаштування моряків № 179, яка гарантує, що моряки не несуть ніяких фінансових витрат у зв'язку з наймом або наданням роботи прямо чи опосередковано, повністю або частково; гарантує, що витрати за проходження передбаченого національним законодавством медичного огляду, оформлення сертифікатів, особистих проїзних документів та національного паспорта моряка не вважаються «платою або іншими витратами у зв'язку з наймом»; визначає, чи можуть та за яких умов служби працевлаштування працевлаштовують або здійснюють найм моряків за кордоном; визначає, враховуючи право на невтручання в особисте життя та вимогу щодо захисту конфіденційності, обставини, за яких особисті дані моряків можуть оброблятися службами найму і працевлаштування, включаючи збір, збереження, підбір та передачу таких даних третій стороні; визначає умови, за яких видача ліцензії, сертифікатів або аналогічних дозволів служб найму та працевлаштування може бути припинена чи відмінена у випадку порушення відповідних законів та правил; встановлює, у випадку наявності іншої системи регулювання, яка відрізняється від системи ліцензування або видачі сертифікатів, умови, за яких можуть працювати служби найму і працевлаштування, а також санкції, що вживаються у випадку порушення цих умов; ретельно контролювати діяльність усіх служб найму та працевлаштування; вимагає, щоб апарат управління та персонал служб найму та працевлаштування моряків складався з осіб, підготовлених належним чином, які б мали відповідні знання морського сектора економіки; забороняє службам найму та працевлаштування вживати такі засоби, заходи або переліки, які мають намір завадити або утримати моряків від одержання роботи; вимагає від служб найму та працевлаштування вжиття заходів, які б

по можливості забезпечували наявність у роботодавця засобів для захисту моряків від загрози бути залишеними в іноземних портах без засобів до існування; гарантує створювання системи захисту, яка б включала страхування або інші рівноцінні заходи, з метою відшкодування морякам грошових втрат, яких вони можуть зазнати в результаті неспроможності служби найму та працевлаштування виконати свої зобов'язання.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА ОЧАМИ МОЛОДИХ ДОСЛІДНИКІВ

Александрова В. С.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
студентка 4 курсу факультету
цивільної та господарської юстиції*

ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ПРИПИНЕННЯ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ НА ПРАКТИЦІ

До закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців» [1] (далі — ЗУ «Про державну реєстрацію») неодноразово вносились зміни у 2014 році. Дані зміни були прийняті для полегшення та спрощення процедури реєстрації фізичних осіб, які мають намір займатися підприємницькою діяльністю.

Реєстрація припинення фізичної особи-підприємця може здійснюватися за різних підстав, як по волі самої особи, так і проти неї, що чітко зрозуміло із статті 46 ЗУ «Про державну реєстрацію». Процедура реєстрації припинення фізичної особи-підприємця складна та багатоінстанційна, саме тому законодавець вирішив її спростити, однак неможна назвати всі зміни позитивними, особливо з урахуванням існуючої практики.

Законом № 1258-VII від 13.05.2014 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичних осіб — підприємців за заявницьким принципом» [2] були внесені зміни до статті 47 ЗУ «Про державну реєстрацію», що передбачає можливість проведення реєстрації припинення за згодою самої фізичної особи. Так, згідно ч.6 ст. 47 зазначеного закону державний реєстратор повинен внести запис до Єдиного державного реєстру запис про проведення державної реєстрації припинення підприємницької діяльності

фізичною особою-підприємцем не пізніше наступного робочого дня, якщо реєстраційна картка подана до належного місця проведення державної реєстрації та відповідає вимогам закону. Однак на практиці через значну завантаженість Реєстраційної служби України виконання вказаної вимоги у визначені строки є неможливим.

Відповідно до закону № 1258-VII були виключені ч. 4 і 5 ст. 49 ЗУ «Про державну реєстрацію», а ч.3 цієї статті змінено. Зокрема, з органів реєстрації знімається обов'язок повідомляти органи статистики, органи доходів та зборів, а також фонд соціального страхування про винесення стосовно особи-підприємця судового рішення не пов'язаного з банкрутством. На державного реєстратора покладається обов'язок тільки повідомити саму фізичну особу-підприємця.

Дану зміну можна характеризувати по різному, з одного боку це спрощення роботи державного реєстратора, з іншого — ускладнення процедури для самого підприємця. Зокрема, фізична особа тепер зобов'язана самостійно повідомляти всі вищезазначені органи при винесення стосовно неї судового рішення та її припинення. Саме тому з практичної точки зору ст. 49 Закону «Про державну реєстрацію» підлягає вдосконаленню.

Також Законом № 1258-VII від 13.05.2014 було виключено статтю 49-1, що передбачала спрощену процедуру реєстрації припинення.

На сьогоднішній день також виключено п.8 ст.50, який знімає з державного реєстратора обов'язав видати виписку з Єдиного державного реєстру, у випадку винесення судового рішення пов'язаного із банкрутством фізичної особи-підприємця.

На сьогоднішній день значно легше стати підприємцем і зареєструвати свій бізнес аніж припинити підприємницьку діяльність. Як би не дивно це звучало, реєстрація займає від 5 до 7 днів, тоді як припинення — від 3 місяців до одного року. Проблема дотримання строків реєстраційних процедур є найбільш болючою і не чітко регламентованою на сьогоднішній день.

Відповідно до ЗУ «Про державну реєстрацію» та ряду інших нормативних актів процедура припинення фізичної особи-підприємця розпочинається з державного реєстратора, який вносить відомості до Єдиного реєстру спочатку про прийняття

рішення про припинення, а потім про остаточне припинення підприємницької діяльності. Між цими діями теоретично повинно прийти не більше двох місяців, однак на практиці цей строк значно збільшується. Це не можна вважати провиною державного реєстратора або самої особи, дана проблема виникає через значну забюрократизованість державних органів. Це знаходить свій вигляд у тому, що, по-перше, кожна із заяв подається у двох екземплярах, по-друге, дуже багато часу держава приділяє перевірці виплати всіх податків та «боргів» зі сторони фізичної особи.

Законодавець передбачає можливість подання документів особисто та поштою, що в ідеалі повинно спрощувати процедуру. Однак на практиці набагато швидше і простіше подавати документи особисто. Через ненадто швидку роботу поштової системи документи можуть надходити від декількох днів до дня, а отже строки будуть продовжуватися.

Однак, в цілому, зміни внесені Законом № 1258-VII від 13.05.2014 р. до Закону «Про державну реєстрацію» до даного розділу можна вважати позитивними. Якщо нововведення будуть належно виконуватися, процедура реєстрації припинення буде значно спрощена як для державного реєстратора, так і для самої фізичної особи-підприємця.

Список використаних джерел

1. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців : Закон України від 15 травня 2003 р. № 755-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 31. — Ст. 263.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичних осіб — підприємців за заявничим принципом : Закон України від 13 травня 2014 року № 1258-VII // Відомості Верховної Ради України. — 2014. — № 28. — Ст. 936.

*Іванова С. С.**Національний університет «Одеська юридична академія»**студентка 4 курсу факультету**цивільної та господарської юстиції*

ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО ВВОДИТЬ В ОМАНУ, ЯК ПРАВОПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ефективне здійснення органами Антимонопольного комітету України повноважень у сфері захисту суб'єктів господарювання та споживачів від поширення інформації, що вводить в оману, є можливим лише за наявності законодавчо закріплених норм, які повинні чітко встановлювати обов'язкові процедурні дії, регламентувати порядок та способи їх здійснення. У зв'язку з цим дослідження про поширення інформації, як правопорушення, що вводить в оману є надзвичайно актуальним. Разом з тим, є позитивні та негативні моменти застосування законодавчих приписів на практиці, які потребують негайного вирішення, для ефективного виявлення та припинення правопорушень, що пов'язані з поширенням оманливої інформації.

1. Існує проблема пов'язана з розповсюдженням реклами, а саме — виконанням вимоги щодо отримання розповсюджувачем зовнішньої реклами дозволу на встановлення окремої спеціальної конструкції (п. 2 Типових правил розміщення зовнішньої реклами, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 23 вересня 1998 р. № 15–11) [1]. Це питання стосується й розміщення знаку для товарів та послуг на фасаді споруди, біля входу. Відповідно до п. 3 ст. 15 Закону «Про рекламу» інформація (вивіска) про особу, розміщена на фасаді, біля входу (в'їзду), або про її продукцію у вітрині споруди, в якій ця особа займає приміщення, не потребує отримання дозволу місцевого органу влади [2]. При цьому відповідно до п. 30 згаданих Типових правил під вивіскою розуміють елемент оформлення фасаду, що містить інформацію про зареєстроване найменування особи, включаючи герби, емблеми, знаки для товарів та послуг, і виготовляється будь-яким способом та будь-якого розміру. До інформації про особу належить також розміщена на спеціальних табличках інформація про роботу підприємства, у тому числі час роботи, повне юридич-

не найменування підприємства, профіль діяльності (якщо це не впливає з назви). Отже, виходячи з наданого визначення, інформацією (вивіскою) про особу є і зареєстрований знак для товарів та послуг.

Хочу зауважити, що наслідком такої невідповідності має бути введення або можливість введення в оману споживачів реклами, завдання шкоди особам та державі. Таким чином, необхідно довершити два вищезгадані законодавчі акти, щоб їх зміст, зокрема поняття «вивіски» відповідало одне одному.

2. За останні роки практичного застосування ст. 15–1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» порушення у вигляді поширення оманливої інформації наразі є найбільш поширеним серед всіх проявів недобросовісної конкуренції. Аналізуючи »Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік », можна побачити, що, незважаючи на підвищення накладання штрафів на суб'єктів господарювання (до 5 % доходу від реалізації продукції за останній звітний рік, що передував року, в якому накладався штраф), кількість правопорушень, пов'язаних з поширенням оманливої інформації зростає (становлять 85 % від загальної кількості порушень у вигляді недобросовісної конкуренції суб'єктів господарювання). Виходячи з цього, вважаю, що АМКУ необхідно виявляти порушення ще на стадії рекламування, тобто, коли споживач ще не встиг придбати товар, який насправді не має тих властивостей, про які поширювалась інформація [3].

3. Після законодавчих змін, внесених до ст. 14 Закону України «Про захист економічної конкуренції», суб'єкти господарювання тепер мають можливість на звернення до АМКУ за наданням висновків, чи вводить в оману реклама, яка перебуває на стадії розробки або знаходиться в обігу. Такі висновки можуть надаватись суб'єктам господарювання у формі рекомендаційного роз'яснення що стосується відповідності їх дій положенням статті 15–1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та покликані забезпечити запобігання потенційного порушення у вигляді поширення оманливої інформації та підвищити передбачуваність застосування відповідного законодавства у сфері захисту економічної конкуренції. Зазначені нововведення мають позитивні аспекти, але не позбавлені і деяких недоліків на практиці.

Звичайно, позитивним моментом новели законодавства є взагалі поява такої можливості, що напевно може знизити ризик невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства у сфері захисту від недобросовісної конкуренції. Але в практичному застосуванні є деякі недоліки зазначеної процедури: по-перше, це рекомендаційний характер висновків АМКУ щодо кваліфікації дій; по-друге це тривалий строк розгляду заяв стосовно надання висновку АМКУ щодо кваліфікації дій (1 місяць); по-третє — позбавлення заявника можливості змінювати чи уточнювати текст реклами, що аналізується. В даному випадку заявнику необхідно подавати нову заяву [4].

Разом з тим, в умовах сьогодення зацікавлені особи можуть ініціювати розслідування АМКУ щодо відповідності реклами конкурента згідно з чинним законодавством. Таке нововведення може позитивно вплинути на практику застосування відповідних норм, але в свою чергу може стати і засобом нечесної боротьби з конкурентами.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами : Постанова КМУ від 29 грудня 2003 р. № 2067 // Офіційний вісник України. — 2003. — № 52. — Ст. 2817.
2. Про рекламу: Закон України від 3 липня 1996 р. № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 39. — Ст. 181.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік від 14.03.2014 № 131-р [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>
4. Недобросовестная реклама в конкурентной борьбе: возможные риски и практические рекомендации [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://legalalliance.com.ua/rus/press/1942/print/>

Кирилюк І. Ю.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
студент 4 курсу факультету
цивільної та господарської юстиції*

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ВИКОНАННЯ АРБІТРАЖНИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ

З досягненням незалежності та поступовим розвитком економічних, культурних, політичних відносин з іноземними державами, ставши шлях глобалізації Україна посилала свої позиції на міжнародній арені. Поглиблення зовнішньоекономічних відносин Україні з іншими державами призводить і до збільшення кількості спорів які між ними виникають. Спори які виникають між суб'єктами з іноземним елементом в більшості випадків розглядаються в міжнародних арбітражних установах. У зв'язку з цим питання щодо визнання та виконання арбітражних рішень в Україні є актуальним та потребує пильної уваги.

Відповідно до ст. 2 ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж» (далі — ЗУ «ПМКА»), арбітражем визнається будь-який арбітраж (третейський суд) незалежно від того, чи утворюється він спеціально для розгляду окремої справи, чи здійснюється постійно діючою арбітражною установою, зокрема Міжнародним комерційним арбітражним судом або Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України [1].

Вирішення зовнішньоекономічних спорів в арбітражі має цілий ряд переваг серед яких можна виділити більш гнучку систему вибору процедури, за якою вирішуються спори, свободу вибору арбітра (колегії арбітрів), інституції в якій розглядається спір, конфіденційність, швидкість вирішення спорів, а також остаточний характер арбітражних рішень.

Наразі, Україна при вирішенні даної категорії справ керується положеннями Нью-йоркської Конвенції про визнання й виконання іноземних арбітражних рішень (1958р.) (далі — Конвенція), відповідно до якої арбітражне рішення не залежно від того, в якій країні воно винесене визнається обов'язковим [2].

Дане положення було відображено і в національному законодавстві України. Так, відповідно до п.1 ст. 35 ЗУ «ПМКА» арбітражне рішення, незалежно від того, в якій країні воно

було винесено, визнається обов'язковим і при поданні до компетентного суду письмового клопотання виконується. Крім того, остаточність арбітражного рішення, як одна із його характерних ознак, гарантує неможливість перегляду національними судами спору по суті. В Україні дані рішення визнаються та виконуються місцевими загальними судами відповідно до правил передбачених у Цивільному процесуальному кодексі України (далі — ЦПК).

На практиці досить часто виникають проблеми при розгляді національними судами даної категорії справ. Суди часто розглядають не дотримання формальних вимог які висуваються до рішень арбітражів, а окремі обставини у справі по суті. Але, відповідно до Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про практику розгляду судами клопотань про визнання й виконання рішень іноземних судів та арбітражів і про скасування рішень, постановлених у порядку міжнародного комерційного арбітражу на території України» від 24. 12. 1999 р. № 12 суди мають розглядати клопотання при визнання й виконання рішень арбітражів лише у визначених ними межах і не можуть обговорювати правильність цих рішень по суті, вносити до них будь-які зміни [3].

Серед переваг розгляду спорів в міжнародних арбітражних установах є відносно спрощена та чітка процедура. Звідси, умови та вимоги визначені міжнародним договором згода на обов'язковість котрого надана ВРУ не можуть бути розширені нормами національного законодавства. Проте, необхідно відзначити те, що судами часто вимагаються документи, які передбачені ЦПК але не передбачені відповідними нормами у міжнародних договорах та Конвенції. Так, відповідно до ст. 4 Конвенції встановлено чіткий та вичерпний перелік документів необхідних для подачі клопотання про визнання та виконання арбітражного рішення. Серед них: арбітражне рішення або завірена його копія, арбітражна угода або її завірена копія.

Окрім вище зазначених проблем які виникають при розгляді клопотань щодо визнання та виконання рішень міжнародних арбітражних установ існує проблема пов'язана з процесуальними особливостями розгляду певних окремих категорій справ. Серед них необхідно відзначити процесуальну можливість виносити проміжні та остаточні рішення. Дана можли-

вість зазначена в регламентах деяких арбітражних інституцій, таких як Швейцарського регламенту Міжнародного арбітражу, регламенті Міжнародного комерційного арбітражного суду при торгівельно-промисловій палаті РФ. Такі проміжні та остаточні рішення виносяться окремо, та відповідно є окремими процесуальними документами, де в проміжному визнається вина однієї зі сторони, а в остаточному — міра відповідальності. Нажаль на практиці виникають труднощі щодо визнання та виконання таких рішень, адже порядок для цього не врегульований на законодавчому рівні, а будь-які роз'яснення вищими судовими інстанціями відсутні [4, с. 123].

Таким чином, вирішення спорів через арбітражі є доволі ефективним засобом регулювання відносин які виникають між суб'єктами з іноземним елементом, але через прогалини національного законодавства та відсутність чіткої регламентації порядку і процедури визнання та виконання арбітражних рішень виникають проблеми. Тому, законотворцям потрібно приділити увагу щодо надання більш чітких роз'яснень та вдосконалення національного цивільного процесуального законодавства у сфері розгляду арбітражних рішень.

Список використаних джерел

1. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України 24 лютого 1994 року № 4002-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 25. — Ст.198.
2. Конвенція про визнання й виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р. // Офіційний вісник України. — 2004. — № 45. — Ст. 3004.
3. Про практику розгляду судами клопотань про визнання й виконання рішень іноземних судів та арбітражів і про скасування рішень, постановлених у порядку міжнародного комерційного арбітражу на території України : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 24.12.1999 р. № 12 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.sports.ru/tribuna/blogs/boxingko/633961.html>
4. Николюкин С. В. Международный коммерческий арбитраж / С. В. Николюкин. — М.: Юстицинформ, 2009. — 160 с.

Міхова М. В.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
студентка 4 курсу факультету
цивільної та господарської юстиції*

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОГО ДОГОВОРУ ТА ДОГОВОРУ ПРО НАМІРИ

Законодавство України легально визначає два види переддоговірних правочинів: попередній договір і договір про наміри (протокол про наміри). За змістом ст. 182 Господарського кодексу України (далі — ГК) та ст. 635 Цивільного кодексу України (далі — ЦК) попереднім вважається договір, згідно з яким суб'єкт господарювання зобов'язується у певний строк, але не пізніше одного року з моменту укладення попереднього договору, укласти основний господарський договір на умовах, передбачених попереднім договором.

Предметом попереднього договору є укладення в майбутньому основного господарського договору. Насамперед слід зазначити, що намір сторін укласти в майбутньому основний договір закріплюється саме за допомогою договірної конструкції — попереднього договору. Як ЦК (ч. 4 ст. 635), так і ГК України (ч. 6 ст. 182) спеціально зазначають, що угода сторін про наміри (протокол про наміри тощо), якщо в ній немає волевиявлення сторін щодо надання йому сили попереднього договору, не визнається попереднім договором і не породжує юридичних наслідків. До укладення попередніх договорів не застосовується загальний порядок укладення господарських договорів.

Згідно із ч. 2 ст. 182 ГК України попередній договір повинен містити умови, що дозволяють визначити предмет, а також інші істотні умови основного договору. У цьому договорі визначається і порядок погодження істотних умов майбутнього договору, які не передбачені попереднім договором (абз. 3 ч. 1 ст. 635 ЦК України).

Попередній договір може містити й ті умови, що їх необхідно оперативно виконувати до моменту укладення основного договору. Іншими словами, деякі умови попереднього договору повинні виконуватися після його укладення незалежно від строку укладення основного договору. Після з'ясування решти умов виникає можливість укласти основний договір, у якому

можна буде здійснити коригування того, що було виконане за попереднім договором.

Попередній договір не можна вважати способом забезпечення виконання основного договору. Незважаючи на те, що попередній договір тісно пов'язаний із майбутнім основним договором, цей договір укладається і діє незалежно від укладання основної угоди. З моменту укладення основного договору попередній договір припиняється як такий, що виконаний належним чином (ст. 599 ЦК України).

Попередній договір необхідно відрізнити від угод про наміри, що мають місце на практиці. У зазначених угодах про наміри лише фіксується бажання сторін вступити в майбутньому в договірні відносини. Однак сама угода про наміри не породжує прав і обов'язків сторін, якщо у ній не встановлене інше. Тому відмова одного з учасників угоди про наміри укласти передбачений такою угодою договір не тягне для нього яких-небудь правових наслідків і може тільки вплинути на його ділову репутацію.

Договір про наміри (протокол про наміри тощо), якщо в ньому немає волевиявлення сторін щодо надання йому сили попереднього договору, не вважається попереднім договором.

Одним із головних завдань попереднього договору є те, що він повинен забезпечити (стабілізувати) відносини між сторонами до укладення основного договору, гарантувати реальну можливість через певний час набути відповідні права на тих самих умовах, які існували в момент укладення попереднього договору, навіть у тому разі, коли одна із сторін втратить інтерес до цих правовідносин.

Визначаючи природу попереднього договору, потрібно розглядати його співвідношення з офертою, договором (протоколом, листами, тощо) про наміри, а також основним договором, з метою укладення якого і укладався попередній договір. Відмінність попереднього договору від оферти полягає в тому, що оферта без акцепту не має характеру правовідносин, оскільки відсутній контрагент, який стає суб'єктом відносин лише після акцепту. Отже, попередній договір є самостійним юридичним правочином і фактом, що створює лише передумови для укладення основного договору.

Договір (протокол) про наміри — угода, що не встановлює формально визначених цивільних прав і обов'язків і не перед-

бачає заходів юридичної відповідальності, попереднім договором у строгому значенні цього слова він не є. Правове значення попереднього договору та договору про наміри (протоколу про наміри) сторін має істотні відмінності: в перших домінують зобов'язання, а в других виявляються лише наміри сторін.

Яка тоді правова природа угоди про наміри? Відповідно до ч. 6 ст. 182 ГК України таку угоду неможливо визнати попереднім договором, а згідно з ч. 4 ст. 635 ЦК України такий варіант можливий при обумовленні в тексті про надання йому сили попереднього договору.

Згідно з ч. 4 ст. 635 ЦК України договір про наміри (протокол про наміри тощо), якщо в ньому немає волевиявлення сторін щодо надання йому сили попереднього договору, не вважається попереднім договором. Згідно з ч. 6 ст. 182 ГК України угода сторін про наміри (протокол про наміри тощо) не визнається попереднім договором і не породжує юридичних наслідків.

При застосуванні зазначених норм слід виходити з того, що документ, який відповідає вимогам ч.1 ст. 635 ЦК України, ч. 1 та ч. 2 ст. 182 ГК України, є попереднім договором, незалежно від його назви, навіть якщо сторони визначили його як договір про наміри, протокол про наміри тощо. Такий попередній договір створює для сторін юридичні наслідки. Якщо ж документ, названий сторонами попереднім договором, не відповідає вимогам ч. 1 ст. 635 ЦК України, ч. 1 та 2 ст. 182 ГК України, то він не є попереднім договором, хоча б він і містив наміри сторін до співробітництва, до розробки проектів договорів та їх укладення в майбутньому тощо.

Таким чином, у разі якщо сторона, яка уклала попередній договір, одержавши проект договору від іншої сторони, ухиляється від укладення основного договору, друга сторона має право вимагати укладення такого договору в судовому порядку. Угода сторін про наміри (протокол про наміри тощо) не визнається попереднім договором і не призводить до юридичних наслідків.

Холоднова К. М.

*Національний університет «Одеська юридична академія»
студентка 4 курсу факультету
цивільної та господарської юстиції*

ВІДШКОДУВАННЯ УПУЩЕНОЇ ВИГОДИ У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Господарськими санкціями відповідно до ст. 217 ГК України визнаються заходи впливу на правопорушника у сфері господарювання, в результаті застосування яких для нього настають несприятливі економічні та/або правові наслідки.

Згідно з ч. 2 ст. 217 ГК у сфері господарювання застосовуються такі види господарських санкцій: відшкодування збитків; штрафні санкції; оперативно-господарські санкції.

Різновидом відшкодування збитків є упущена вигода — доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене. В даному випадку мова йдеться не про реальні втрати особи, які вона зробила або зробить, а про ті доходи, які вона недоотримає внаслідок порушення її господарського суб'єктивного права (наприклад, особа домовилася про надання грошей в позику під проценти, але не надала гроші в позику, оскільки боржник по іншому зобов'язанню з нею не розрахувався). Саме сума запланованих, але не отриманих процентів в даному випадку буде складати упущену вигоду [3, с. 335].

Господарський кодекс України визначає правила відшкодування упущеної вигоди у сфері господарювання, використовуючи при цьому дещо інший термін. Так, у ст. 225 ГК упущена вигода називається «втраченою вигодою», під якою розуміється неодержаний прибуток, на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати у разі належного виконання зобов'язання другою стороною [3, с. 329].

Цивільним кодексом передбачені певні додаткові умови відшкодування збитків у вигляді втраченої вигоди, або фактори, які впливають на розмір втраченої вигоди, які повинні враховуватися і учасниками господарських відносин. Так, відповідно до ч. 4 ст. 623 ЦК при визначенні неодержаних доходів (упущеної вигоди) повинні враховуватися заходи, вжиті кредитором щодо їх одержання. Це положення орієнтує потерпілу

сторону на необхідність доведення фактів, які б підтверджували, що потерпілий кредитор дійсно планував отримати відповідні доходи, все зробив для їх отримання, мав для цього всі можливості і неодмінно отримав би такий дохід, якби договір був виконаний належним чином. Але існує багато чинників які є важливими при вирішенні справи про відшкодування втраченої вигоди [1].

Щоб встановити найважливіші чинники необхідні для застосування такої міри відповідальності як відшкодування втраченої вигоди доцільним видається аналіз постанови ВГСУ від 22 квітня 2013 року по справі № 5002-22/2834-2012.

У зазначеній постанові ВГСУ дійшов висновку, що у період з 09 березня 2012 року до 13 червня 2012 року судно «OMEGA-G» було затримано в Ялтинському морському торговельному порту та не мало можливості вийти з порту внаслідок протиправних дій та бездіяльності державного підприємства «Ялтинський морський торговельний порт» в особі посадових осіб (працівників) порту, а таке затримання судна «OMEGA-G» суперечило волі судновласника — компанії «Granada Logistics S. A.», яке мало намір використовувати судно у господарській діяльності та здійснити вихід судна з порту [2].

З цього випливає висновок, що важливим є доведеність наявності всіх елементів складу господарського правопорушення, якими є: протиправна поведінка боржника, яка проявляється у невиконанні або неналежному виконанні ним зобов'язання; наявність збитків; причинний зв'язок між протиправною поведінкою та завданими збитками, що означає, що збитки мають бути наслідком саме даного порушення боржником зобов'язання, а не якихось інших обставин, зокрема дій самого кредитора або третіх осіб; вина боржника.

Кожний елемент має вирішальне значення у прийнятті судом рішення на користь позивача, так як відсутність хоча б одного з елементів виключає відповідальність.

Встановлення причинного зв'язку між протиправною поведінкою особи, яка завдала шкоду, та збитками потерпілої сторони є важливим елементом доказування наявності втраченої вигоди. Слід довести, що протиправна дія чи бездіяльність правопорушники є причиною, а збитки, які виникли у потерпілої особи, — наслідком такої протиправної поведінки.

Зокрема, у вже згадуваній Постанові постанови ВГСУ від 22 квітня 2013 року по справі № 5002-22/2834-2012, суд встановивши, що дохід, який позивач міг би реально одержати за звичайних обставин за договором купівлі-продажу № 1/02 від 15 лютого 2012 року за відсутності протиправних дій (бездіяльності) відповідача, склав би на 63 тисячі доларів США більше, ніж за договором купівлі-продажу від 18 червня 2012 року, дійшли висновку про обґрунтованість віднесення позивачем суми у розмірі 63 000 доларів США до складу упущеної вигоди [3]. Таким чином, при визначенні розміру втраченої вигоди повинні враховуватися тільки точні дані, які безспірно і достовірно підтверджують існування реальної можливості отримання грошових сум або іншого майна в тому випадку, якби зобов'язання було виконане боржником належним чином. Її розмір повинен бути підтверджений обґрунтованим розрахунком, а також відповідними доказами. Тобто втрачена вигода розглядається як гарантований, безумовний і реальний дохід.

Отже, для захисту порушених прав та відшкодування втраченої вигоди треба абсолютна доведеність вище визначених фактів.

Відсутність хоча б одного з елементів складу господарського правопорушення призводить до відмови в задоволенні позову про відшкодування втраченої вигоди. Важливим є сукупність потрібних фактів, які тільки разом дають можливість притягнути сторону до відповідальності у вигляді відшкодування втраченої вигоди.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України. — Х. : «Одіссей», 2010. — 386 с.
2. Постанова Вищого Господарського суду України 22 квітня 2013 року Справа № 5002-22/2834-2012 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/30929803>
3. Господарське право України навчальний посібник / За заг. ред. проф. Н. О. Саніахметової — Х : «Одіссей». 2005. — 605 с.

ЗМІСТ

Привітальне слово	3
-----------------------------	---

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

Подцерковний О. П.

Правове закріплення стратегії розвитку морегосподарського комплексу в Україні: планування має бути змістовним	5
---	---

Малетич М. М.

Виокремлення поняття фізичних осіб, юридично зацікавлених у розгляді господарської справи	10
--	----

Добровольська В. В.

Сертифікація як засіб державного контролю у сфері господарювання	13
---	----

Чайковська В. В.

Щодо розуміння міжнародного фінансового права у системі міжнародного економічного права	17
--	----

Зятіна Д. В.

Приватне інвестування в морських портах — валютні та комерційні ризики	22
---	----

Попелюк В. П.

До питання функціонування транспортної системи та паливно-енергетичного комплексу у особливий період	26
--	----

Драпайло Ю. З.

Щодо неконституційності обов'язкового досудового врегулювання спорів при перевезенні вантажів залізничним транспортом	31
---	----

Будурова Г. М.

Використання портової влади при укладенні
господарських договорів 35

Іванійчук Т. Ю.

Особливості правового режиму обігу лікарських засобів . . . 38

Антонюк О. А.

Медіація та добрі послуги у системі вирішення
міжнародних конфліктів 44

Коломісць О. В.

Митна функція як прояв економічного напрямку
діяльності сучасної держави 50

Тарнавський Р. В.

Щодо питання віднесення правовідносин краудфандінгу
до правовідносин венчурного інвестування 53

Туровець О. В.

Деякі питання застосування судового розсуду
за допомогою аналогії права у господарському процесі . . . 58

Рикова О. М.

Пред'явлення морських вимог: проблеми та пропозиції . . . 61

Шонія Л. В.

«Правовий клімат суспільства» як економіко-правова
категорія 65

Баховська Л. Я.

Особливості функціонування ринку банківських
депозитних послуг в сучасних умовах розвитку
економіки України 68

Драпайло В. В.

Письмове провадження як різновид провадження
в адміністративному судочинстві 72

Козолуп М. С.

Розвиток металургійної галузі України в контексті
підписання угоди про асоціацію з ЄС 75

Сіюшов Д. Ю.

Концептуальні основи реструктуризації
Укрзалізниці. Приклад іноземних держав78

Гутюм О. О.

Захист прав та законних інтересів моряків України83

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА ОЧАМИ МОЛОДИХ ДОСЛІДНИКІВ

Александрова В. С.

Державна реєстрація припинення фізичної особи-
підприємця: сутність та особливості на практиці86

Іванова С. С.

Поширення інформації, що вводить в оману,
як правопорушення у сфері господарювання89

Кирилюк І. Ю.

Окремі проблеми визнання та виконання арбітражних
рішень в Україні92

Міхова М. В.

Співвідношення попереднього договору та договору
про наміри95

Холоднова К. М.

Відшкодування упущеної вигоди у сфері
господарювання98

Нормативні управлінські та міжнародні аспекти розвитку економіки та права : матеріали І науково-практичної конференції (2 верес. 2014 р., м. Одеса) / Громад. орг. «Всеукраїнський центр екон. права» ; ред. кол : О. П. Подцерковний (голова), Н. М. Крестовська, М. Д. Василенко [та ін.] ; відп. за вип. Р. В. Тарнавський. — Одеса : Юридична література, 2014. — 104 с.

ISBN 978-966-419-183-5

У збірнику містяться матеріали доповідей, присвячених різноманітним аспектам розвитку економіки та права.

Збірник спрямований на ознайомлення громадськості з дослідженнями юристів та економістів у різних галузях юридичної та економічної наук. Представлені матеріали конференції відповідають сучасним тенденціям розвитку економіко-правової системи нашої держави і можуть бути корисними як у навчальному процесі, так і в практичній діяльності.

УДК 346.5(477)(063)

ББК 67.404(4Укр)я43

Наукове видання

**НОРМАТИВНІ, УПРАВЛІНСЬКІ
ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
МАТЕРІАЛИ
І науково-практичної конференції**

2 вересня 2014 р.,

м. Одеса

Відповідальний за випуск

Р. В. Тарнавський

Надруковано в літературній редакції авторів

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 6,05.

Тираж 100 прим. Зам. № 163 (16).

Видавництво і друкарня «Юридична література»

65009, м. Одеса, вул. Піонерська, 7

Тел.: (048) 777-48-79

Свідцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4284 від 23.03.2012 р.