

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ПЕТРОВ ВОЛОДИМИР ВОЛОДИМИРОВИЧ

УДК 349.2:620.9(477)

ДИСЕРТАЦІЯ

**СТИМУЛЮЮЧА ФУНКЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА У
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Галузь знань 08 – Право
Спеціальність 081 – Право

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ В. В. ПЕТРОВ

Науковий керівник:
ПОДЦЕРКОВНИЙ Олег Петрович,
доктор юридичних наук, професор

Одеса – 2026

АНОТАЦІЯ

Петров В. В. Стимулююча функція господарського права у розвитку підприємництва. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 – Право (галузь знань 08 – Право) – Національний університет «Одеська юридична академія», Міністерство освіти і науки України, Одеса, 2026.

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та нове розв’язання наукового завдання, що виявилось у встановленні особливостей стимулюючої функції господарського права, її місця в системі інших функцій та застосування у різних галузях господарювання, з урахуванням умов воєнного стану, а також курсу на євроінтеграцію та адаптацію законодавства до вимог *acquis* ЄС.

Уперше обґрунтовано, що стимулююча функція господарського права є самостійним системотворчим напрямом його впливу на господарські відносини, який не зводиться лише до економічних важелів чи окремих заходів державної підтримки, а є правовим механізмом формування мотивації суб’єктів господарювання до активної, правомірної та суспільно корисної господарської діяльності, що поєднує позитивні (заохочувальні) та негативні (обмежувальні) заходи спонукання.

Доведено, що у широкому розумінні стимулююча функція господарського права є комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним інтересом, формуючи сталі умови економічної активності задля підвищення її ефективності, конкурентоспроможності бізнесу, обороноздатності країни та прогнозованого розвитку економіки, без надмірного втручання й порушення засад конкуренції; доведено, що особливого значення у цьому контексті набуває кодифікація господарського законодавства як оптимальна форма інституціоналізації стимулюючої функції, що здатна забезпечити системність,

стабільність та прогнозованість державної економічної політики у довгостроковій перспективі.

Сформульовано поняття функцій господарського права як зумовлених соціальним призначенням господарського права (у єдності природнього та позитивного його виміру) основних напрямів впливу його норм на суспільно-економічні відносини, що визначають характер, зміст і цільову спрямованість господарсько-правового регулювання господарювання.

Аргументовано положення про сучасну економіку як об'єкт переважно публічно-правового впливу, у межах якого дедалі більшого значення набувають стимули розвитку, заходи протекціоністського характеру та інструменти економічної безпеки як взаємопов'язані елементи державної економічної політики, спрямовані на забезпечення функціонування, захисту та розвитку національної економічної системи. Доведено, що пріоритетного значення в цій системі набуває стимулювання добросовісної конкуренції, що означає створення таких правових та економічних умов, за яких суб'єкти господарювання здійснюють конкурентну діяльність виключно на основі ефективності, якості та інноваційності, за одночасного нормативного обмеження недобросовісних конкурентних практик, спрямованих на отримання неправомірних переваг або завдання шкоди іншим учасникам ринку, на підставі чого визнано за доцільне закріпити в Законі України «Про захист економічної конкуренції» положення, що дадуть змогу Антимонопольному комітету України оперативніше реагувати на антиконкурентні зловживання, що можуть виникнути в умовах дефіциту та порушення логістичних ланцюгів в умовах воєнного стану, а також спростити процедуру надання тимчасових дозволів на концентрацію, якщо вона необхідна для збереження виробництва.

Обґрунтовано доктринальне розмежування категорій «стимулювання», «державна підтримка» та «допомога» у сфері господарсько-правового регулювання з урахуванням того, що стимулювання є інструментом

регуляторного впливу, спрямованим на формування бажаної економічної поведінки суб'єктів господарювання; державна підтримка – засобом створення сприятливих умов їх функціонування без обов'язкової зміни поведінки; а допомога – винятковою формою реагування держави на кризові чи надзвичайні обставини.

З урахуванням умов сучасного господарювання доведено, що підвищення ефективності господарювання, стимульоване державою, трансформує платоспроможність окремого суб'єкта у сталий розвиток національної економіки та проявляється через: імпортозаміщення, коли платоспроможний вітчизняний виробник здатен конкурувати з іноземними товарами на внутрішньому ринку; експортний потенціал, коли конкурентоспроможні та фінансово стійкі підприємці можуть ефективно здійснювати експансію на зовнішні ринки (зокрема, ринок ЄС) та збільшення податкової бази, у результаті чого стабільно платоспроможні підприємці забезпечують наповнення бюджету, як передумови соціально-економічного розвитку держави.

Удосконалено положення щодо визначення стимулів та обмежень господарської діяльності як двох основних та взаємодоповнюючих інструментів державного регулювання економіки, які формують правові умови здійснення господарської діяльності, забезпечуючи, з одного боку, мотивацію суб'єктів господарювання до розвитку, інвестування, впровадження інновацій і підвищення конкурентоспроможності, а, з іншого, – встановлення нормативних меж господарювання в інтересах захисту конкуренції, прав споживачів, екологічної та економічної безпеки. За такого підходу стимули створюють сприятливі правові та економічні умови для здійснення бажаної для держави та суспільства діяльності (наприклад, інвестування, впровадження енерговідновлювальних технологій або експорту), а обмеження реалізуються через систему заборон, вимог, дозволів, ліцензійних, антимонопольних, технічних, екологічних та фінансових регуляторних механізмів (наприклад,

контроль продажу алкоголю, нормування видобутку надр, додержання ДСТУ, атестація до ISO, вжиття санітарних заходів, встановлення гранично допустимих норм викидів шкідливих речовин та штрафи за забруднення навколишнього середовища, обмеження на вивезення капіталу за кордон, обов'язковий фінансовий моніторинг операцій), спрямованих на забезпечення правопорядку у сфері господарювання та недопущення зловживань економічною свободою.

Сформульовано поняття програмно-цільового методу розвитку підприємництва як інструменту формування напрямів господарсько-правового стимулювання, під яким запропоновано розуміти модельний механізм правового та організаційного забезпечення господарської діяльності, що реалізується через систему державних і регіональних програм із визначенням пріоритетних напрямів розвитку, цілей, стимулюючих засобів та джерел фінансування, спрямованих на забезпечення послідовної, стратегічно узгодженої та ресурсно забезпеченої модернізації економіки в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення.

Визначено господарсько-правове забезпечення цифровізації підприємницької діяльності в умовах воєнного стану, сутність якого полягає у формуванні спеціального гнучкого правового режиму, спрямованого на мінімізацію адміністративних бар'єрів, гарантуванні безперервності критичних цифрових процесів та адаптації механізмів державного регулювання бізнесу до підвищених безпекових ризиків. Цей підхід передбачає пріоритетність електронної форми взаємодії суб'єктів господарювання з державою (реєстрація бізнесу, отримання дозволів, взаємодія з податковою), спрощення електронного документообігу (наприклад, через портал «Дія»), розширення можливостей використання цифрових засобів ідентифікації та підтвердження волевиявлення підприємців.

Доведено положення, що у праві Європейського Союзу формується чітке доктринальне розмежування: стимулювання розглядається як інструмент

регуляторної політики, спрямований на формування бажаної економічної поведінки; підтримка – як засіб стабілізації або вирівнювання ринкових дисбалансів; допомога – як виняткова реакція на кризу або надзвичайні обставини, а вирішальним критерієм такого розмежування виступає не обсяг наданих переваг, а наявність або відсутність стимулюючого ефекту. Цей підхід має істотне значення і для розвитку господарсько-правової доктрини України, оскільки дає змогу уникнути ототожнення стимулюючої функції права з формами державної фінансової підтримки, адже орієнтація на поведінковий критерій та збереження орієнтиру підтримки підприємницького ризику дає змогу концептуально відмежувати правове стимулювання як елемент регуляторного впливу від соціальних, трудових, сімейних, споживчих та інших механізмів державної політики загалом.

Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення законодавства України щодо стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва, формування відповідної нормативної бази, а також для адаптації їх правового регулювання до європейських стандартів в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови.

Ключові слова: стимулювання, стимулююча функція, функція права, державна підтримка, державна допомога, публічно-приватне партнерство, господарсько-правові стимули, державна економічна політика, цифровізація підприємницької діяльності, господарсько-правова відповідальність, платоспроможність підприємців, господарський договір, господарська діяльність, сфера господарювання, воєнний стан.

ABSTRACT

Petrov V. V. The Incentive Function of Commercial Law in the Development of Entrepreneurship. – Qualification scientific work (manuscript).

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in specialty 081 – Law (field of knowledge 08 – Law) – National University "Odesa Law Academy," Ministry of Education and Science of Ukraine, Odesa, 2026.

The dissertation presents a theoretical generalization and an original solution to a scientific problem manifested in the identification of the specific features of the incentive function of law, its place within the system of other legal functions, and its application across various sectors of economic activity, considering the conditions of martial law as well as the course towards European integration and adaptation of legislation to the requirements of the EU acquis.

For the first time, it is substantiated that the incentive function of commercial law constitutes an independent systemic direction of its impact on economic relations, which is not limited solely to economic levers or isolated state support measures but serves as a legal mechanism that shapes the motivation of economic entities toward active, lawful, and socially beneficial economic activity, combining both positive (incentive) and negative (restrictive) inducement measures.

It is demonstrated that, in a broad sense, the incentive function of commercial law is a comprehensive instrument for implementing state economic policy, ensuring a balance between entrepreneurial freedom and the public interest by forming stable conditions for economic activity aimed at increasing efficiency, business competitiveness, national defense capacity, and predictable economic development without excessive interference or violation of competition principles. The codification of commercial legislation is emphasized as a critical form of institutionalizing the incentive function capable of ensuring systematic, stable, and predictable state economic policy the long term.

The concept of functions of commercial law is formulated as fundamental directions of normative influence determined by the social purpose of commercial law (in the unity of its natural and positive dimensions), which define the character, content, and orientation of commercial legal regulation of economic activity.

The dissertation substantiates the modern economy as an object predominantly of public-legal influence, within which the importance of development incentives, protectionist measures, and economic security instruments grows as interconnected elements of state economic policy aimed at the functioning, protection, and development of the national economic system. It is proven that stimulating fair competition attains priority significance, meaning the creation of legal and economic conditions under which economic entities conduct competitive activity solely based on efficiency, quality, and innovation, alongside normative restrictions on unfair competitive practices aimed at securing unlawful advantages or harming other market participants. Accordingly, it is recognized as expedient to codify in the Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition" provisions enabling the Antimonopoly Committee of to respond promptly to anti-competitive abuses that may arise under conditions of shortages and disrupted logistics chains during the law and to simplify the procedure for granting temporary permits for concentration necessary to preserve production.

A doctrinal distinction between the categories of "incentivization," "state support," and "aid" in the commercial-legal regulatory sphere is substantiated, recognizing incentivization as a regulatory tool aimed at shaping desired economic behavior of business entities; state support as a means of creating favorable conditions for their operation without mandatory behavior changes; and aid as an exceptional state response to crisis or extraordinary circumstances.

Considering current economic conditions, it is demonstrated that state-stimulated improvement of economic efficiency transforms the solvency of an individual economic entity into sustainable national economic development, manifested through

import substitution when solvent domestic producers compete with foreign products in the domestic market; export potential when competitive and financially stable entrepreneurs effectively expand into foreign markets (notably the EU market); and increased tax base, wherein consistently solvent entrepreneurs contribute to budget revenues, a prerequisite for socio-economic development of the state.

The provisions defining incentives and restrictions on economic activity as two fundamental and complementary instruments of state economic regulation are improved, forming the legal conditions for conducting economic activities by motivating business entities toward development, investment, innovation, and competitiveness improvement on one hand, while establishing normative limits to economic activity in the interest of protecting competition, consumer rights, environmental and economic security on the other. In this approach, incentives create favorable legal and economic conditions for activities desired by the state and society (e.g., investment, implementation of renewable energy technologies, or export), while restrictions are implemented through a system of prohibitions, requirements, permits, licensing, antitrust, technical, environmental, and financial regulatory mechanisms (e.g., alcohol sale control, resource extraction regulation, compliance with national standards, ISO certification, sanitary measures, setting emission limits and environmental fines, capital export restrictions, mandatory financial monitoring) aimed at maintaining legal order in the economic sphere and preventing abuses of economic freedom.

The concept of the program-based approach to entrepreneurship development as a tool for determining the directions of economic and legal incentives has been developed. This approach is understood as a framework mechanism for the legal and organizational support of business activity, implemented through a system of state and regional programs that establish development priorities, objectives, incentive instruments, and funding sources, with the aim of ensuring consistent, strategically aligned, and adequately funded modernization.

Commercial-legal support for digitalization of entrepreneurial activity under martial law is defined, its essence lying in the formation of a special flexible legal regime focused on minimizing administrative barriers, the continuity of critical digital processes, and adapting state regulation mechanisms to increased security risks. This approach prioritizes electronic interaction between business entities and the state (business registration, obtaining permits, interaction with tax authorities), simplification of electronic document flow (e.g., via the "Diia" portal), and expanding opportunities for digital identification and confirmation of entrepreneurs' will.

It is demonstrated that EU law distinctly doctrinally differentiates incentivization as a regulatory policy instrument aimed at shaping desired economic behavior; support as a tool for stabilizing or correcting market imbalances; and aid as an exceptional response to crises or emergencies. The decisive criterion is not the volume of provided benefits but the presence or absence of an incentivizing effect. This approach is critically important for the development of Ukraine's commercial-legal doctrine, as it prevents conflating the incentive function of law with forms of state financial support. Orientation towards behavioral criteria and maintaining support for entrepreneurial risk allows conceptual separation of legal incentivization as a regulatory element from social, labor, family, consumer, and other state policy mechanisms altogether.

The research findings may be utilized to improve Ukrainian legislation concerning the incentive function of commercial law in entrepreneurship development, formation of relevant normative frameworks, and adaptation of their legal regulation to European standards under martial law conditions and post-war reconstruction.

Keywords: incentivization, incentive function, function of law, state support, state aid, public-private partnership, commercial-legal incentives, state economic policy, digitalization of entrepreneurial activity, commercial-legal responsibility, entrepreneurs' solvency, commercial contract, economic activity, economic sphere, martial law.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Петров В. В. Щодо питання про функції господарського права. *Київський часопис права*. 2025. №. 3. С. 90–98. DOI: <https://doi.org/10.32782/klj/2025.3.12>.
2. Петров В. В. Щодо поняття та ознак стимулювання логістичної діяльності в умовах воєнного стану: господарсько-правовий аспект. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. 2025. № 47. С. 247–255. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18024344>.
3. Петров В. В. Забезпечення конкурентоздатності підприємців засобами господарсько-правового забезпечення. *Академічні візії*. 2025. № 48. С. 1–8. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17775177>.
4. Подцерковний О. П., Петров В. В. Щодо поняття та ознак економіко-стимулюючої функції господарського права. *Право та державне управління*. 2025. № 4. С. 74–79. DOI: <https://doi.org/10.32782/pdu.2025.4.10>.
5. Петров В. В. Щодо публічно-приватного партнерства через призму стимулюючої функції господарського права. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2025. № 6. С. 41–45. DOI: <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2025.6.8>.
6. Петров В. В. Щодо стимулів та обмежень з погляду рівноваги регулюючого впливу держави на сфері господарювання. *International Bulletin on Public Administration and Legal Affairs*. 2025. № 4(6). С. 81–86. DOI: <https://doi.org/10.32844/ibpala-2025-4.12>.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації та додатково відображають наукові результати дисертації:

1. Гофман О. Р., Петров В. В. Підтримка енергетичного сектору України в умовах війни: національний та міжнародний аспект. *Європейські орієнтири України: нові виміри у воєнний час: матер. Міжнародної наук.-практ. конференції. (м. Одеса, 16 травня 2025 р.). у 2 т. / за заг. ред. С. В. Ківалова. Одеса : Фенікс, 2025. Т. 2. С. 251–254. Режим доступу: <https://hdl.handle.net/11300/30608>.*

2. Петров В. В. Щодо об'єкту стимулюючої функції господарського права: *Актуальні дослідження правової та історичної науки (Випуск 75) : матер. Міжнар. наук. інтернет-конф., 26.09.2025 р. URL: <https://www.lex-line.com.ua/>*

3. Петров В. В. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права: *Шерешевські цивілістичні читання: Захист прав приватної особи в умовах війни : матер. Всеукр. наук. конф., 03 грудня 2025 року. [Електронне видання] / за заг. ред. Є. Харитонова ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2025. С. 184–187.*

4. Петров В. В. Щодо ролі господарського-договірного права в стимулюванні підприємницької активності: *Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення (Випуск 105). матер. Міжнар. наук. інтернет-конф., 12.12.2025 р. URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/ua/art>.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА.....	16
1.1. Поняття та місце стимулюючої функції у системі функцій господарського права.....	16
1.2. Співвідношення стимулів і обмежень як методів регулювання господарських відносин.....	44
1.3. Стимулюючі правові механізми регулювання підприємництва як складова державної економічної політики.....	57
 РОЗДІЛ 2. ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА.....	 83
2.1. Система господарсько-правових засобів стимулювання розвитку підприємництва.....	83
2.2. Роль господарського і договірнього права в стимулюванні підприємницької активності.....	93
2.3. Вплив стимулювання на платоспроможність підприємців та процедури її відновлення.....	115
 РОЗДІЛ 3. СТИМУЛЮЮЧА ФУНКЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА В ОКРЕМИХ АСПЕКТАХ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМЦІВ.....	 132
3.1. Стимулювання підприємницької активності та виробництва в умовах воєнного стану.....	132
3.2. Стимулююча функція господарського права у відносинах публічно-приватного партнерства.....	155

3.3. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права.....	176
---	-----

ВИСНОВКИ.....	192
----------------------	------------

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	198
--	------------

ДОДАТКИ.....	224
---------------------	------------

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. З переходом української економіки на ринкові рейки, розширенням свободи вибору людини, зростанням засад добровільності в її поведінці, закономірно підвищується роль стимулюючих важелів правового впливу. Тому розгалужена система стимулів у вигляді суб'єктивних прав, законних інтересів, заохочень, гарантій та пільг розглядається сьогодні як необхідний атрибут демократичної, правової держави.

Безумовно, питома вага стимулюючих засобів значно відрізняється залежно від сфери правового регулювання та сучасних умов господарювання. Наприклад, можливості правового стимулювання об'єктивно обмежені у кримінальному, адміністративному праві через саму природу регульованих ними суспільних відносин. Тут традиційно панують заборони, обмеження, заходи юридичного примусу, а стимули мають поодинокий характер і застосовуються радше як виняток.

Протилежна ситуація спостерігається у господарських відносинах, головна енергія яких – підприємницька діяльність – має добровільний, ініціативний характер, чим зумовлюється необхідність широкого використання правових стимулів, побудови загально-стимулюючого режиму господарювання. Закономірно, що Господарський кодекс України зводив правове стимулювання до рангу найважливіших форм впливу на національну економіку, підкреслюючи його значення у розв'язанні таких складних завдань, як забезпечення науково-технічного прогресу, конкурентоспроможності вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення.

Викладені вище аргументи свідчать про вельми значний потенціал господарсько-правових стимулів у підвищенні ефективності регулювання економічних відносин, особливо під час воєнного стану та повоєнного відновлення.

Отже, ґрунтовне дослідження стимулюючої функції господарського права слід вважати одним із пріоритетних завдань сучасної юридичної науки. Це зумовлює необхідність комплексного аналізу вказаних проблем та обґрунтовує актуальність теми дослідження.

Теоретичною основою дослідження є наукові праці вітчизняних правознавців у галузі загальної теорії права, а також господарського, цивільного та міжнародного права, серед яких: О. А. Беяневич, К. А. Возняковська, О. Р. Гофман, В. В. Добровольська, Д. В. Задохайло, Р. А. Іванічук, Р. А. Калюжний, М. С. Кельман, Д. В. Лічак, Н. М. Крестовська, Т. Ю. Мельник, О. П. Подцерковний, В. Ф. Погорілко, В. В. Рєзнікова, В. А. Устименко, М. В. Цвік, Т. І. Швидка, А. В. Шевчук та ін. У роботах указаних та інших учених було висвітлено окремі правові питання, необхідні для розкриття особливостей функцій права та стимулюючої функції господарського права.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до: а) теми науково-дослідної роботи кафедри «Господарсько-правові засоби забезпечення випереджального економічного розвитку України» на 2021–2025 роки як складової плану науково-дослідної роботи Національного університету «Одеська юридична академія» «Правове та соціальне життя України у людиноцентристському вимірі в цифрову еру» (державний реєстраційний номер 0122U000266); б) теми науково-дослідної роботи кафедри «Трансформація господарських та господарсько-процесуальних засобів під впливом безпекових, соціальних та євроінтеграційних детермінант» на 2026–2030 роки як складової плану науково-дослідної роботи Національного університету «Одеська юридична академія» «Соціально політична стабільність в період воєнних та поствоєнних трансформацій: правові, економічні, гуманітарні, інноваційно-технічні можливості в цифрову еру» (державний реєстраційний номер 0126U000107).

Мета і завдання дослідження. *Мета роботи* полягає у розкритті особливостей стимулюючої функції господарського права, її місця в системі інших функцій та застосування у різних галузях господарювання, в умовах воєнного стану та відповідно до курсу України на євроінтеграцію. Відповідно до мети дослідження поставлені такі *завдання*:

- проаналізувати науково-теоретичні підходи до визначення та ролі стимулюючої функції у системі функцій господарського права;
- дослідити особливості взаємозв'язку стимулів і обмежень як методів регулювання господарських відносин;
- охарактеризувати стимулюючі правові механізми регулювання господарської комерційної діяльності (підприємництва) у контексті державної економічної політики;
- визначити системний характер господарсько-правових засобів стимулювання розвитку підприємництва;
- окреслити особливості господарського і договірного права в стимулюванні підприємницької активності;
- виявити особливості впливу стимулювання на платоспроможність підприємців та процедури її відновлення;
- розкрити зміст стимулювання підприємницької активності та виробництва в умовах воєнного стану;
- встановити роль та місце стимулюючої функції господарського права у відносинах державно-приватного партнерства;
- охарактеризувати господарсько-правову відповідальність підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права;
- визначити шляхи вдосконалення чинних нормативно-правових актів, які містять положення щодо стимулювання й стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва;

– розробити науково-обґрунтовані пропозиції та рекомендації щодо удосконалення господарсько-правового регулювання стимулювання й стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва.

Об'єкт дослідження складають господарські правовідносини, які виникають з приводу стимулювання й стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва.

Предмет дослідження – господарсько-правове регулювання стимулювання й стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва.

Методи дослідження. Для якісного дослідження було обрано низку методів, що широко використовуються юридичною наукою та наукою господарського права. Серед загально-наукових методів застосовувалися, передусім, діалектичний, системно-структурний, формально-логічний, функціональний, компаративістський метод та метод абстрагування та узагальнення, а серед спеціально-юридичних методів – порівняльно-правовий та формально-юридичний методи. За допомогою діалектичного методу з'ясовано основні поняття дослідження (всі розділи). Системний метод та метод системно-структурного аналізу використовувалися для визначення стимулюючої функції господарського права, її ознак та особливостей (підрозділ 1.1). За допомогою функціонального методу розкрито поняття «функція господарського права», «стимулююча функція», «стимули та обмеження», «державна підтримка», «державна допомога» (підрозділи 1.2, 2.1, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2). Метод абстрагування та узагальнення застосовувався для вивчення існуючих підходів до стимулювання підприємництва, її відповідного господарсько-правового забезпечення, застосування до окремих сфер підприємницької діяльності (підрозділи 2.1, 3.1, 3.2, 3.3). Методи аналізу та синтезу вжито для встановлення особливостей господарського і договірної права в стимулюванні підприємницької активності, впливу стимулювання на платоспроможність

підприємців та процедури її відновлення, місця стимулюючої функції господарського права у відносинах публічно-приватного партнерства; ролі господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права, а також виявлення прогалин і колізій у нормативно-правових актах, які регулюють її застосування у розвитку підприємництва (підрозділи 2.1, 3.1, 3.2, 3.3). При формуванні висновків, розробці науково-обґрунтованих пропозицій та рекомендацій щодо удосконалення господарсько-правового регулювання застосування стимулюючої функції господарського права використовувався метод узагальнення (всі розділи).

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що дисертація є першим комплексним науковим дослідженням стимулюючої функції господарського права як механізму мотиваційного правового впливу на господарські відносини, спрямованого на розвиток підприємництва, підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу та узгодження приватних і публічних інтересів, на основі якого сформульовано нові теоретичні положення та розроблено пропозиції щодо удосконалення господарського законодавства. Наукова новизна роботи та особистий внесок автора містяться в таких положеннях та висновках:

уперше:

- обґрунтовано, що стимулююча функція господарського права є самостійним системотворчим напрямом його впливу на господарські відносини, який не зводиться лише до економічних важелів чи окремих заходів державної підтримки, а є правовим механізмом формування мотивації суб'єктів господарювання до активної, правомірної та суспільно корисної господарської діяльності, що поєднує позитивні (заохочувальні) та негативні (обмежувальні) заходи спонукання;

- обґрунтовано, що у широкому розумінні стимулююча функція господарського права є комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним інтересом, формуючи сталі умови економічної активності задля підвищення її ефективності, конкурентоспроможності бізнесу, обороноздатності країни та прогнозованого розвитку економіки, без надмірного втручання й порушення засад конкуренції; доведено, що особливого значення у цьому контексті набуває кодифікація господарського законодавства як оптимальна форма інституціоналізації стимулюючої функції права у сфері економіки, що здатна забезпечити системність, стабільність і прогнозованість державної економічної політики у довгостроковій перспективі;

на основі поведінкового критерію (наявності або відсутності стимулюючого ефекту) сформульовано доктринальне розмежування категорій «стимулювання», «державна підтримка» та «допомога» у сфері господарсько-правового регулювання з урахуванням того, що стимулювання є інструментом регуляторного впливу, спрямованим на формування бажаної економічної поведінки суб'єктів господарювання; державна підтримка – засобом створення сприятливих умов їх функціонування без обов'язкової зміни поведінки; а допомога – винятковою формою реагування держави на кризові чи надзвичайні обставини;

- обґрунтована класифікація господарсько-правових стимулів господарського договірної права за критеріями цільового призначення (спрощення укладення договорів, забезпечення найбільш якісного їх виконання, дотримання договірної дисципліни, запобігання негативним наслідкам порушення), правових засобів реалізації стимулів (суб'єктивні права; правові пільги; правові гарантії; заохочувальні засоби; оціночні санкції; правові виключення із загального режиму) чи порядку встановлення (законодавчі й договірні), що дає змогу відмежувати стимулюючі засоби від суміжних правових

інструментів і підвищити ефективність договірного регулювання при конструюванні стимулів на різних стадіях договірного процесу, зокрема при розробці типових договірних конструкцій, удосконаленні нормативних положень щодо публічних закупівель, приватизації тощо;

удосконалено:

- поняття функцій господарського права як зумовлених соціальним призначенням господарського права (у єдності природнього та позитивного його виміру) основних напрямів впливу його норм на суспільно-економічні відносини, що визначають характер, зміст та цільову спрямованість господарсько-правового регулювання господарювання;

- визначення господарсько-правових стимулів як передбачених нормами господарського законодавства або господарським договором правових засобів регуляторного впливу, спрямованих на формування зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні економічно ефективної, правомірної та суспільно корисної діяльності шляхом надання правових переваг, гарантій, спрощень чи інших мотиваційних механізмів, що забезпечують узгодження приватних економічних інтересів із цілями та завданнями господарсько-правового регулювання;

- положення щодо визначення стимулів та обмежень господарської діяльності як двох основних і взаємодоповнюючих інструментів державного регулювання економіки, які формують правові умови здійснення господарської діяльності, забезпечуючи, з одного боку, мотивацію суб'єктів господарювання до розвитку, інвестування, впровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності, а, з іншого, – встановлення нормативних меж господарювання в інтересах захисту конкуренції, прав споживачів, екологічної та економічної безпеки;

- поняття інформаційно-консультаційного механізму стимулювання підприємництва як форми державної та муніципальної підтримки бізнесу й

інструменту непрямого господарсько-правового стимулювання, сутність якого полягає у забезпеченні суб'єктів господарювання, насамперед малого та середнього підприємництва, безоплатним або пільговим доступом до правової, економічної та аналітичної інформації, а також консультаційних послуг, необхідних для здійснення господарської діяльності;

- поняття програмно-цільового методу розвитку підприємництва як інструменту формування напрямів господарсько-правового стимулювання, під яким запропоновано розуміти модельний механізм правового та організаційного забезпечення господарської діяльності, що реалізується через систему державних і регіональних програм із визначенням пріоритетних напрямів розвитку, цілей, стимулюючих засобів та джерел фінансування, спрямованих на забезпечення послідовної, стратегічно узгодженої та ресурсно забезпеченої модернізації економіки в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення;

- підхід до господарсько-правового забезпечення цифровізації підприємницької діяльності в умовах воєнного стану, сутність якого полягає у формуванні спеціального гнучкого правового режиму, спрямованого на мінімізацію адміністративних бар'єрів, гарантуванні безперервності критичних цифрових процесів та адаптацію механізмів державного регулювання бізнесу до підвищених безпекових ризиків. Цей підхід передбачає пріоритетність електронної форми взаємодії суб'єктів господарювання з державою (реєстрація бізнесу, отримання дозволів, взаємодія з податковою), спрощення електронного документообігу (наприклад, через портал «Дія»), розширення можливостей використання цифрових засобів ідентифікації та підтвердження волевиявлення підприємців;

- класифікацію господарсько-правових стимулів за критерієм економічного результату їх застосування шляхом виокремлення стимулів конкурентоспроможності, інвестиційних стимулів та стимулів експортної діяльності;

- підходи до класифікації засобів реалізації стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності, до яких зараховано: заохочувальні санкції; оціночні санкції; звільнення від господарсько-правової відповідальності у випадках, встановлених законом чи договором; правові виключення із загального механізму застосування господарсько-правової відповідальності, що полягають у закріпленні особливих підстав, обсягу та порядку реалізації санкцій за неналежне виконання договору чи порушення публічних правил ведення бізнесу;

набули подальшого розвитку:

- положення щодо необхідності забезпечення балансу між фіскальною та стимулюючою функціями оподаткування як передумови ефективного господарсько-правового стимулювання, що може забезпечуватися використанням тимчасових та цільових податкових стимулів у період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки;

- підхід до оптимізації механізму економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин, заснований на поєднанні розширення диспозитивних можливостей учасників господарського обороту та дерегуляції надмірних обмежень договірної взаємодії. Цей підхід ґрунтується на доцільності нормативного закріплення договірних конструкцій, що фактично сформувалися у сучасній підприємницькій практиці (дилерських, дистриб'юторських, консигнаційних договорів, договорів у сфері інноваційної діяльності тощо), а також перегляду законодавчих положень, які без достатнього економіко-правового обґрунтування ускладнюють укладення та виконання господарських договорів, насамперед у сфері кредитування бізнесу, у зв'язку з чим доцільним визнано доповнення змісту типового договору про концесію, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 таким положенням: «Зміна показників інфляції та/або коливання валютних курсів не можуть бути підставою зменшення обсягу участі державного партнера у

фінансуванні створення (реконструкції) та (або) експлуатації об'єктів концесії, чи зміни строків надання такого фінансування»;

- з урахуванням досвіду країн ЄС, зокрема, Фінляндії запропоновані положення щодо стимулювання кластеризації підприємств як потенційно дієвого засобу розвитку підприємництва в умовах воєнної економіки, що полягає у формуванні правових, організаційних та економічних передумов для добровільного об'єднання географічно близьких та функціонально взаємопов'язаних підприємств, наукових установ та допоміжних організацій у певній спеціалізованій галузі для підвищення їхньої конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу та стійкості економічної діяльності й обґрунтовано, що кластер у господарсько-правовому розумінні є особливою формою мережевої взаємодії юридично та економічно самостійних суб'єктів господарювання, орієнтованою переважно не на централізоване управління, а на координацію спільної інноваційної діяльності, обмін знаннями, формування колективних конкурентних переваг;

- положення про доцільність розмежування категорій «функції права» та «функції законодавства», що дає змогу більш повно розкрити змістовні характеристики функцій права, виходячи з того, що функції права мають об'єктивний характер, зумовлений соціальним призначенням права та його значною незалежністю від волі держави і нормотворчих рішень, а функції законодавства мають інструментальний характер і відображають цілеспрямовану діяльність держави щодо нормативного закріплення та реалізації правових приписів; у цьому контексті функції права характеризуються постійністю дії, необхідністю та прогресивним характером впливу.

Практичне значення одержаних результатів. Сформульовані в роботі висновки, пропозиції та рекомендації можуть бути використані:

- у науково-дослідницькій роботі – для подальшої розробки проблем визначення поняття та ознак стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва, при написанні наукових робіт із цієї проблематики;

- у нормотворчій діяльності – для вдосконалення законодавства України, зокрема при внесенні змін та доповнень до Цивільного кодексу України, Податкового кодексу України, Митного кодексу України, законів України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про публічно-приватне партнерство», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» тощо;

- у правозастосовній діяльності – у роботі органів державної влади, органів місцевого самоврядування та судової влади для вдосконалення відносин щодо стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва;

- у навчальному процесі – при викладанні навчальних дисциплін «Господарське право», «Контрактне право», спецкурсів «Проблеми господарського права», а також при підготовці підручників, навчальних посібників, методичних рекомендацій із зазначених дисциплін (акти впровадження в освітній процес Національного університету «Одеська юридична академія», в діяльність Адвокатського об'єднання «РЕЗОЛЮТ» та Господарського суду Миколаївської області).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою працею, результати якої одержані автором самостійно. Низка наукових публікацій виконана у співпраці з науковим керівником, професором О. П. Подцерковним. У науковій праці «До питання про стимулюючу функцію господарського права» здобувачем особисто зазначено, що у широкому розумінні стимулююча функція господарського права постає комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним інтересом.

Апробація і публікація результатів дослідження. Основні положення дисертаційної роботи пройшли апробацію на чотирьох міжнародних науково-практичних конференціях: Міжнародній науково-практичній конференції «Європейські орієнтири України: нові виміри у воєнний час» (16 травня 2025 року, м. Одеса) – дистанційна участь; Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні дослідження правової та історичної науки (Випуск 75)», 26.09.2025 р. – дистанційна зучасть; Всеукраїнській науково-практичній конференції «Шерешевські цивілістичні читання: Захист прав приватної особи в умовах війни» (м. Одеса, 03 грудня 2025 року) – особиста участь; Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення (випуск 105)», 12.12.2025 р. – дистанційна участь.

Публікації. Основні теоретичні та практичні висновки, положення і пропозиції дисертаційного дослідження викладені у 6 наукових статтях, які опубліковані у фахових виданнях із юридичних наук, перелік яких затверджено МОН України, та 4 тезах доповідей (на міжнародних та всеукраїнській науково-практичних конференціях).

Структура дисертації. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, поділених на дев'ять підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг дисертації становить 226 сторінок, з яких основний текст – 197 сторінок, список використаних джерел розміщено на 26 сторінках (234 найменування), 1 додаток – на 3 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

1.1. Поняття та місце стимулюючої функції у системі функцій господарського права

Функція права є важливою правовою категорією, яка застосовується як основоположний чинник майже всіма галузями вітчизняного права, зокрема й господарським, адже «загальне значення функцій права полягає в тому, що вони розкривають соціальне призначення права – те, як воно діє у суспільстві, які завдання вирішує і які цілі переслідує. Право не є статичним набором правил, адже саме воно активно взаємодіє із суспільними відносинами, формуючи їх, захищаючи та розвиваючи. Сфера господарювання саме й є постійно розвиваючою та динамічною, яка потребує сучасного нормативного забезпечення, насамперед, завдяки господарському законодавству» [132, с. 97]. Тобто саме через функції господарське право має можливість динамічно розвиватися, задовольняти сучасні економічно-соціальні потреби суб'єктів господарювання, що особливо актуально у період воєнного стану та повоєнного відновлення. Тому важливою теоретичною проблемою є визначення функцій права через призму господарсько-правового забезпечення та аналітична характеристика (поняття, ознаки, різновиди та сфери застосування) стимулюючої функції, яка займає провідне місце серед інших.

Крім того, у юридичній літературі отримав найбільше поширення погляд, відповідно до якого функції права – це «напрями або види впливу права на суспільні відносини, у яких виражається роль і призначення права у суспільстві й державі, його соціальна цінність і найважливіші риси» [144, с. 12], а теоретики визначають, що це «головні напрями або види нормативно-правового впливу держави на суспільні відносини, зумовлені соціальним призначенням права, які

виражають необхідність існування права як соціального явища в суспільстві й державі, його найважливіші риси, особливості, які відповідають економічному, ідеологічному та соціально-політичному змісту регулювання суспільних відносин на конкретному історичному етапі розвитку суспільства» [68, с. 186]. Тобто підкреслюється нормативно-економічна складова функцій права, що вкрай важливо для господарського права як галузі права у системі вітчизняного права. Загалом функції права – це основні напрями впливу права на суспільні відносини, свідомість і поведінку осіб, що розкривають його соціальне призначення, впливають із сутності права та є універсальними.

На думку цивілістів, саме «через свої функції цивільне право гарантує стабільність, справедливість і правову захищеність суспільних відносин, що є основою для розвитку правової держави й добробуту громадян» [209, с. 46]. Таке твердження є дискусійним, адже навряд чи можна говорити про спроможність цивільного права захищати суспільні відносини та добробут громадян, бо це скоріше є функцією держави та публічних галузей права, а цивільне право спрямовано на захист приватного інтересу. У контексті господарського права при визначенні функцій цей суспільний аспект захист є більш вираженим. Йдеться про встановлення, дотримання та динаміку регулювання взаємин держави та суб'єктів господарювання. Аналогічна властивість навряд чи може бути визнана за функціями законодавства, вади якого логічно продовжують недосконалість людської природи. Наприклад, за радянських часів закон послідовно та суворо «охороняв» суспільство від проявів підприємницької активності. Сучасне господарське право навпаки – заохочує бізнес. Проте, й йому притаманна протекціоністська функція, адже, незважаючи на суперечливе скасування ГК України, захист національного товаровиробника, захист економічної конкуренції, забезпечення валютної безпеки та стимулювання виробництва всередині країни, залишається завданням держави. Тому тією чи іншою мірою через господарське законодавство продовжуватиме захист суспільних інтересів,

що потребує зваженості з урахуванням на необхідності забезпечення режиму рівності здійснення господарської діяльності, розвитку економічної конкуренції, пріоритетного врахування інтересів національного бізнесу, дотримання міжнародних зобов'язань української держави в рамках ГАТТ/СОТ тощо.

Проблеми господарсько-правового стимулювання у функціональному розрізі раніше не були предметом самостійного аналізу у вітчизняній науці. Понад те, на тлі вельми розвиненого вчення про функції права у загальнотеоретичній площині це стає особливо помітним. Вивчення функцій господарського права дозволить не лише розкрити його внутрішній динамізм та адаптаційний потенціал в умовах воєнного стану та євроінтеграційного транзиту, а й сформувати цілісну методологічну базу для оптимізації правових інструментів впливу на економіку.

Поряд із окресленою проблемою недостатньої уваги науковців до функцій господарського права, варто відзначити і певні прогалини у розробці суміжних правових категорій, серед яких окремої уваги варті функції господарського законодавства, адже функції будь-яких регуляторів суспільних відносин являють собою сукупність певних напрямів дії цих регуляторів у динаміці, в умовах взаємодії з іншими регуляторами, об'єктами та суб'єктами регулювання. Варто зважити, що функції права та функції законодавства, в тому числі господарського, не можуть ототожнюватись, адже останні вказують на специфічні інструментальні аспекти формування первинної бази регулювання. Тоді як господарсько-правові функції постають осмисленням вищого порядку з урахуванням доктрини, звичаїв, судової практики та інших джерел.

Отже, відмовляючись від жорсткого протиставлення тісно пов'язаних між собою категорій «функції права», «функції законодавства» та «функції держави», важливо розуміти і наявні між ними відмінності. Адже сама етимологічна природа термінів «право» та «законодавство» різна, у чому проявляються й відмінності їх функцій.

З урахуванням наведених вище застережень, висновки щодо функцій законодавства, насамперед господарського, певною мірою можуть бути використані і для цього дослідження. Водночас, дещо сумнівним є твердження про те, що функції права «встановлені дією права». Зокрема, на думку М. В. Цвіка, «функції права – це не просто статичні категорії, визначені законодавцем, а результат реального впливу права на суспільні відносини. Інакше кажучи, право виконує свої функції (регулятивну, охоронну, виховну) не тому, що вони задекларовані, а тому, що правові норми реально діють, тобто застосовуються, виконуються та забезпечуються державою» [69, с. 199]. Функції права не є результатом одномоментного акту креації, або свідомого (керованого) процесу. Зважаючи на це, сам термін «встановлення» видається не зовсім доречним. Отже, теза про те, що функції права «встановлені дією права та забезпечуються державою», означає, що функціональність права виявляється і підтверджується лише в процесі його практичної реалізації, а на ці функції впливає не лише держава, а й громадянське суспільство.

Фахівці зазначають, що «право, виконуючи свої функції, створює в суспільстві організуючі зв'язки між суб'єктами. Ці зв'язки, на відміну від жорстких приписів, є гнучкими та дозволяють враховувати різноманітні економічні, соціальні та інші фактори, що є необхідним для ефективного регулювання складних суспільних відносин» [214, с. 144]. Певні нарікання викликає також і конструкція «організуючі зв'язки ...що дозволяють враховувати...». Вона видається більш доречною для технічних параметрів, ніж для функцій права. Інакше принижується власна та інструментальна цінність функцій права.

Варта уваги позиція тих вчених (Н. М. Крестовська, В. І. Тимошенко), які наполягають на об'єктивному характері функцій права. Так, на думку Н. М. Крестовської, «функції права – це основні напрями впливу права на людину і суспільство (на суспільні відносини). Категорія функцій права

допомагає з'ясувати соціальне призначення права, характер його впливу на поведінку учасників суспільних відносин» [97, с. 116]. Незважаючи на відсутність прямих заперечень цієї тези, вона не може вважатись загальновизнаною у юридичній науці, хоча б тому, що окремі дослідники (О. Скрипнюк, О. Зайчук) вважають суб'єктів функцій права елементами їх структури. Така позиція потребує підтримки, адже передбачає активну роль публічної влади (зокрема, держави, органів місцевого самоврядування тощо) у реалізації відповідних правових функцій, чим опосередковано заперечується об'єктивний характер останніх.

Видається, що для подолання означених розбіжностей варто взяти до уваги, що під узагальнюючим терміном «право» насправді криються різні сутності – природне і позитивне право. Зважаючи на це, логічно постає питання: до функцій якого права, природного чи позитивного, апелює усталений у юридичній науці термін «функції права»? Чи є тотожними функції природного і позитивного права, або кожне з цих явищ виконує лише йому притаманні функції? Але відповіді на ці питання потрібно проаналізувати.

Незважаючи на вельми широкий спектр підходів до розуміння співвідношення природного і позитивного права, відмінна природа цих явищ суспільної дійсності майже не заперечується, так, вітчизняний вчений С. Сливка образно зауважив, що «окреме існування позитивного права від природного можна порівняти з існуванням голови без мозку, відходом від природи з метою узурпації свободи волі людини» [203, с. 118]. Слушною є думка про те, що саме «природне право та позитивне право протистоять одне одному, але водночас необхідні одне для одного, перебуваючи в постійному взаємозв'язку. Зокрема, за ступенем усвідомлення природних ідей справедливості у суспільстві вони знаходять більш значне втілення в нормах позитивного права. Для того щоб норми і принципи природного права набули обов'язкової юридичної сили, вони повинні бути втілені в норми позитивного права та забезпечені примусовою

силою держави. Взаємодія, взаємозв'язок між природним та позитивним правом як протилежностями характеризує явище як одне ціле – право» [216, с. 174]. Усталений у юридичній науці термін «функції права» апелює до функцій позитивного права, адже саме воно являє собою сукупність правових норм, встановлених або санкціонованих державою, які є обов'язковими для виконання і забезпечуються державним примусом. Це право, яке існує «тут і зараз» у вигляді законів, підзаконних актів, судових рішень (у прецедентних системах) тощо.

Аналогічний підхід демонструє Конституційний Суд України, про що свідчить одне із його висновків: «одним з проявів верховенства права, – підкреслюється у підпункті 4.1 Рішення Конституційного Суду України у справі про призначення судом більш м'якого покарання від 2 листопада 2004 року № 15-рп/2004, – є те, що право не обмежується лише законодавством як однією з його форм, а включає й інші соціальні регулятори, зокрема норми моралі, традиції, звичаї тощо, які легітимовані суспільством і зумовлені історично досягнутим культурним рівнем суспільства. Всі ці елементи права об'єднуються якістю, що відповідає ідеології справедливості, ідеї права, яка значною мірою дістала відображення в Конституції України... Таке розуміння права не дає підстав для його ототожнення із законом, який іноді може бути й несправедливим... Справедливість – одна з основних засад права, є вирішальною у визначенні його як регулятора суспільних відносин, одним із загальнолюдських вимірів права...» [191]. Отже, коли йдеться про «функції права» в контексті його впливу на суспільство, механізмів його дії та реалізації його завдань, КСУ розуміє саме позитивне право.

Очевидно, що ефективність впливу природного права на суспільні відносини значною мірою знижується без забезпечення відповідними позитивними, формальними приписами. Для природного права притаманна об'єктивність, під якою розуміється його існування та дійсність незалежно від людської волі, суб'єктивних бажань, угод, державних законів чи суспільних

домовленостей. Також природне право є об'єктивним з урахуванням його принципів, а саме: універсальності, тобто застосовності до всіх осіб, у будь-який час і в будь-якому місці; невід'ємності, тобто неможливості скасування; пізнаваності, тобто його зміст може бути розкритий людським розумом, а не створений ним, та пріоритет над позитивним правом, тобто воно слугує критерієм для оцінки справедливості та легітимності законів, встановлених державою. Отже, об'єктивність дійсно може розглядатись як властивість функцій права з тим застереженням, що під останніми розуміються саме функції природного права, якими, очевидно, є такі напрями впливу права на суспільні відносини, що зберігають своє значення незалежно від їх формального визначення. Але позитивне право не може бути повноцінним регулятором суспільних відносин без опори на право природне, адже саме «природне право обмежую сваволлю суспільної влади так само, як позитивне право обмежує сваволлю особистості. Але природне право визначає правила поведінки не тільки для суспільної влади, а й для приватних осіб. Якщо суспільство не дотримується приписів природного права, воно або розпадається, або деградує в суспільство рабів» [93, с. 42].

Якщо взяти за основу ці аргументи, то сучасна теорія функцій права має виходити з визнання обмеженості функціональних ресурсів окремо взятих природного та позитивного права, справжня сила яких проявляється лише в єдності, адже, як слушно зазначається у літературі, «закріплення функцій права на кодифікаційному рівні галузей права сприяє ефективному застосуванню та реалізації правових норм, налагодженню чіткого механізму правового регулювання суспільних відносин, наслідком чого є формування у суспільстві високого рівня правової культури громадян, розуміння ними позитивної або негативної поведінки» [77, с. 47]. При цьому важливо зауважити, що стимулювання у праві насамперед є вольовим управлінським процесом, який передбачає визначення пріоритетів, постановку цілей, пошук засобів їх

досягнення, оцінку результатів тощо. Отже, об'єктивна теорія функцій права має спиратись на їх змішаний, природно-позитивний зміст. Зазначене проявляється через основні постулати господарського права, а саме: визначення господарської діяльності, її різновидів, суб'єктів, об'єктів, договірного забезпечення тощо.

Отже, розмежування категорій «функції права» та «функції законодавства» дає змогу більш повно розкрити змістовні характеристики функцій права, виходячи з того, що функції права мають об'єктивний характер, зумовлений соціальним призначенням права та його значною незалежністю від волі держави і нормотворчих рішень, а функції законодавства мають інструментальний характер і відображають цілеспрямовану діяльність держави щодо нормативного закріплення та реалізації правових приписів; у цьому контексті функції права характеризуються постійністю дії, необхідністю та прогресивним характером впливу.

На підставі викладеного можна вказати на найбільш істотні ознаки функцій права, а саме: виражають роль та призначення права у суспільстві і формують виключно необхідні (позитивні) напрями його впливу на регульовані відносини, мають постійний характер, виражають безперервний вплив на відносини, виражають відношення одного предмета (явища) до іншого предмета (явища) та нерозривно пов'язані із цілями та завданнями правового впливу. З урахуванням наведених ознак можна визначити функції господарського права як «зумовлені соціальним призначенням господарського права (у єдності природнього та позитивного його виміру) основні напрями впливу його норм на суспільно-економічні відносини, спрямовані на їх упорядкування, розвиток та охорону, а також забезпечення правопорядку у сфері господарювання» [132, с. 96].

Для теоретичного та практичного усвідомлення функцій господарського права важлива їх класифікація. Першу групу утворює традиційний тандем регулятивної та охоронної функцій права, але значно складніше визначити коло спеціально-галузевих функцій господарського права. Такими функціями

доцільно визнати: функцію узгодження приватних і публічних інтересів, координаційну та протекціоністську (захисту національного товаровиробника) функції, адже саме ці напрями регулювання становлять основу сучасного господарського законодавства будь-якої країни світу.

Регулятивна функція господарського права полягає у врегулюванні нормами цієї галузі господарських відносин. Саме «ця функція здійснюється за допомогою зобов'язальних норм та визначає, якою повинна бути майбутня поведінка учасників господарських відносин (наприклад, обов'язок фізичної особи, яка виявила бажання набути статусу підприємця, пройти процедури державної реєстрації; отримання дозвільних документів (ліцензій, патентів) суб'єктами господарювання, які мають намір здійснювати види господарської діяльності, що підлягають спеціальному врегулюванню)» [10, с. 142]. Отже, регулятивна функція господарського права насамперед покликана спрямувати норми відповідної галузі на упорядкування професійних економічних відносин, надати їм завершеності, визначеності, утвердити суспільний господарський порядок. Водночас можна твердити, що регулятивна функція господарського права полягає не тільки у закріпленні та упорядкуванні вже існуючих у сфері господарювання відносин, але й у випереджаючому правовому впливі, що полягає у «конструюванні» певних видів відносин без опори на усталену практику господарювання за відсутністю такої. Наприклад, таким випереджаючим «конструюванням» є нормативне впровадження інститутів цифрової економіки, токенизованих майнових прав, правове регулювання яких випереджає формування масової бізнес-практики, або ж легалізація непоіменованих речово-титульних способів забезпечення (на кшталт автономного «права на товар»), які створюються законодавцем проактивно для превентивного захисту національного ринку від безпрецедентних воєнно-політичних та транскордонних дефолтних ризиків. З урахуванням традиційної для юридичної науки термінології, перша з означених підфункцій може бути

позначена як регулятивно-статична, а друга – регулятивно-динамічна функція господарського права. Остання з перелічених підфункцій яскраво проявилася під час докорінних змін, що відбулись в економічному ладі України на початку 90-х років минулого століття, аби майже з нуля була побудована законодавча база, адекватна потребам економіки нового типу. Незважаючи на справедливую критику на адресу «першого покоління» господарського законодавства, слід відзначити, що саме на цьому етапі були закладені правові основи тих економічних відносин, без яких немислима ринкова економіка з її банківською системою, страхуванням, акціонерною формою організації діяльності підприємств тощо. Отже, найбільш яскраво регулятивно-динамічна функція проявляє себе на перехідних етапах функціонування держави, права та економіки. Це, однак, не означає, що на більш помірних стадіях їх розвитку господарське право може перебувати у статиці, адже не стоять на місці самі економічні відносини, що перманентно змінюються під впливом різноманітних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Регулятивна функція застосовується майже до всіх господарсько-правових інститутів, зокрема, до господарсько-правової відповідальності, адже, як слушно зазначає А. Попова, «регулятивна функція юридичної відповідальності – це напрями впливу юридичної відповідальності, що полягає у закріпленні, регулюванні суспільних відносин. Регулятивну функцію юридичної відповідальності поділяють на: регулятивно-статичну функцію – закріплює існуючі суспільні відносини; регулятивно-динамічну функцію – направлена на зміну і вдосконалення існуючих суспільних відносин. Способами здійснення регулятивної функції юридичної відповідальності є: визначення правового становища суб'єктів права та інших учасників суспільних відносин; закріплення у правових нормах умов, за яких суб'єкт повинен діяти правомірно, складів правопорушень тощо» [154, с. 71]. Зі свого боку, А. А. Баженова вказує на наявність та роль «регулятивної функції ліцензування, яка проявляється, перш за все, в тому, що із застосуванням ліцензійного режиму здійснюється регулювання

поведінки господарюючих та інших суб'єктів ліцензійних правовідносин. Наявність ліцензійного обмежувача зумовлює більш серйозне ставлення суб'єктів економічної діяльності до вимог різних нормативних правових актів, що діють в тій чи іншій галузі. Ліцензійні умови є нічим іншим як регулятором господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню» [13, с. 106]. Тобто «застосування регулятивної функції права до різноманітних сфер господарювання є ключовим для забезпечення стабільності, передбачуваності та розвитку економіки. Господарське право, використовуючи свою регулятивну функцію, встановлює «правила гри» для всіх учасників ринку» [42, с. 144].

Доводиться констатувати, що у вітчизняній правовій системі традиційно спостерігається надмірне відставання законодавства від регульованих ним відносин. Істотної модернізації потребують, зокрема, регламентація господарських договірних зв'язків за участі держави, механізми позитивної та негативної відповідальності господарюючих суб'єктів, правовий інструментарій вирішення господарських конфліктів, здійснення контролю над господарською діяльністю тощо. Також поточною проблемою є практичні наслідки скасування ГК України, адже « у цьому аспекті, власне і виявилися екстенсивні особливості першого глобального етапу розвитку права, а також спільні для усіх галузей проблеми правового регулювання, однією з яких виступали проблема ефективності останнього. У таких умовах відносно чітко окреслюється наступний закономірний глобальний етап розвитку права, яким виступає поглиблення його інструментальної спрямованості в напрямку визначення галузевих критеріїв ефективності правового впливу у контексті більш тісного зв'язку права як інструмента та переслідуваної мети для сфери суспільних відносин як результатів його застосування, у тому числі, можливо, і в міждисциплінарному осмисленні відповідної проблеми» [37, с. 42].

Натомість «ігнорування» законодавцем деяких прогресивних правових інститутів призводить до неможливості спрямувати відповідне коло суспільних

відносин у бажаному для суспільства напрямі. Наприклад, сучасною є проблема відсутності використання механізмів господарського права для побудови воєнної економіки. Зокрема, «в контексті розвитку інституту «державних завдань» та «державного замовлення», яке по суті виключено із законодавства замість розвитку. Виконання державних контрактів вимагає щонайменше планування, інформаційного обміну, усунення розбіжностей, компенсації та гармонізації з механізмами державних закупівель (замовлень, реквізиції) і відшкодування завданих збитків. За відсутності такого механізму відповідні положення є мертвими, нездатними забезпечувати функціонування економіки воєнного типу на сталій і прогнозованій основі» [147, с. 22]. Водночас надмірна «зарегульованість» певних відносин чи суперечливий характер правового впливу призводить до пригнічення ділової активності, ініціативності та зацікавленості підприємців. Прикладами такої ситуації слугує надзвичайно складне та суперечливе технічне регулювання, притаманне вітчизняному законодавству, невиправдані ускладнення у процедурі дозвільної системи тощо. Очевидно, що ефективність стимулюючих важелів впливу можливе лише за умови визначеного та передбачуваного правового середовища: загальний стан урегульованості тих чи інших відносин прямо відбивається на стимулюючому потенціалі господарсько-правових норм та у загальному вигляді «ефективне стимулювання через державне регулювання господарської діяльності – це такий вплив держави на економічні суб'єкти, який заохочує їх до бажаної поведінки, розвитку та інновацій, не вдаючись до прямого примусу, а створюючи сприятливі умови та мотиви. Ключ до ефективності полягає у балансі між цілями держави та інтересами бізнесу, а також у прозорості та стабільності регуляторного середовища» [56, с. 26].

Стимулююча функція господарського права тісно пов'язана з охоронною та полягає «у формуванні необхідної для держави і суспільства поведінки суб'єктів господарської діяльності шляхом створення матеріальних і

нематеріальних стимулів» [39, с. 142]. Зазначене є вельми цінним для розкриття змісту стимулюючої функції, адже саме стимули є її практичним виразом та поведінковими мотиваторами, що є предметом дослідження у наступному підрозділі. Також існує думка про те, що стимулююча функція права у сфері підприємництва «полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів» [81, с. 4]. Охоронна функція забезпечує захист порушених прав суб'єктів господарської діяльності. Саме охоронна функція сприяє виробленню у праві як регуляторі суспільних взаємозв'язків цінних для особи та суспільства якостей: стабільності, детальної та зрозумілої регламентації, чітких процедур [211, с. 32]. М. С. Кельман та О. Г. Мурашин визначають охороні відносини як відносини, що виникають із факту неправомірної поведінки суб'єкта як реакція держави на таку поведінку, тобто відновлення порушеного права [83, с. 112]. Отже, можна говорити про спільну роль охоронної та стимулюючої функцій господарського права, яка полягає у тому, що обидві вони спрямовують поведінку учасників господарських відносин у потрібне русло. Однак різними, як видається, є способи впливу означених функцій: якщо стимулювання м'яко спрямовує своїх адресатів на бажану модель поведінки, то охоронна функція діє через погрозу настання несприятливих наслідків у формі відповідальності, покарання за відхилення від бажаної поведінки. Завдання законодавця у господарській сфері не в останню чергу полягає у пошуку необхідного балансу між стимулюючими та обмежуючими засобами правового регулювання, адже у багатьох галузях господарювання цей баланс має бути істотно переглянутий на користь перших, адже надмірний регуляторний та фіскально-каральний тиск в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення блокує ділову ініціативу, тоді як зміщення акцентів у бік правових стимулів, диспозитивності та немонетарних (зокрема, репутаційних) засобів забезпечення контрактів є єдиним дієвим механізмом реанімації ринкової активності, залучення іноземних інвестицій та успішної

адаптації національного економічного простору до стандартів Європейського Союзу.

Держава, яка ставить перед собою амбітні економічні цілі, просто не може дозволити собі хаотичну та несистемну економічну політику. Відповідне цілепокладання об'єктивно потребує послідовності та планованості, створення чітких орієнтирів для суб'єктів господарювання та використання різноманітних засобів впливу на їхню поведінку. У цьому аспекті важливо враховувати, що будь-яка людська діяльність без стимулів не здатна стабільно розвиватися у наперед визначеному напрямі. Йдеться про зовнішні джерела належної мотивації учасників господарських відносин. Саме тому держава змушена поєднувати заходи негативного та позитивного стимулювання, впливаючи на економічну поведінку не лише шляхом заборон і примусу, а й через заохочення суспільно корисної господарської активності. Причому таке стимулювання набуває реального, прогнозованого та системного характеру лише за умови його правового оформлення. Адже саме право, як універсальний інструмент державного регулювання, надає економічним стимулам загальнообов'язкової форми, забезпечує їхню стабільність та передбачуваність, спрямовує діяльність суб'єктів господарювання у визначеному державою руслі.

Одне із найперших питань, що виникає у цьому контексті – це неможливість забезпечити стимулювання лише позитивним регулюванням. Не випадково в юридичній літературі досить широко представлена концепція так званого «негативного стимулювання», основна ідея якої полягає у розширенні стимулюючих інструментів засобами примусу. Наприклад, висловлена думка, що саме «негативне стимулювання доцільне за умов низької дисципліни, зловживань, можливо, байдужості працівників. Хоча остання ідея є дискусійною, оскільки особу, яка байдужа до своєї роботи, покарання лише роздратують» [65, с. 37]. Основна мета негативного стимулювання – не покарати, а запобігти певній поведінці, направити діяльність бізнесу в інше, більш бажане для суспільства

русло. Воно є інструментом для: корекції негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), наприклад, зменшення забруднення довкілля, надмірного споживання ресурсів, шкідливого впливу на здоров'я громадян; забезпечення дотримання стандартів, тобто стимулювання дотримання екологічних, санітарних, технологічних норм; запобігання викривленням ринку, тобто боротьба з монополіями, недобросовісною конкуренцією та спрямування споживчого попиту, тобто зменшення попиту на шкідливі товари (тютюн, алкоголь) через підвищення їх ціни.

У загальному сенсі правове стимулювання відображається у створенні зацікавленості осіб у діяльності, яка схвалюється правом і дозволяє таким особам розраховувати на досягнення позитивних для себе наслідків, здобуття певних благ.

Слід відзначити, що в юридичній літературі можна зустріти досить різні найменування функцій, що виражають стимулюючий вплив права. Стосовно господарського права, яке орієнтується на синтез економічних завдань та правової форми державної економічної політики, стимулююча функція набуває особливого значення, позаяк покликана узгодити приватні економічні інтереси з публічними цілями держави шляхом поєднання дозволів, заохочень і примусу (відповідальності). Саме тому в доктрині господарського права визнається необхідним вплив не лише на господарську діяльність як таку, але й на різноманітні публічні відносини, що супроводжують господарську діяльність. Причому методологія господарського права дає змогу поєднати ці два об'єкти регулювання для усунення внутрішніх суперечностей та взаємовиключних заходів впливу, негативний наслідок яких може бути оцінений шляхом аналізу впливу на обидві – вертикальну та горизонтальну системи. Цієї мети не можна досягти, якщо розглядати ті чи інші заходи державної економічної політики окремо від приватно-правового та публічно-правового регулювання, у межах цивільного чи адміністративного (фінансового) права. І скасування

Господарського кодексу України у 2025 році нічого не змінило у цьому контексті, адже кодифікація є лише формою відображення державного регулювання, а не замінює його. Господарське право відображає об'єктивний зріз державної економічної політики, яка, своєю чергою є невід'ємною частиною державного існування загалом.

Функція стимулювання суспільно важливих видів господарської діяльності реалізується через державне регулювання, яке «криється у повсякденному виконанні державними органами функцій, які організують окремі державно-регуляторні процеси з метою забезпечення правового господарського порядку в країні» [95, с.13]. З цього можна виснувати, що стимулююча функція є необхідною складовою державного регулювання господарської діяльності та є його основним напрямом саме з позиції формування належної мотивації суб'єктів господарювання.

Термінологічна основа стимулювання в Україні нормативно відображена, серед іншого, у категоріях «державна допомога» та «державна підтримка», які використовуються у Законах України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 р., «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р., «Про засади державної аграрної політики та державної політики сільського розвитку» від 24.06.2004 р.

Наголосимо, що важливо формувати доктринальну модель розмежування, придатну для господарського права України в контексті євроінтеграції, адже без чіткого розмежування стимулювання/підтримки/допомоги стимулююча функція права швидко «розмивається» і перетворюється на соціальну політику.

У праві Європейського Союзу розмежування між стимулюванням, державною підтримкою та державною допомогою має не лише термінологічне, а передусім функціональне значення, оскільки безпосередньо пов'язане з допустимістю публічного втручання в економіку та його впливом на конкуренцію. Вирішальним критерієм такого розмежування є не форма

відповідного заходу, а його здатність змінювати економічну поведінку підприємства. Центральне місце у цій системі посідає концепція стимулюючого ефекту (*incentive effect*), закріплена у вторинному праві ЄС та послідовно розвинута у практиці Європейської Комісії. Відповідно до статті 107 Договору про функціонування Європейського Союзу, будь-яка державна допомога, що спотворює або загрожує спотворенням конкуренції, за загальним правилом, є несумісною з внутрішнім ринком. Водночас у низці винятків, зокрема передбачених статтею 107(3) ДФЄС, допускається надання допомоги, яка сприяє розвитку окремих видів економічної діяльності або регіонів, за умови, що така допомога має стимулюючий характер. Цей підхід конкретизований, зокрема, у Загальному регламенті про групові винятки (*Commission Regulation (EU) № 651/2014, GBER*), де прямо зазначається, що допомога вважається такою, що має стимулюючий ефект, лише у випадку, якщо вона спонукає підприємство здійснити діяльність, яку воно не здійснило б без державного втручання, або здійснило б її в меншому обсязі, в іншому місці чи в інший спосіб. Визначальним у «стимулюючому ефекті» є те, чи дійсно бенефіціар був змушений змінити свою поведінку в результаті допомоги, оскільки альтернативні сценарії «що, якби» не підлягали перевірці [5, р. 499–500].

Відсутність стимулюючого ефекту не виключає кваліфікації відповідного заходу як державної допомоги у розумінні статті 107(1) Договору про функціонування Європейського Союзу, однак має вирішальне значення для оцінки його сумісності з внутрішнім ринком. У праві ЄС стимулюючий ефект розглядається не як елемент поняття державної допомоги, а як ключова умова її допустимості у випадках, передбачених статтею 107(3) ДФЄС. Такий підхід послідовно відображений у практиці Суду ЄС, який наголошує, що державна допомога може бути визнана сумісною з внутрішнім ринком лише за умови, якщо вона сприяє розвитку відповідної економічної діяльності, тобто змінює економічну поведінку отримувача порівняно з ситуацією, що склалася б без

державного втручання. Зокрема, у справі Philip Morris Holland Суд зазначив, що допустима допомога має мати стимулюючий характер і не може обмежуватися простим покращенням фінансового становища підприємства без впливу на його інвестиційні або виробничі рішення [9]. Саме тому Європейська Комісія вимагає, щоб допомога зі стимулюючим характером надавалася, як правило, *ex ante*, тобто до початку реалізації відповідного проєкту, а не *postfactum*.

Окрему категорію становить державна допомога антикризового або компенсаційного характеру, яка допускається у виключних ситуаціях і не спрямована на зміну економічної поведінки підприємств. Такі заходи, зокрема компенсація збитків, завданих надзвичайними подіями, або тимчасова підтримка ліквідності, прямо передбачені статтею 107(2)(b) ДФЄС та спеціальними тимчасовими рамками Європейської Комісії (наприклад, COVID-19 Temporary Framework). У цих випадках ідеться не про стимулювання, а про усунення негативних наслідків кризових обставин, щоб зберегти економічну життєздатність підприємств.

Отже, у праві Європейського Союзу формується чітке доктринальне розмежування: стимулювання розглядається як інструмент регуляторної політики, спрямований на формування бажаної економічної поведінки; підтримка – як засіб стабілізації або вирівнювання ринкових дисбалансів; допомога – як виняткова реакція на кризу або надзвичайні обставини. Вирішальним критерієм такого розмежування виступає не обсяг наданих переваг, а наявність або відсутність стимулюючого ефекту. Цей підхід має істотне значення і для розвитку господарсько-правової доктрини України, оскільки дає змогу уникнути ототожнення стимулюючої функції права з формами державної фінансової підтримки. Орієнтація на поведінковий критерій та збереження орієнтиру підтримки підприємницького ризику дає можливість концептуально відмежувати правове стимулювання як елемент регуляторного впливу від соціальних, трудових, сімейних, споживчих та інших механізмів державної

політики загалом. Так, «у середньостроковій перспективі статус кандидата України в ЄС створить стимули для програм інституційної та регуляторної реформи та впровадження передового досвіду, а також забезпечить основу для розширення програм фінансової та технічної допомоги ЄС МСБ» [35, с. 195].

У законодавстві поняття допомога та підтримка як елементи стимулювання часто тісно переплітаються, наприклад, субсидія, яка за своєю суттю є допомогою, може мати і ефект підтримки цілої галузі, якщо вона надається лише за умови впровадження інновацій. Так само податкова пільга (стимул) може бути формою підтримки для новостворених підприємств або антикризовим інструментом, якщо йдеться про відновлення після воєнних руйнувань.

Отже, стимулювання, підтримка та допомога – це різні сторони одного напрямку державної економічної політики, але вони є взаємодоповнюючими інструментами, що використовуються для досягнення загальних цілей, наприклад, для інноваційного зростання, де саме стимулювання є основним інструментом, та для подолання криз чи вирівнювання конкурентних умов, де підтримка є більш ефективним інструментом, що вкрай важливо під час воєнного стану. Тобто співвідношення між стимулюванням і підтримкою полягає в тому, що вони є різними, але комплементарними методами впливу держави, які обираються залежно від конкретних цілей і поточного стану господарської діяльності, на яку спрямована дія.

Отже, на основі поведінкового критерію (наявності або відсутності стимулюючого ефекту) можна розмежувати категорії «стимулювання», «державна підтримка» та «допомога» у сфері господарсько-правового регулювання з урахуванням того, що стимулювання є інструментом регуляторного впливу, спрямованим на формування бажаної економічної поведінки суб'єктів господарювання; державна підтримка – засобом створення сприятливих умов їх функціонування без обов'язкової зміни поведінки; а

допомога – винятковою формою реагування держави на кризові чи надзвичайні обставини.

Крім того, в правовому аспекті доцільно розмежовувати вузьке та широке значення стимулювання. Якщо звернути увагу на твердження В. Світличного про те, що «стимулююча функція знаходить свій прояв в тому, що об'єкт контролю, очікуючи проведення щодо нього контрольних заходів, додатково мотивується до ведення «законослухняної» господарської діяльності» [197, с. 247], то у цьому разі можемо спостерігати саме вузьке розуміння правового стимулювання. Відповідно, стимулювання забезпечує правову мотивацію та координацію правомірної та соціально виправданої поведінки різноманітних суб'єктів господарювання. У цьому контексті слід погодитися із думкою, що «стимулююча функція полягає у формуванні необхідної для держави і суспільства поведінки суб'єктів господарської діяльності шляхом створення матеріальних та нематеріальних стимулів» [40, с. 166]. Саме у цьому аспекті можна говорити про таке явище, як «мотиваційний механізм підприємницької діяльності» [122, с. 24]. Зокрема, існує думка про те, що «економіко-стимулююча функція може бути визначена як функція господарського права, спрямована на досягнення позитивних перетворень в економіці України шляхом підвищення ініціативності та ділової активності суб'єктів господарювання, їх заохочення до активної правомірної поведінки» [49, с. 455]. Така характеристика підкреслює ініціативний аспект стимулювання, що виводить на перший план позитивні заходи стимулювання, адже лише самим примусом досягти ефективної бажаної поведінки людини неможливо.

Законодавче регулювання у приватно-правовму вимірі здебільше відображає вузьке значення стимулюючої функції господарського права, позаяк не може охопити вплив на саму політику, юрисдикційні та інші об'єкти регулювання, які виходять за межі поведінки окремого господарюючого суб'єкта.

У широкому сенсі стимулююча функція господарського права – це комплексний напрям впливу на господарські відносини, що полягає у створенні правових мотивів для активної та правомірної діяльності суб'єктів, яка реалізується через поєднання позитивного стимулювання (надання суб'єктивних прав, пільг, заохочень та гарантій) та негативного стимулювання (застосування санкцій, заходів примусу та інших інструментів юридичної відповідальності), а також передбачає вплив на поведінку публічних органів.

Конструкція «стимулююча функція господарського права» покликана підкреслити органічний взаємозв'язок між економічною та правовою природою господарсько-правового стимулювання, який проявляється у створенні сприятливих умов для задоволення економічних інтересів господарюючих суб'єктів, насамперед в отриманні прибутку. Метою такого стимулювання є досягнення позитивних зрушень в економічній сфері. Йдеться про цілі: забезпечення обороноздатності, підсилення економічної конкуренції, підвищення кількості інноваційно-орієнтованих підприємств, інноваційного продукту, залучення інвестицій тощо. При цьому здійснення господарсько-правового стимулювання стає можливим завдяки засобам, що є економічними за своєю природою та правовими за формою: господарсько-правовим режимам, пільгам, заохоченням, гарантіям, імунітетам тощо.

Отже, стимулююча функція господарського права є самостійним системотворчим напрямом його впливу на господарські відносини, який не зводиться до економічних важелів чи окремих заходів державної підтримки, а є правовим механізмом формування мотивації суб'єктів господарювання до активної, правомірної та суспільно корисної господарської діяльності, що поєднує позитивні (заохочувальні) та негативні (обмежувальні) заходи спонукання.

Для розуміння стимулюючої функції господарського права принципово необхідним є врахування особливостей формування і реалізації державної

економічної політики в умовах функціонування конкуруючих стратегій потужних недержавних центрів економічної влади, що прагнуть до реалізації власних мегаприватних інтересів. Такі стратегії часто не збігаються з інтересами гармонійного та перспективного розвитку економічного базису відповідних суспільств та їх держав [70, с. 118]. Економічна політика держава впливає на діяльність суб'єктів господарювання та загальні ринкові умови для забезпечення належного функціонування ринку та вирішення соціально-економічних проблем суспільства [8, с. 8]. Стимулююча функція господарського права проявляється у створенні таких правових режимів, які роблять економічно вигідною поведінку суб'єктів господарювання, що відповідає вектору державної політики (наприклад, інвестиції в інновації, енергоефективність, екологічність), що дає змогу розв'язувати соціально-економічні проблеми суспільства без надмірного адміністративного тиску, використовуючи механізми правової мотивації.

Не менш важливим є розкриття потенціалу стимулюючих механізмів господарсько-правового регулювання у контексті узгодження приватних і публічних інтересів. Найбільш яскраво цей аспект проявляється у сфері державно-приватного партнерства, регулюванні договорів публічної спрямованості, валютному та банківському регулюванні, питаннях оподаткування, землекористування, екологічної політики тощо.

Отже, у контексті стимулювання економічної активності господарське право має свою особливу та надзвичайно значущу місію – сприяти досягненню балансу у приватно-правових та публічно-правових відносинах, аби свобода підприємницької діяльності та приватна ініціатива реалізовувались не на шкоду інтересам суспільства та держави, а навпаки, синхронізувались із публічним інтересом, виступаючи засобом досягнення суспільно-корисних результатів. Також у широкому розумінні стимулююча функція господарського права постає комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним

інтересом, формуючи сталі умови економічної активності задля підвищення її ефективності, конкурентоспроможності бізнесу, обороноздатності країни та прогнозованого розвитку економіки, без надмірного втручання й порушення засад конкуренції. Особливого значення у цьому контексті набуває кодифікація господарського законодавства як оптимальна форма інституціоналізації стимулюючої функції, що здатна забезпечити системність, стабільність та прогнозованість державної економічної політики у довгостроковій перспективі.

Саме тому, відновлення кодифікації господарського законодавства, що перервалося суперечливим Законом 4196, є необхідним чинником підвищення його ефективності у заохочення інвестицій та створення сприятливого економічного середовища в Україні.

Для визначення місця стимулюючої функції в системі функцій господарського права особливо важливим є питання її кореляції із протекціоністською функцією (функцією підтримки національного товаровиробника). Не випадково інститут державної підтримки в науковій літературі зазвичай розглядається як сприяння тим чи іншим галузям економіки, групам господарюючих суб'єктів тощо. Національний протекціонізм усе більш набуває вагомих рис у світлі змін у глобальному економічному середовищі. Тут варто нагадати, що принцип захисту національного виробника як засадниче положення господарського права зараз викреслений з законодавства у зв'язку із втратою чинності ГК, але не втратило свого фундаментального значення як елемент національної політики загалом. Право не є лише законодавчою формою державного впливу, а є елементом більш широкого суспільного запиту та моральною основою державотворення, для яких захист національного товаровиробника є природньою потребою народу. Саме через цю потребу стимулююча функція господарського права завжди відображатиме опіку держави над власною економікою, уособлюючись у нормах багатьох законів –

починаючи від податкових режимів і закінчуючи державними гарантіями, державним замовленням, принципами локалізації тощо.

Навіть євроінтеграційні процеси, хоча й створюють певні правові межі, про які вже згадувалося, принципово не заперечують пільги щодо оподаткування прибутку малих підприємств; надання державних субсидій і дотацій; державне пільгове кредитування; державна підтримка розвитку факторингової та лізингової діяльності; розміщення державного замовлення на випуск продукції та надання послуг сектором малих підприємств на конкурсній основі; створення розвинутої системи інформаційно-консультаційного забезпечення [63, с. 87].

Свої точки перетину має стимулююча та координаційна функції господарського права, де за звичайних умов основною формою координації учасників господарських відносин виступає договір. Координація сама собою може бути спрямована на досягнення цілей державної економічної політики. Наприклад, договір приватизації державного майна, інвестиційні умови, за ст. 26 Закону України «Про приватизацію державного та комунального майна» від 18.01.2018 р., передбачають спрямування приватизації на потреби розвитку економіки та соціальної сфери.

Стимулювання до належного виконання господарських договорів зазвичай працює на утвердження суспільного господарського порядку в усіх договірних сферах: за договорами перевезення, поставки, надання послуг, дилерськими, дистриб'юторськими договорами тощо. Адже утвердження та підтримка суспільного правового порядку залишається цінністю національного розвитку, без якого усі інші елементи працювати ефективно не можуть.

Елементи стимулюючої функції господарського права є багатогранними. Учасників господарських правовідносин у низці випадків законодавець спонукає до вчинення дій, спрямованих на відвернення негативних наслідків порушення правил ведення бізнесу або, принаймні, на їх мінімізацію. Таке спонукання реалізується не лише шляхом загроз застосування санкцій, а й через створення

правових стимулів до належної постделіктної поведінки, зокрема шляхом зменшення обсягу негативних правових наслідків для порушника.

У господарському праві класичним прикладом такого підходу була вимога негайного повідомлення іншої сторони про допущене або потенційне порушення зобов'язання, за умови виконання якої порушник міг розраховувати на відповідне зменшення розміру відшкодовуваних збитків. Незважаючи на втрату чинності відповідними положеннями Господарського кодексу України (ст. 226), сам механізм не втратив доктринального значення, оскільки відображає загальний принцип правового стимулювання: пом'якшення відповідальності як винагорода за поведінку, що сприяє досягненню охоронюваної законом мети.

Аналогічні стимулюючі конструкції широко використовуються і в інших сферах публічно-правового регулювання господарської діяльності. Зокрема, у податковому праві добровільне уточнення податкових зобов'язань або самостійне виправлення помилок платником податків тягне за собою зменшення розміру штрафних санкцій; у фінансово-правовій сфері добровільна сплата штрафу у скорочений строк зумовлює застосування пониженого розміру фінансової відповідальності. У цих випадках держава не усуває сам факт правопорушення, однак стимулює економічно доцільну поведінку суб'єкта шляхом зменшення обсягу санкцій.

Отже, зменшення обсягу відповідальності за умови активної поведінки порушника слід розглядати не як прояв поблажливості держави, а як інструмент стимулювання, спрямований на мінімізацію шкоди та забезпечення ефективності правового регулювання господарської діяльності.

Засоби, що відображають стимулюючу функцію господарського права, можуть бути виявлені навіть у тих інструментах державного впливу, що традиційно мають інше призначення, але саме у контексті стимулювання набувають пропорційних і змістовних ознак. Саме це можна сказати про податкові правила. У зв'язку з цим варта уваги думка про те, що «стимулююча

функція є цілком самостійною та самодостатньою функцією податків, яка існує поряд із їх фіскальною, регулюючою та контрольною функціями. Загалом, зміст стимулюючої функції податків зводиться до втілення у життя тієї моделі суспільного розвитку, що відповідає потребам публічного інтересу і яка дозволяє розраховувати на позитивну динаміку найважливіших економічних та соціальних процесів або ефективну боротьбу із негативними чинниками, що їх пригнічують» [105, с. 128].

З урахуванням висловлених думок, класифікувати стимулюючі засоби господарського права можна:

- за характером правового впливу на позитивне стимулювання, яке спрямоване на заохочення бажаної діяльності. Застосовуються інструменти, які роблять таку діяльність більш вигідною (надання податкових пільг для інноваційних підприємств, субсидій для аграріїв, грантів на екологічні проєкти, застосування прискореної амортизації) та негативне стимулювання (дестимулювання), яке спрямоване на утримання від небажаної поведінки шляхом створення невикідних умов, тобто це вплив «від протилежного» (підвищені ставки акцизного податку на шкідливі товари (тютюн, алкоголь), екологічні податки за надмірне забруднення, штрафні санкції за порушення стандартів якості;

- за рівнем застосування: загальне (горизонтальне) стимулювання, тобто норми, що поширюються на всіх або на більшість суб'єктів господарювання незалежно від їх галузевої приналежності (загальні податкові пільги для малого бізнесу, державні гарантії для широкого кола інвестиційних проєктів, спрощення реєстраційних процедур) та спеціальне (вертикальне) стимулювання, тобто норми, які стосуються окремих галузей, видів діяльності або регіонів, що потребують особливої уваги (пільгове кредитування сільськогосподарських виробників, спеціальні економічні зони з особливими умовами оподаткування, державні програми підтримки ІТ-сектора);

- за механізмом реалізації: матеріальні, завдяки яким здійснюється вплив через економічні важелі, що безпосередньо змінюють витрати та доходи підприємств (податкові, бюджетні, кредитні, митні інструменти), та організаційні, тобто вплив через правові норми, що встановлюють сприятливий режим діяльності (надання спрощеного доступу до державних закупівель, дерегуляція, запровадження «регуляторних пісочниць» [219, с. 6]);

- за формою впливу: пряме стимулювання, тобто пряма фінансова або інша матеріальна допомога, що надається конкретному суб'єкту господарювання (гранти, субсидії, дотації, прямі державні інвестиції) та непряме стимулювання, тобто заохочення суб'єктів без прямої фінансової допомоги (зниження податкових ставок, впровадження прискореної амортизації, державні гарантії). Тут має бути враховано, що само по собі стимулювання є невід'ємним елементом непрямих засобів впливу на економіку [148, с. 6].

Стимулююча функція господарського права є самостійним і системотворчим напрямом його впливу на господарські відносини, який не зводиться ані до суто економічних важелів, ані до фрагментарних заходів державної підтримки, а її зміст полягає у формуванні правових мотивів для активної, правомірної та суспільно корисної господарської діяльності шляхом поєднання позитивного та негативного стимулювання. Саме через стимулюючу функцію господарське право забезпечує узгодження приватних економічних інтересів суб'єктів господарювання з публічними цілями державної економічної політики.

Стимулювання у господарському праві не може ототожнюватися з державною допомогою або державною підтримкою. Ключовим критерієм їх розмежування виступає поведінковий ефект, тобто здатність відповідного правового інструмента змінювати економічну поведінку суб'єкта господарювання. У цьому контексті досвід права Європейського Союзу, зокрема концепція стимулюючого ефекту (*incentive effect*), має суттєве методологічне

значення для розвитку господарсько-правової доктрини України, оскільки дає змогу уникнути розмивання стимулюючої функції та її підміни соціальною політикою.

Стимулююча функція господарського права реалізується не лише через заохочення до бажаної економічної поведінки, але й через інструменти негативного стимулювання, зокрема пом'якшення відповідальності за умови належної постделіктної поведінки суб'єкта. Такі механізми, попри втрату чинності окремих нормативних конструкцій, зберігають доктринальне значення як універсальні правові стимули, спрямовані на мінімізацію шкоди, підвищення дисципліни виконання господарських зобов'язань та забезпечення ефективності правового регулювання.

У широкому розумінні стимулююча функція господарського права постає комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним інтересом. В умовах трансформації економіки, євроінтеграційних процесів і воєнного стану її значення лише зростає, оскільки саме господарське право покликане забезпечувати системне та передбачуване стимулювання економічної активності, яке не порушує засад конкуренції, але уможливлює досягнення економічних, безпекових та соціальних цілей суспільного розвитку. При цьому саме кодифікація господарського законодавства, хоч і не є єдиною умовою реалізації стимулюючих заходів, виступає оптимальною формою реалізації відповідної функції, оскільки забезпечує необхідну системність і стабільність стимулюючого впливу, що є критично важливим для прогнозованого розвитку національної економіки [152, с. 75].

1.2. Співвідношення стимулів і обмежень як методів регулювання господарських відносин

Об'єктивною даністю є регулюючий вплив держави на сферу господарювання через різноманітні інструменти економіко-правового характеру, провідне місце серед яких займають стимули та обмеження. Останні потребують рівноважного стану як запоруки ефективності регулювання. Можна сказати, що регулювання – це мистецтво утримання рівноваги між свободою та відповідальністю. Якщо цей баланс порушується, економічна система починає або «перегріватися», або стагнувати. Тобто через призму державного регулювання господарської діяльності стимули та обмеження виступають як два взаємодоповнюючі інструменти («метод батога та пряника»), що в стані рівноваги дають державі змогу досягати цілей економічного розвитку та забезпечують баланс між приватними інтересами підприємця та публічними інтересами держави. У цьому контексті варто звернути увагу на думку О. Р. Гофмана, який зазначив, що «стимулювання в контексті засобу державного регулювання та практичної реалізації функції стимулювання через три основні площини: економічний інструментарій («матеріальний інтерес») шляхом створення умов, за яких підприємцю стає вигідно інвестувати, експортувати або впроваджувати інновації, що включає податкові пільги, наприклад, зниження ставок для ІТ-сектору, «зеленої» енергетики або стартапів (наприклад, індустріальні парки), доступний ресурс, наприклад, пільгове кредитування (програми на кшталт «5-7-9 %»), гранти на розвиток переробної промисловості та державні замовлення, наприклад, гарантований збут продукції для стратегічно важливих галузей; правовий та регуляторний інструментарій («сприятливе середовище») або зменшення «тертя» у системі через дерегуляцію та захист прав, що включає: дерегуляцію, наприклад, скасування зайвих ліцензій та дозволів, стабільність шляхом передбачуваності та своєчасності законодавства (щоб

правила гри не змінювалися щомісяця) та захист інвестицій, наприклад, ефективну судову систему та дієві механізми страхування воєнно-політичних ризиків» [43, с. 105].

Для розв'язання питання рівноваги між стимулами та обмеженнями важливим є визначення господарсько-правового стимулу через загальне поняття «правовий стимул». Зокрема, «правовий стимул» визначають як «правове спонукання до законослухняної поведінки, яке створює для задоволення інтересів суб'єктів права сприятливий режим» [80, с. 24].

Теоретики розглядають правові стимули через призму співвідношення з правовим впливом, де саме правові стимули виступають засобами останнього. Так, на їх думку, правовий вплив з усією його багатоманітністю здійснюється на суспільне життя, свідомість та поведінку людей за допомогою правових та неправових засобів, при чому правовий вплив здійснюється на суб'єктів двома шляхами: інформаційним та ціннісно-орієнтаційним, а також завдяки правовому вихованню, пропаганді правових знань та юридичній освіті [201, с. 350]. Тобто під правовим впливом розуміється регулювання, із чим варто погодитися. Також при правовому стимулюванні, як зазначає А. Баран, здійснюється безпосередній цілеспрямований правовий вплив на поведінку особи з боку стимулювального суб'єкта. В цьому процесі останній застосовує усі можливі правові засоби (правові стимули), які спонукають особу до певного діяння [14, с. 34]. Усі дії стимулювального суб'єкта, на думку С. С. Огірок, направлені на отримання бажаного результату в процесі діяльності об'єкта стимулювання [126, с. 10, 12]. Тобто безпосередній правовий вплив з боку стимулювального суб'єкта – це інструмент «м'якої сили», який перетворює правові норми з сухих заборон на реальні двигуни професійного та економічного розвитку.

Варте уваги твердження, що «з погляду функціонального підходу правової стимул – це комплексний юридичний інститут, тобто сукупність норм, які закріплюють позитивні засоби на свідомість і психіку людини з метою посилення

мотивації правомірної поведінки особи» [23, с. 10]. Наведені підходи до змісту правових стимулів штовхають на думку, що «правова природа стимулу обов'язково проявляється через правомірну поведінку, яка є вольовою поведінкою суб'єкта права (діяльність або бездіяльність), що відповідає приписам правових норм, не суперечить основним принципам права і гарантується державою» [68, с. 350]. З цього випливає, що правова природа стимулу є свободою вибору правомірної поведінки, адже держава через різноманітні інструменти регулювання не примушує підприємця, а робить законний шлях розвитку найбільш привабливим.

На думку В. В. Добровольської, «господарсько-правові стимули – це інструменти державного впливу, які спонукають бізнес до певної поведінки не через примус чи покарання, а через створення вигідних умов та зацікавленість та саме вони є протилежністю господарсько-правовим санкціям. Основною самостійною ознакою господарсько-правових стимулів є нормативно-правова форма, адже стимул обов'язково повинен бути встановлений нормативно-правовим актом (законом, кодексом, постановою тощо), що означає, що він не є чийось суб'єктивним бажанням чи усною обіцянкою» [55, с. 6]. Тобто «господарсько-правові стимули є об'єктом стимулюючої функції господарського права та представляють собою сукупність правових норм, механізмів та інструментів, які спонукають суб'єктів господарювання до певної, бажаної для держави та суспільства поведінки, а також сприяють розвитку економіки, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності» [137].

Отже, правомірна поведінка стає не просто обов'язком, а стратегічним активом бізнесу, що забезпечує належний стан його платоспроможності і конкурентоздатності. Поняття «господарсько-правовий стимул» слід формулювати з урахуванням визначених у ст. 1 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» та інших законах засобів підтримки бізнесу як встановлений нормами права засіб позитивного впливу на суб'єктів

господарювання, що полягає у наданні їм додаткових прав, переваг різноманітного характеру або звільненні від обов'язків з метою спонукання до суспільно корисної діяльності та досягнення визначених цілей державної економічної політики. Закон «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» регулює підтримку бізнесу за рахунок ресурсів держави, що може впливати на конкуренцію. Відтак чітке нормативно-визначення «стимулу» дає змогу: розмежувати підтримку та протекціонізм з метою відрізнити виправдані економічні стимули від прихованого надання переваг окремим компаніям; спростити моніторинг, при цьому Антимонопольному комітету України буде легше оцінювати допустимість нових програм стимулювання та гармонізувати законодавство, тобто узгодити термінологію спеціальних законів щодо регулювання окремих сфер господарювання.

Отже, господарсько-правові стимули являють собою передбачені нормами господарського законодавства або господарським договором правові засоби регуляторного впливу, які спрямовані на формування зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні економічно ефективної, правомірної та суспільно корисної діяльності шляхом надання правових переваг, гарантій, спрощень чи інших мотиваційних механізмів, що забезпечують узгодження приватних економічних інтересів із цілями та завданнями господарсько-правового регулювання.

На противагу стимулам існує система засобів обмежуючого характеру (позитивних обов'язків, заборон, обмежень тощо). Цивілісти слушно пов'язують правові обмеження виключно із суб'єктивними правами особи. Зокрема, Є. О. Мічурін розглядає обмеження як «обставини, що ускладнюють здійснення суб'єктивних цивільних прав» [119, с. 153]. Доволі ґрунтовно тлумачить обмеження О. В. Розгон, яка зазначає, що вони являють собою «зовнішній вплив на суб'єктивне цивільне право конкретної особи, що відображається на відповідних правовідносинах з її участю, тягне за собою стиснення, зменшення

можливостей здійснення такою особою своїх правових можливостей і втілюється у конкретних приписах здійснити певні дії або утриматися від певних дій» [193, с. 93–94]. Проте такий підхід має бути скоригований з урахуванням особливостей сфері господарювання, де обов'язки бізнесу мають не лише приватно-правову (цивільністичну), але й публічну складову – правила будівництва, перевезення, фінансової діяльності тощо. Наприклад, розглядаючи проблеми обмежень у державному регулюванні підприємницької діяльності, В. В. Добровольська доходить висновку, що останні полягають у встановленні різних правових тягарів для суб'єктів підприємництва. Це, зокрема, необхідність легітимації суб'єктів підприємницької діяльності, ліцензування, дотримання правил про забезпечення безпеки і якості товарів, робіт і послуг, численні заборони, стосовно дій чи бездіяльності, які можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, встановлені в Законі України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 [57, с 17].

Справедливою також є вказівка на те, що саме поняття «правило» – родове до поняття «обмеження». Для дослідження ролі господарсько-правових обмежень з функціональної точки зору першорядне значення має аналіз таких обмежень, як правові засоби. У цьому плані варто приєднатись до думки М. О. Козачук, яка зазначає, що «обмеження суб'єктивних прав можуть розглядатися як правовий засіб і таке бачення буде відображати певну соціальну роль обмежень» [85, с. 78]. Отже, роль обмежень у механізмі економіко-правового стимулювання господарської діяльності полягає у такому: господарсько-правові обмеження створюють можливість для задоволення інтересів адресатів тих чи інших правових стимулів. Наприклад, передбаченому договором праву одного з контрагентів на премію за перевиконання плану продажів товарів/послуг відповідає обов'язок іншого контрагента цю премію виплатити.

Загалом господарсько-правові обмеження усувають протиправні посягання з боку носіїв конкуруючих інтересів. Наприклад, левову частку Закону України «Про захист економічної конкуренції» складають саме заборони та обмеження, що в сукупності за задумом законодавця мають забезпечувати ефективне функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин. Також господарсько-правові обмеження виключають, або істотно обмежують можливість зловживань з боку адресата господарсько-правового стимулу. Наприклад, звільняючи від оподаткування прибуток Чорнобильської АЕС, якщо такі кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки до зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему, Податковий кодекс України одночасно встановлює, що у разі порушення вимог щодо цільового використання вивільнених від оподаткування коштів платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання з цього податку за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, а також сплатити пеню, нараховану відповідно до цього Кодексу.

За судовою практикою, у статті 1 Закону України «Про заходи щодо попередження та зменшення вживання тютюнових виробів і їх шкідливого впливу на здоров'я населення» поняття «реклама й стимулювання продажу тютюну» визначається як «будь-який вид передачі комерційної інформації, рекомендації або дії, метою чи результатом або ймовірним результатом якого є стимулювання продажу тютюнового виробу або вживання тютюну, прямо чи опосередковано.

Відповідно до цієї статті, забороняються будь-яка реклама та стимулювання продажу тютюнових виробів, знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються тютюнові вироби, в тому числі продаж, пропонування для продажу, поставка чи реклама нетютюнових виробів, послуг, реклама або упаковка яких містить напис,

малюнок чи будь-яке інше зображення, повідомлення, які повністю або в частині ідентифікуються чи асоціюються з тютюновим виробом, знаком для тютюнових товарів і послуг чи з виробником тютюнових виробів. Сукупний аналіз наведених норм права свідчить, що законодавством встановлена заборона розміщення у місцях реалізації тютюнових виробів, в тому числі на елементах обладнання та/або оформлення місць торгівлі, саме інформації про такі тютюнові вироби або їх виробників, а не безпосередньо самих виробів, розміщення зразків яких у місцях їх реалізації є однією з обов'язкових вимог правил роздрібної торгівлі тютюновими виробами» [192]. Отже, саме по собі виставлення (візуальне представлення) товару на вітрині чи прилавку є належним виконанням обов'язку щодо ознайомлення споживача з асортиментом і формою пропозиції у межах роздрібної торгівлі, а тому такий спосіб демонстрації продукції не може ототожнюватися з протиправним «стимулюванням продажу» чи «рекламою», якщо він не супроводжується додатковим розміщенням окремих інформаційних матеріалів, малюнків чи комерційних повідомлень, що штучно привертають увагу до конкретного бренду чи виробника.

Важливим об'єктом обмежень є фінансова сфера, зокрема, можна назвати нормативні положення про заборону використання іноземної валюти при виконанні господарських договорів, здебільшого, зовнішньоекономічного характеру. Так, надмірним і безпідставним називала О. А. Беяневич обмеження, які були встановлені у ст. 198 ГК України щодо валюти здійснення господарських зобов'язань [16, с. 121]. Іншу думку щодо цього висловив О. П. Подцерковний, зауваживши, що «обігові функції грошей можуть лише стимулюватися державним примусом, а не визначатися ним. Підтверджує цю тезу також те, що в господарському законодавстві України знаходить відображення функція національної грошової одиниці слугувати винятковою мірою вартості, а також засобом платежу. Навіть у цивільних відносинах негосподарського характеру, в яких дозволяється вільне використання іноземної валюти як одиниці виміру

боргів (ч. 1 ст. 524 ЦК), платіжна функція гривні є беззаперечною (ч. 2 ст. 524 ЦК)» [145, с. 104]. Хоч така дискусія певною мірою втратила актуальність через скасування Господарського кодексу України, вона підтверджує, що елементи правових обмежень у сфері фінансів мають принципове значення для господарського обігу, про що свідчать численні вимоги щодо ліцензування валютних операцій, декларування транскордонних перевезень грошей, обмежень на готівкові платежі, строки повернення валютної виручки тощо.

Особливо гостро постала в Україні проблема фінансових обмежень під час воєнного стану. Ці обмеження являють собою комплекс тимчасових регуляторних заходів, запроваджених Національним банком України та Урядом для забезпечення макрофінансової стабільності, запобігання неконтрольованому впливу капіталу (валютної паніки) та підтримки обороноздатності держави та стосуються, передусім, валютного ринку, транскордонних операцій та обігу готівки. Фахівці зазначають, що «введення жорстких валютних обмежень після початку повномасштабного вторгнення та встановлення режиму фіксованого обмінного курсу відіграли важливу роль у стабілізації девальваційних очікувань і зниженні інфляційного тиску. Тут виникає низка економічних та правових проблем. Зокрема, фіксація обмінного курсу гривні має свої переваги та недоліки і з часом недоліки можуть переважити переваги: валютні обмеження можуть втратити свою ефективність, а очікування щодо надійності прив'язки обмінного курсу можуть змінитися. Це, своє чергою, може призвести до посилення ринкових деформацій, виникнення множини валютних курсів, тінізації економіки та відволікання ресурсів на непродуктивне використання, водночас перешкоджаючи продуктивній діловій активності. Усе це посилить зовнішні дисбаланси з негативними наслідками для управління державними фінансами» [18]. Також «у валютному законодавстві України воєнного часу в порівнянні із законодавством мирного часу, було збільшено кількість обмежень валютних відносин. Обмеження у вигляді правових заборон в основному

стосуються проведення валютних операцій. Такі обмеження слід визнати виправданими, адже вони виступають безальтернативним інструментом правової мобілізації фінансової системи, який дозволяє утримати під державним контролем критично важливі резерви іноземної валюти, заблокувати виведення капіталу в юрисдикції держав-агресорів та забезпечити фінансування оборонного сектору і критичного імпорту, навіть попри неминуче виникнення ринкових деформацій та додатковий адміністративний тиск на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, значна кількість обмежень стосується прав споживачів фінансових послуг. Обмеження прав споживачів можна сприймати як правомірні за наявності сукупності двох умов. По-перше, дані обмеження направлені на забезпечення національної безпеки у воєнний час. По-друге, обмеження встановлені на рівні законодавчих актів» [51, с. 311].

Певним чином проблемним є юридичне визначення таких обмежень, адже відсутність відповідної дефініції ускладнює втручання держави в економіку. Для подолання такої проблеми доцільно у ст. 1 Закону України «Про банки та банківську діяльність» поняття валютних обмежень під час воєнного стану визначити як систему тимчасових адміністративно-правових заходів та заборон, що встановлюються Національним банком України з метою забезпечення фінансової стабільності, захисту валютних резервів держави та запобігання непродуктивному відтоку капіталу в умовах збройної агресії. Закріплення такого визначення має своєю метою: усунення правової невизначеності, адже містить чітке розмежування стандартного валютного регулювання та екстрених заходів воєнного часу; легітимізацію дій НБУ шляхом створення міцного фундаменту для постанов Правління НБУ (зокрема відомої Постанови № 18), які безпосередньо встановлюють обмеження та захист прав клієнтів та чітке розуміння меж втручання держави у право власності на валютні цінності [136, с. 83].

Проблеми обмежень на валютному ринку та рух капіталу під час воєнного стану в Україні пов'язані з необхідністю постійно балансувати між макрофінансовою стабільністю та підтримкою економічної активності та сконцентровані на доступі до зовнішніх ринків, інвестиційній привабливості та стійкості банківської системи.

НБУ змушений щоденно виходити на валютний ринок з інтервенціями (продажем валюти зі своїх резервів) для покриття дефіциту, що створює постійне навантаження на золотовалютні резерви, які поповнюються переважно за рахунок міжнародної допомоги та потребу у постійному регулюванні, адже валютні обмеження не можуть бути статичними. НБУ постійно повинен балансувати та пом'якшувати їх для підтримки економіки, але будь-яке поспішне скасування може призвести до неконтрольованого відтоку капіталу та девальвації гривні. Так, запровадження валютних обмежень у 2022 р. мало позитивний ефект, зокрема стрімкої девальвації гривні не відбулося, як у попередні аналізовані періоди, банківський сектор працював стабільно і продовжував отримувати прибуток, бізнес пристосовувався до нових реалій. Проте валютні обмеження у довгостроковому періоді негативно впливають на функціонування валютного ринку, розвиток зовнішньоекономічних операцій та сприяють збільшенню обсягів тіньового валютного обороту та існуванню множини валютних курсів. Розуміючи ці ризики та загрози, НБУ розробив та оприлюднив Стратегію пом'якшення валютних обмежень, переходу до більшої гнучкості обмінного курсу та повернення до інфляційного таргетування [181]. Аналізуючи зазначений документ, можна виокремити його позитивні та негативні аспекти; так, до перших належать:

- покращення інвестиційного клімату, адже поступове зняття обмежень на репатріацію прибутків іноземними інвесторами повертає довіру капіталу, що легітимізує господарську діяльність іноземних суб'єктів як повноправних партнерів у відбудові;

- реалістичне ціноутворення для експортерів або перехід до гнучкого курсу мінімізує розрив між офіційним та ринковим курсами, що усуває «прихований податок» на експорт та стимулює валютні надходження в країну;

- передбачуваність монетарної політики, адже повернення до інфляційного таргетування забезпечує бізнесу можливість довгострокового планування (понад 1 рік), що є критичним для капіталомістких інфраструктурних проектів;

- мінімізація «чорного ринку», так, зближення курсів та пом'якшення обмежень на розрахунки за імпортними контрактами виводять значну частину господарських операцій з тіні.

Натомість негативними є:

- волатильність витрат, адже гнучкість курсу в умовах війни неминуче веде до коливань вартості імпортних складників (пальне, комплектуючі), що ускладнює виконання довгострокових господарських договорів із фіксованою ціною;

- тиск на золотовалютні резерви, адже необхідність активних інтервенцій НБУ для згладжування різких коливань курсу може виснажувати резерви в періоди затримок міжнародної допомоги;

- ризик «імпортованої інфляції» або девальваційний тиск, що виникає при пом'якшенні обмежень, миттєво трансформується у зростання споживчих цін, що знижує внутрішній платоспроможний попит на товари вітчизняних виробників;

- адміністративна складність для МСБ, так, вимоги НБУ щодо обґрунтування валютних операцій навіть за умов пом'якшення залишаються досить жорсткими, що створює додаткове комплаєнс-навантаження на малий та середній бізнес.

Важливим завданням у період воєнного стану є врівноваження стимулів та обмежень щодо державного валютного регулювання шляхом підтримання стабільності гривні та водночас сприяння критично важливій господарській

діяльності. Цей підхід полягає у виваженому застосуванні контраверсійних заходів: запровадження жорстких обмежень на операції, що можуть дестабілізувати фінансову систему (стримуючий фактор), та цільове пом'якшення або стимулювання операцій, які необхідні для функціонування економіки та оборони. Наприклад, НБУ розширює перелік операцій, які юридичні особи-резиденти можуть здійснювати понад встановлені обмеження в межах інвестиційного ліміту, – до них буде додана репатріація дивідендів та стимули бізнесу, що підтримує Збройні Сили України. НБУ дасть змогу юридичним особам-резидентам здійснювати низку транскордонних переказів понад встановлені обмеження в межах суми, еквівалентної обсягам перерахованих ними коштів з 7 серпня 2025 року у національній чи іноземній валюті на спеціальний рахунок НБУ для збору коштів на підтримку ЗСУ [182].

Рівновага між стимулами та обмеженнями – це не статична точка, а постійний процес адаптації. Держава має вживати системних заходів підтримки такої рівноваги, адже динамічна природа господарських відносин і дестабілізуючі чинники зовнішнього середовища потребують безперервної корекції системи господарсько-правового регулювання для мінімізації трансакційних витрат та запобігання виникненню інституційних деформацій.

На жаль, механізми корегування співвідношення засобів стимулювання та обмежень у сфері господарювання істотно спростилися через ігнорування державними органами Закону України «Про основні засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Це особливо гостро проявилось під час скасування Господарського кодексу України, коли відстеження результативності кодексу як регуляторного акта практично не проводилося [146, с. 25]. Зокрема, численні стимули підприємницької активності зникли, що пов'язано з усуненням із правового поля поняття залікової неустойки, скасування строків нарахування штрафних санкцій, запровадження обмежень на форми здійснення підприємництва (лише товариства та установи) тощо. Як

видається, заходи впливу на економічні відносини, особливо під час воєнного стану, мають враховувати потребу ретельного опрацювання зміни балансу у наявних стимулах та обмеженнях господарської діяльності, – це є запорукою послідовної та передбачуваної державної економічної політики як чинника виживання країни під час війни.

Отже, стимули та обмеження господарської діяльності – це два основні, взаємодоповнюючі інструменти державного регулювання економіки, які формують правові умови здійснення господарської діяльності, забезпечуючи, з одного боку, мотивацію суб'єктів господарювання до розвитку, інвестування, впровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності, а, з іншого, – встановлення нормативних меж господарювання в інтересах захисту конкуренції, прав споживачів, екологічної та економічної безпеки. За такого підходу стимули створюють сприятливі правові та економічні умови для здійснення бажаної для держави та суспільства діяльності (наприклад, інвестування, впровадження енерговідновлювальних технологій або експорту), а обмеження реалізуються через систему заборон, вимог, дозволів, ліцензійних, антимонопольних, технічних, екологічних та фінансових регуляторних механізмів (наприклад, контроль продажу алкоголю, нормування видобутку надр, додержання ДСТУ, атестація до ISO, вжиття санітарних заходів, встановлення гранично допустимих норм викидів шкідливих речовин та штрафи за забруднення навколишнього середовища, обмеження на вивезення капіталу за кордон, обов'язковий фінансовий моніторинг операцій), спрямованих на забезпечення правопорядку у сфері господарювання та недопущення зловживань економічною свободою.

Ефективність економіки залежить від того, наскільки гармонійно держава поєднує ці методи, адже надмірні обмеження призводять до «тінізації» бізнесу, корупції та гальмування економічного зростання, а надмірні стимули можуть спричинити дефіцит бюджету та розвиток «нежиттєздатних» підприємств, що існують лише завдяки державній допомозі. Відповідна рівновага може бути

досягнута, якщо держава покладає державну економічну політику на чіткі правові рейки, бажано кодифіковані, а критерієм її ефективності стане постійний аналіз результативності регулятивного впливу з урахуванням Закону України «Про основні засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [136, с. 85].

1.3. Стимулюючі правові механізми регулювання підприємництва як складова державної економічної політики

Стимулюючу функцію стосовно підприємництва слід розглядати через механізм її практичної реалізації – застосування, визначений законодавством як чинник державної економічної політики, що особливо актуально в умовах воєнного стану. У сфері господарських відносин, загалом, як зазначалося у попередніх підрозділах, правове стимулювання потребує узгодження з економічною, правовою, екологічною політикою держави, необхідністю побудови правового господарського порядку тощо.

Так, Д. В. Задихайло прагматично указує на необхідність формування господарсько-правової політики, без якої «концептуальна, програмна діяльність держави виявляється малоефективною, адже господарсько-правові засоби впливу, а не тільки регулювання, не отримують прямого функціонального призначення» [70, с. 117]. Слушною є й думка про те, що саме «регуляторна політика не є лише обов'язком для державної влади, вона передбачає і базується на свідомій та активній участі громадян, суб'єктів господарювання та їх об'єднань. Відсутність вміння та знань у органів державної влади виконувати регуляторну політику або відсутність бажання та активності у громадян брати участь у реалізації регуляторної політики приведе до перетворення цього інструменту на суто академічний та теоретичний експеримент» [188, с. 9]. Ця теза досі зберігає свою актуальність, зокрема, на думку Л. В. Хомко, «регуляторні

акти, які стосуються суб'єктів господарської діяльності, мають бути актуальними та відтворювати їх реальні інтереси та потреби. Для досягнення цієї цілі державна регуляторна політика повинна базуватись на постійній інформаційній взаємодії між державою та господарюючими суб'єктами. Для повноцінного відтворення інтересів суб'єктів господарювання та виявлення необхідна їх активна участь у регуляторній політиці держави, тому необхідно стимулювати їх до залучення у асоціації, об'єднання, чи інші саморегулівні асоціації, отже, піднімати загальний рівень правової свідомості» [221, с. 260].

Варта уваги думка про те, «що одним із напрямків сучасної економічної політики є протекціонізм щодо малих та середніх підприємств, особливо тих, чий бізнес суттєво постраждав внаслідок війни РФ проти України. Для забезпечення стійкості суб'єктів малого та середнього бізнесу, державна політика повинна бути орієнтована на кілька ключових аспектів: створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва; розширення доступу до фінансування для малих та середніх підприємств; спрощення податкового адміністрування для цього сектору; підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу МСБ; а також підтримка і посилення спроможності підприємств у переході до сталого розвитку та цифровізації» [98, с. 711].

Наприклад, сучасний протекціонізм ЄС має переважно нетарифний, регуляторний і стратегічний характер, що проявляється, передовсім, як нормативний протекціонізм («Ефект Брюсселя») та являє собою найбільш поширений та ефективний інструмент. ЄС встановлює систему найвищих у світі технічних, екологічних, санітарних та соціальних стандартів для товарів, що формально не є митом, але зобов'язує іноземних експортерів, які бажають вийти на європейський ринок, суттєво модернізувати своє виробництво (наприклад, суворі вимоги щодо хімічної безпеки (REACH) або енергоефективності, які створюють значний бар'єр входу для виробників з країн з менш жорстким

регулюванням, та торговельно-захисні інструменти, адже саме ЄС активно застосовує заходи для захисту від недобросовісної торгівлі, які часто розглядаються країнами-експортерами як протекціонізм у вигляді антидемпінгового та антисубсидійного мита, які накладаються на товари, що експортуються за цінами, нижчими за собівартість (демпінг), або виробництво яких було несправедливо субсидовано іноземним урядом, та механізму скринінгу інвестицій, а саме посилений контроль за прямими іноземними інвестиціями (особливо з Китаю), що можуть загрожувати безпеці чи критичним технологіям ЄС. Тобто «останні тенденції відображають зміну характеру протекціонізму, а саме демонструють збільшення ролі нетарифних обмежень та прихованого протекціонізму, зокрема внутрішні інвестиції та підтримку національних виробників» [115, с. 94].

Не випадково, Г. О. Кубрак визначає політику протекціоністського напрямку як «різновид економічної політики, яка спрямована на захист національної економіки від зовнішньої конкуренції шляхом введення різних обмежень на імпорту товарів і послуг, та змістом якої є практично-реалізовані заходи, які мають на меті захистити вітчизняних виробників від іноземної конкуренції та стимулювати розвиток національної промисловості. До основних інструментів протекціонізму відносять: мита у вигляді податків, які накладаються на імпортовані товари і підвищують їхню ціну на внутрішньому ринку, тим самим роблячи їх менш конкурентоспроможними порівняно з вітчизняними товарами; квоти, які представляють собою обмеження на кількість або вартість імпортованих товарів; нетарифні бар'єри у формі різноманітних адміністративних обмежень, такі як складні процедури митного оформлення, технічні регламенти, санітарні норми тощо; субсидії, тобто державна фінансова підтримка вітчизняних виробників, що дозволяє їм знизити ціни на свою продукцію і конкурувати з іноземними товарами» [98, с. 60]. Тобто взаємозв'язок між протекціонізмом і стимулюванням господарської діяльності є прямим і

взаємодоповнюючим, оскільки протекціонізм часто розглядається як засіб створення сприятливого середовища для того, щоб внутрішнє стимулювання дало очікуваний ефект. Цей взаємозв'язок ґрунтується на логіці: захист ринку → менша зовнішня конкуренція → менший ризик інвестицій → стимулювання внутрішнього виробництва. Сьогодні в умовах кризи глобального світового порядку, спровокованого війною РФ та руйнуванням міжнародного порядку, приходом до влади, зокрема, у США правих популістів «впровадження в термінологічний оборот поняття «неопротекціонізм» дозволить синтезувати смислові значення протекціонізму і лібералізму, які зводяться до нагальної необхідності задоволення нагальних потреб суспільства (тих або інших його суб'єктів) в особі держави. Йдеться про такі потреби, як виживання, безпека, а також сталий розвиток. Сам статус цих потреб, характер необхідності, важливості, усвідомлення рангу «державності» дає підставу побачити національні інтереси країни як генетичну основу протекціонізму і лібералізму. Приватні інтереси різних суб'єктів, виявлені, усвідомлені і доведені до рангу національних інтересів, створюють дихотомну єдність протекціонізму і лібералізму, що додає їм соціальної значущості» [131, с. 98].

Найбільш широку сферу застосування та ступінь ефективності механізми господарсько-правового стимулювання отримали у розвитку підприємницької діяльності, і, навпаки, помітно меншим є їх потенціал у некомерційній сфері, що зумовлюється низкою об'єктивних причин. Як відзначає О. М. Вінник, «здійснення некомерційної господарської діяльності зумовлює залежність її суб'єкта від засновника і власника майна, який забезпечує відповідне фінансування, а також застосування щодо майна суб'єкта некомерційної діяльності спеціального правового титулу – права оперативного управління» [29, с. 14]. Вчена зауважує також, що «при здійсненні некомерційної господарської діяльності приватний інтерес виробника може відігравати другорядну роль, підпорядковуючись публічним інтересам. Це стосується значної частини

державних та комунальних підприємств» [30, с. 30]. Спираючись на ці твердження, М. О. Козачук дійшов висновку про те, що у поєднанні з вже наведеними факторами «кількість законодавчих обмежень некомерційної господарської діяльності не дає підстав вести мову про свободу некомерційної господарської діяльності як таку» [85, с. 30]. Із такими поглядами варто погодитися, адже обмеження автономії волі суб'єктів некомерційного господарювання, жорстка цільова прив'язка їхньої діяльності до задоволення суспільних (публічних) потреб, а також імперативний контроль з боку власника майна за використанням ресурсів у межах права оперативного управління фактично нівелюють базові елементи класичної ринкової свободи, трансформуючи правове регулювання цих відносин із диспозитивного у суто державно-директивне.

Особливо актуальним є дослідження стимулювання юридичних осіб в умовах скасування ГК України. Загалом, на думку аналітиків, «пошуки оптимальної класифікації юридичних осіб спричинено тим, що ЦК та ГК закріпили різні підходи до системи юридичних осіб (суб'єктів господарювання), а спеціальне законодавче регулювання часом додає лише нові елементи, нехтуючи існуючими принципами побудови навіть цих двох систем. Додатковим аргументом на користь необхідності систематизації є правозастосовна практика, яка часом створює химерні «організаційно-правові форми» юридичних осіб (наприклад, комунальна наукова установа, що створюється як комунальне підприємство – ст. 7 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»), враховуючи часткову відкритість системи. Проблематика систематизації та класифікації юридичних осіб полягає у тому, що: 1) відсутній єдиний законодавчий підхід до груп юридичних осіб; 2) безсистемні зміни законодавчого регулювання організацій, яким надається цивільно-правовий статус юридичних осіб» [92]. Водночас і звуження організаційно-правової сфери бізнесу, як це пропонується у новому ЦК України здатне обмежити вартативність

задоволення потреб бізнесу, припустити їх до пристосування до закону, який суперечить їх інтересам та іноземному досвіду.

У контексті стимулювання реформа юридичних осіб повинна означати створення прозорого, уніфікованого та ефективного правового поля, яке слугує потужним непрямим стимулом для інвестицій та економічного зростання, що досягається через:

- усунення правових перешкод або непрямий стимул, тобто реформа має бути спрямована на скасування застарілих або конфліктних організаційно-правових форм (наприклад, командитних товариств) та вносити юридичну ясність і передбачуваність, що, наприклад, є базою для залучення довгострокових інвестицій;

- підвищення інвестиційної привабливості, адже саме реформа стимулює перетворення юридичних осіб на прозоріші та зрозуміліші для інвесторів форми (наприклад, товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерні товариства), але не шляхом скасування чинних форм, які гарантовані законом (наприклад, приватні підприємства та фермерські господарства), а шляхом врегулювання їх статусу за раціми іноземними зразками;

- підвищення ефективності публічного сектору або стимул до комерціалізації, тобто реформа має сприяти переходу державних і комунальних підприємств на сучасні стандарти корпоративного управління (через наглядові ради), що стимулює їхню комерціалізацію, ефективність та конкурентоспроможність, а також робить їх надійнішими партнерами для приватного бізнесу. Але, лише там, де є умови для комерціалізації, інакше комерціалізована форма неприбуткового підприємства утворить лише проблеми державних дотацій, субсидій та ускладнить контроль.

Зважаючи на викладене вище, можна твердити, що головними чинниками, які обмежують можливості стимулювання некомерційної сфери господарювання, є низька зацікавленість непідприємницьких суб'єктів господарювання у

результатах власної економічної діяльності, їх залежність від власника та високий ступінь імперативності правового регулювання. Бо сам механізм стимулювання казенних, експериментальних та інших планово-збиткових підприємств, які фінансуються за рахунок держави, є принципово відмінним від стимулювання господарюючих структур, націлених на отримання прибутку.

Крім того, все це має бути передбачено в ГК України, єдиному кодифікованому акті, основним призначенням якого є встановлення господарського правопорядку через закріплення економіки ринкового типу, з чітко визначеними засобами її державного регулювання, зокрема, стимулюючого характеру. Так, науковці слушно зауважують, що «вступ закону в силу доцільно прив'язати до відміни воєнного стану, збільшити перехідний період, видалити правову еквілібристику. А, може, ще й замахнутися на новий Економічний кодекс України, залучивши до співпраці науковців та інших спеціалістів із господарського права? Це було б свідченням того, що заради інтересів країни, наукова спільнота може об'єднуватися та давати необхідний результат!» [198].

Для підприємницького сектору вельми актуальними залишаються проблеми корупції, рейдерства, надмірного податкового тиску, складність взаємовідносин із контролюючими інституціями тощо. Дестабілізуючими чинниками є військові дії та воєнний стан, адже, «за дослідженнями YouControl.Market, у 2023 р. динаміка закриття підприємств погіршилася. Наприклад, у 2022 р. припинили діяльність 3,6 тис. компаній, у 2023 р. – 4,1 тис. Найбільшу кількість закритих підприємств у I кварталі 2024 р. зафіксовано в сільському господарстві (1261 од.), оптовій торгівлі, у сферах операцій з нерухомістю, охорони здоров'я та фінансових послуг, водопостачання, деревообробки, будівельній індустрії, оптовій та роздрібній торгівлі, громадському харчуванні та водопостачанні [167]. Отже, проблема оптимізації державної політики розвитку підприємництва далеко від вирішення.

Розвиток підприємництва переважно розглядається крізь призму державної підтримки, яка є основним механізмом стимулюючо-правового характеру. У законодавстві здебільшого використовуються терміни «підтримка (державна підтримка) підприємництва», хоча у деяких випадках йдеться і про стимулювання. Зокрема, частина 3 статті 3 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» визначає стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва як один із основних принципів державної політики у цій сфері. Отже, використовуючи поняття «державної підтримки» та «стимулювання розвитку», законодавець водночас не забезпечує їх чіткого розмежування.

У юридичній літературі щодо співвідношення цих понять висловлені різні погляди. Наприклад, І. Драган розглядає регулювання, підтримку та стимулювання в якості складових елементів механізму розвитку малого підприємництва [60, с. 67]. А. В. Шевчук визначає державну підтримку як «засіб державного регулювання, зміст і порядок надання якого визначаються нормами чинного законодавства, і яка є опосередкованим виразом певного самостійного виду організаційно-господарських відносин» [228, с. 58]. На думку Д. В. Лічак, «державну підтримку можна вважати рівнозначною державному стимулюванню, оскільки підтримка завжди виступає стимулом для певного виду господарської діяльності, а стимулювання неможливе без передбачених законом механізмів підтримки» [106, с. 6–7].

Безперечно, спроба розглянути підтримку та стимулювання підприємництва як елементи єдиного механізму його розвитку варта уваги. Водночас автори не завжди надають визначення аналізованих понять, не розкриває їх співвідношення, роль та взаємодію у цьому ним механізмі. Оскільки поняття правового регулювання є найбільш загальним щодо інших форм впливу права на суспільні відносини та охоплює всі правові засоби (правостимулюючі,

правообмежуючі тощо), воно не може виступати як однопорядкове поняття з певними елементами правового регулювання.

І. Комарницький та М. Офік цілком розумно вважають некоректним ототожнення державної підтримки із стимулюванням розвитку підприємництва, зазначаючи при цьому: «Підтримка підприємництва досить часто ототожнюється із створенням сприятливого економічного середовища для малого і середнього бізнесу. Проте, з точки зору основ управління, створення таких умов належить до стимулювання і регулювання економічних процесів. Підтримку підприємництва можна окреслити як надання допомоги – фінансової, інноваційної, правової і т. п. – малим і середнім підприємствам. Найчастіше така підтримка потрібна на початкових етапах діяльності малого підприємства. Розбіжності у поняттях стимулювання розвитку і підтримки підприємництва не означають їх взаємовиключення – навпаки, малий і середній бізнес найефективніше проявляють себе у тих країнах, де їх підтримка тісно узгоджена із стимулюванням розвитку» [88, с. 62].

Вважаємо, що висновок про тісний взаємозв'язок інститутів державної підтримки та стимулювання підприємництва є цілком справедливим, адже державна підтримка виступає безпосереднім інструментом адресної допомоги, що мінімізує початкові бар'єри та ризики для конкретних суб'єктів господарювання, тоді як стимулювання створює системне макроекономічне та правове середовище, яке мотивує бізнес до довгострокового розвитку, інновацій та євроінтеграційного транзиту, утворюючи в синергії цілісний механізм формування ефективної державної економічної політики. Правильним є й те, що створення сприятливого економічного середовища для малого бізнесу – це одне із нагальних завдань правового стимулювання підприємництва. Однак ототожнення державної підтримки і державної допомоги не є можливим, оскільки, як переконливо доводить Д. В. Лічак, державна підтримка та державна допомога співвідносяться між собою як родове та видове поняття, «оскільки

державну допомогу можна поділити на два основні види: пряму та непрямую, а пряма підтримка саме відповідає поняттю державної допомоги» [106, с. 7] Викликає заперечення також спроба розмежувати аналізовані поняття вказівкою на спрямованість стимулювання малого підприємництва на створення сприятливого економічного середовища для малого і середнього бізнесу. Як уявляється, аналогічну спрямованість рівною мірою має і інститут державної підтримки, зокрема такі його класичні засоби, як пільгове кредитування, знижки на науково-дослідні витрати, різноманітні податкові пільги тощо. Крім того, зазначені правові засоби можуть та мають застосовуватись на всіх стадіях розвитку малого підприємства, тому висновок про їх застосування переважно на початкових стадіях функціонування малих підприємств видається не повною мірою обґрунтованим.

Не складно побачити, що наведені властивості засобів прямої державної підтримки великою мірою є протилежними до основоположних характеристик правового стимулювання, адже останнє як раз полягає у створенні зацікавленості господарюючих суб'єктів у здійсненні певної діяльності, підвищенні їх позитивної активності. З цього випливає, що не будь-який засіб державної підтримки є стимулом, що особливо чітко простежується відносно прямої державної підтримки. Спрямованість економічної політики на штучне підтримання нерентабельних підприємств зазнає критики не тільки у сфері сільського господарства, але й в інших галузях вітчизняної економіки. Зокрема, дуже гострим є питання ефективності дотацій у вугільну промисловість. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва слушно наголошує на потребі у «підвищенні ефективності використання коштів державної підтримки вугільних шахт з видобутку енергетичного вугілля, спрямування державних коштів переважно на технічне переоснащення та підвищення рівня безпеки праці на підземних роботах» [174].

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що за своєю правовою природою державна підтримка та правове стимулювання розвитку підприємництва є спорідненими, тісно пов'язаними між собою правовими інститутами, складовими механізму розвитку підприємництва; вони спрямовані на створення сприятливих умов для здійснення підприємцями своєї господарської діяльності та реалізуються переважно через позитивні правові засоби, такі як пільгове кредитування, державні гарантії, податкові пільги тощо.

Урівнювати ці інститути не можна через істотні відмінності між ними. Зокрема, якщо правове стимулювання підприємництва здійснюється для створення зацікавленості та підвищення активності суб'єктів господарювання, то державна підтримка далеко не завжди спрямована на досягнення такого ефекту, а у певних випадках може призводити до протилежних результатів, прикладом чого можуть слугувати вже згадані малоефективні державні дотації у сільське господарство, вугільну промисловість та інші галузі вітчизняної економіки. Як наслідок, відмінним є і правовий інструментарій державної підтримки та правового стимулювання. Наприклад, засоби прямої державної підтримки, зазвичай, навряд чи можуть бути названі правостимулюючими.

Крім того, сфера застосування державної підтримки чітко окреслена на законодавчому рівні. Зокрема, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» не тільки визначені види державної підтримки малого і середнього підприємництва, але й встановлені обмеження щодо кола суб'єктів, які можуть виступати її адресатами.

Натомість, щодо цих самих суб'єктів можуть вільно застосовуватись правостимулюючі засоби, спрямовані, наприклад, на підвищення якості продукції, швидкого та ефективного розв'язання господарських конфліктів тощо. Уже неодноразово підкреслювалось, що правове стимулювання завжди має своєю метою не тільки створення сприятливих умов для задоволення інтересів

безпосередніх адресатів тих чи інших правових стимулів, але й реалізацію суспільно значущих інтересів.

У практиці українського державотворення непоодинокими були випадки, коли недооцінка різноманітних «побічних ефектів» заходів державної підтримки підприємництва призводила до вкрай негативних соціально-економічних наслідків. Наприклад, спрощена система оподаткування, запроваджена з 1 січня 1999 року у своєму первинному варіанті (із застосуванням ставки 6% єдиного податку за умови реєстрації в якості платника податку на додану вартість, або 10% від виручки без оплати податку на додану вартість), попри значний позитивний вплив на розвиток малого підприємництва, мала і низку суттєвих недоліків, зокрема:

1) створення нерівних умов для підприємств, які працювали на загальній та спрощеній системі оподаткування, а, отже, викривлення дії ринкових механізмів;

2) створення передумов для уникнення від оподаткування шляхом утворення нових підприємств, замість переходу на загальні умови оподаткування у випадку досягнення граничної межі виручки;

3) створення передумов для ухилення від оподаткування для суб'єктів, що працюють за загальною системою оподаткування;

4) перекручення механізму дії непрямого оподаткування;

5) зниження рівня соціального захисту працівників [205, с. 24]. У цьому випадку причиною слід вважати надмірне захоплення законодавцем ідеєю піднесення малого підприємництва, яке не супроводжувалось об'єктивним і всебічним аналізом наслідків упроваджуваних заходів.

Дослідження проблем підприємництва крізь призму стимулюючої функції господарського права дає змогу оцінити ефективність державної політики у сфері підприємництва не лише зважаючи на кількісно-якісні показники його розвитку, а й з урахуванням публічних інтересів, яких безпосередньо стосується така політика: її вплив на конкурентні відносини, ефективність виробництва,

зайнятість населення, соціальну захищеність працівників, поповнення державного та місцевого бюджетів тощо.

Отже, зміст стимулюючої функції господарського права у розвитку підприємництва полягає у створенні сприятливих умов для здійснення підприємцями своєї господарської діяльності і досягненні на цій основі значущих соціально-економічних результатів: забезпечення науково-технічного прогресу, підвищення конкуренції, поліпшення ефективності виробництва тощо.

Іншим механізмом стимулюючо-правового позитивного характеру слід вважати широке запровадження програмно-цільового методу планування розвитку підприємництва, що, за справедливою оцінкою А. Бутенка, належить до числа найбільш ефективних методів державного регулювання економіки, який застосовується у більшості розвинених країн. Автор також відзначає, що «у його основі лежать орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей у відповідності з логічною схемою: цілі – шляхи – способи – засоби – оцінка результатів. В умовах дефіциту фінансових і матеріальних ресурсів цільові програми дозволяють сконцентрувати їх на пріоритетних напрямках розвитку підприємницького сектору» [24, с. 41]. Слушною є думка І. П. Поповської про те, що саме програми економічного і соціального розвитку – це акти нормативно-правового характеру, які спрямовані на ефективне вирішення проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери [153, с. 4].

Дійсно, затвердження національних і регіональних програм вносить необхідну системність у розвиток підприємництва, не лише виділяючи пріоритети державної та регіональної політики в цій сфері, а й прогнозуючи бажані результати від запровадження програм, визначаючи органи та посадові особи, відповідальні за проведення заходів, спрямованих на їх виконання, встановлюючи строки виконання цих заходів тощо.

Протягом останніх років значно посилюється і методичний інструментарій оцінки ефективності державної політики розвитку підприємництва. Значну цінність мають національні доповіді про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні, які готує Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва за участі широкого кола спеціалістів компетентних державних органів та фахових наукових установ. Такі доповіді містять корисну та ґрунтовну інформацію щодо ефективності правового стимулювання підприємництва в Україні. Так, Українська рада бізнесу зазначає, що в умовах сьогодення доречним є «впровадження державної програми гарантування воєнних ризиків за принципом страхування та надання доступу страховим компаніям України до перестрахування (дозволити валютні платежі) для формування пакетів із воєнними ризиками» [217, с. 4].

У зв'язку з цим доцільним видається внесення змін до Закону України «Про страхування» щодо визначення воєнних ризиків підприємництва як сукупності обставин та подій, спричинених безпосередньо військовими діями, агресією, тероризмом або окупацією, що призводять до значних фінансових втрат, пошкодження чи знищення майна, або припинення (суттєвого обмеження) господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Такі зміни є ключовими для відновлення інвестиційного клімату та стимулювання економіки, оскільки нинішнє законодавство та стандартні міжнародні договори страхування виключають покриття ризиків, спричинених війною. У парламенті вже перебувають на розгляді законопроекти (зокрема, проєкт № 12372 «Про систему страхування воєнних ризиків» [184] та розширення повноважень Експортно-кредитного агентства), які спрямовані на створення необхідної законодавчої бази. На мою думку, окремого спеціального закону приймати не потрібно, бо це розширює нормативну базу господарювання та не сприяє її уніфікації.

Програми економічного і соціального розвитку є важливими чинниками стимулювання підприємництва, оскільки вони створюють цільові, сприятливі та

передбачувані умови для бізнесу, спрямовуючи приватний капітал у пріоритетні для держави сектори. У стимулюванні підприємництва програми виконують такі функції:

- створення сприятливого середовища (макростимул), адже саме програми передбачають системні заходи з дерегуляції, спрощення адміністративних процедур, зниження корупції та підвищення прозорості, що знижує неринкові витрати бізнесу і створює базові умови для його розвитку;

- формують напрям цільового фінансування та преференції (прямий стимул). Вони слугують основою для надання фінансових стимулів – субсидій, грантів, компенсацій відсоткових ставок за кредитами (наприклад, для агросектору, енергоефективності чи інновацій);

- заохочують розвиток інфраструктури (непрямий стимул), адже програми планують інвестиції у дорожню, енергетичну, логістичну та цифрову інфраструктуру, та, як наслідок, покращення доступу до ресурсів та ринків є непрямим, але потужним стимулом для запуску нових підприємств;

- активізують кадрову та інноваційну підтримку, зокрема, програми можуть передбачати заходи щодо підготовки кадрів для пріоритетних галузей, створення індустріальних парків та інкубаторів, що безпосередньо стимулює інноваційне підприємництво.

Хоча програми не мають нормативного характеру, вони є першим кроком на шляху законодавчих та фінансових кроків. Програми економічного і соціального розвитку, виступаючи цілісною передумовою державного впливу, орієнтують на стимулювання підприємництва через такі форми практичної реалізації, як:

- розвиток інфраструктури підтримки: створення бізнес-інкубаторів та технопарків через надання пільгових приміщень, обладнання та консультаційної підтримки стартапам та МСП та публічно-приватне партнерство (ППП), адже саме програми визначають об'єкти, привабливі для PPP, стимулюючи

приватний бізнес інвестувати у публічні проєкти (наприклад, будівництво доріг, об'єктів соціальної інфраструктури);

- стимулювання попиту та збуту, наприклад, виникає пріоритет державних закупівель через встановлення квот або преференцій для вітчизняних (або місцевих) виробників при здійсненні публічних закупівель та експортна підтримка: фінансування участі малих та середніх підприємств у міжнародних виставках та ярмарках, часткова компенсація витрат на сертифікацію продукції для експорту;

- податкове та регуляторне поле: території пріоритетного розвитку, тобто програми визначають зони, де для залучення інвестицій надаються податкові пільги або діє спрощений регуляторний режим.

Отже, відповідні програми виступають як дорожня карта для держави, яка трансформує загальні економічні цілі у конкретні стимули та можливості для підприємців. Уявляється, що з метою вдосконалення механізму правового стимулювання підприємництва доцільно більш ретельно враховувати статистичні дані за ключовими напрямками розвитку підприємництва в Україні. Йдеться, наприклад, про частку малих науково-технічних та інноваційних підприємств в Україні. Цей показник нині не фіксується у формуванні планів економічного розвитку, а тому важко оцінити, якою мірою мале підприємництво виправдовує покладені на нього великі сподівання як на головного двигуна науково-технічного прогресу. На думку експертів, «для забезпечення прискорення темпів відновлення та формування підґрунтя для подальшого сталого економічного зростання одним із пріоритетів держави стали завдання підтримки бізнесу та розвитку підприємництва. Наприклад, саме на це спрямована низка важливих бюджетних програм, які заплановано реалізувати у 2024 році. Законом України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» від 09.11.2023 р. №3460-IX передбачено реалізацію низки важливих бюджетних програм для підтримки великих інвестицій, суб'єктів малого та середнього

підприємництва, розвитку агропромислового комплексу тощо. Слід також зазначити, що кількість нових програм підтримки економічного розвитку, порівняно з 2023 роком, збільшилась. Державна підтримка у сфері бізнесу та розвитку підприємництва, за умови успішної реалізації бюджетних програм, дасть змогу забезпечити позитивний вплив як на економічний розвиток регіонів, так і на розвиток громад. Зокрема, місцевий бізнес, скориставшись фінансовою допомогою, зможе створити чи розширити виробництво, що дасть змогу створити умови для зайнятості людей і проживання їх на території громад, а також забезпечити збільшення надходжень до місцевих бюджетів» [25].

Подальше вдосконалення програмно-цільового методу як необхідного елементу господарсько-правового стимулювання розвитку підприємництва передбачає також урахування зв'язків між наявними проблемами розвитку підприємництва, з одного боку, та поставленими завданнями і заходами, спрямованими на їх виконання, – з іншого. Інакше неузгодженість у ланцюжку «проблема – ціль – завдання» буде негативно впливати на дієвість правових стимулів розвитку підприємництва.

Безперечно, дослідження стимулюючої функції господарського права потребує більш ґрунтовного аналізу правостимулюючих засобів розвитку підприємництва.

Програмування слід відносити до передумов фінансово-кредитних засобів стимулювання підприємництва, які охоплюють, зокрема, часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; часткову компенсацію лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання гарантій та порук за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва тощо. Наприклад, Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки передбачала, серед іншого, розширення можливостей доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва

до отримання кредитних ресурсів, підвищення ефективності та розширення сфери застосування інструментів державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва шляхом надання грантів, прямого інвестування інноваційних проєктів, надання фінансових гарантій тощо [175]. Наприклад, у рамках реалізації програми фінансування (обсягом 2 млрд дол) підприємств агросектору та підприємців малого та середнього бізнесу, схваленої Радою директорів Міжнародної фінансової корпорації (IFC) у грудні 2022 р., відбувалося активне залучення іноземних інвесторів. Особливістю програми став дозвіл керівництва корпорації IFC, як виняток для України, на співпрацю з державними компаніями. Рада директорів IFC схвалила два особливі проєкти для приватного сектору: для французької компанії «EnVivo», яка має агробізнес в Україні; страхування військових ризиків (через MIGA) для «Райффайзен банку» [19]. У межах проєкту «Рефінансування енергоефективних інвестицій МСП України через фінансовий сектор» Фонд розвитку підприємництва у грудні 2022 р. підписав Кредитну угоду з АБ «УКРГАЗБАНК» на суму 150 млн грн для фінансування інвестиційних проєктів малого і середнього підприємництва у сфері енергозаощадження та енергозабезпечення. У процесі реалізації проєкту буде запроваджено нові підходи до кредитування, що базуються на міжнародних екологічних й соціальних стандартах Політики фінансування сталого розвитку [120]. На важливості розвитку малого та середнього бізнесу для економічного поступу держави наголошує Д. В. Задихайло. Науковець слушно зазначає, що підприємництво рівня малого та середнього бізнесу потребує ставлення до себе з боку суспільства і держави не тільки в контексті суспільної важливості організації самозайнятості населення, формування середнього класу тощо, а й ставить завдання селективного плану – створення національної української буржуазії сучасного типу - мотору економічної системи [72].

Отже, програмно-цільовий метод розвитку підприємництва – це інструмент формування напрямів господарсько-правового стимулювання, який являє собою

модельний механізм правового та організаційного забезпечення господарської діяльності, що реалізується через систему державних і регіональних програм із визначенням пріоритетних напрямів розвитку, цілей, стимулюючих засобів та джерел фінансування, спрямованих на забезпечення послідовної, стратегічно узгодженої та ресурсно забезпеченої модернізації економіки в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення.

Важливим механізмом стимулюючо-правового позитивного характеру є надання інформаційно-консультаційних послуг суб'єктам підприємництва, адже «наразі актуальним є питання удосконалення системи інформаційної та консультативної державної підтримки бізнесу з метою стимулювання його розвитку. Інформаційна державна підтримка суб'єктів підприємництва може здійснюватися шляхом: 1) створення та забезпечення функціонування державних, регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-комунікаційних мереж, сприяння започаткуванню підприємницької діяльності за допомогою Інтернету; 2) надання інформації: про стан виконання державних, регіональних і місцевих програм підтримки підприємництва та рівень ефективності державної підтримки; про стан розвитку бізнесу; про об'єкти інфраструктури підтримки підприємництва; іншої інформації (економічної, правової, статистичної, виробничо-технологічної, з питань маркетингу), необхідної для забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва. Консультативна державна підтримка має здійснюватися шляхом: сприяння утворенню об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, які надають консультаційні послуги суб'єктам підприємництва, та забезпечення їх діяльності; спрощення доступу до інформації в режимі реального часу» [117, с. 9].

У цьому контексті варто говорити про потребу створення у додатку «Дія» функцію «Є-податковий сервіс», який буде містити основні положення щодо порядку сплати та суми податків для підприємців. Такий сервіс здатний забезпечити комплексне та максимально спрощене цифрове управління

податковими зобов'язаннями для фізичних осіб-підприємців (ФОП), особливо для тих, хто перебуває на спрощеній системі оподаткування, тобто це дасть можливість: подавати декларації безпосередньо через мобільний додаток; сплачувати податки та збори: швидка та зручна сплата єдиного податку (ЄП) та єдиного соціального внеску (ЄСВ); контролювати розрахунки: перегляд поточного стану розрахунків з бюджетом, наявності/відсутності податкового боргу, а також історії платежів та отримувати дані, тобто доступ до інформації про свій податковий статус та реєстраційні дані.

Слушним є виокремлення у літературі різновидів інформаційно-консультаційних послуг; наприклад, А. М. Прощаликіна слушно вказує на наявність «регіональної системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва, під якою слід розуміти сукупність взаємодіючих елементів управління, освіти, науки та елементів інфраструктури аграрного ринку, що становлять єдину систему метою якої є ефективний збір, обробка, зберігання та передача інформації галузевим товаровиробникам, забезпечення доступу до неї, надання допомоги в її професійному використанні» [187, с. 60].

Серед інформаційно-консультаційних послуг можна виокремити промоційну підтримку вітчизняного товаровиробника як комплекс організаційно-правових, інформаційно-консультаційних та фінансових заходів, які здійснюються державою (або уповноваженими нею інституціями) з метою підвищення конкурентоспроможності, поінформованості та попиту на товари вітчизняних товаровиробників та послуги на міжнародних ринках, що є ключовим інструментом стимулювання експорту та диверсифікації ринків збуту. Вважаємо, що відповідні доповнення мають бути внесені до Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання».

Промоційна підтримка охоплює діяльність, що допомагає компаніям знайти партнерів, укласти угоди та подолати інформаційні бар'єри:

- сприяння участі у виставках та ярмарках: фінансова компенсація, як то часткове або повне відшкодування витрат на оренду виставкових площ і логістику та організація національних стендів, тобто створення єдиних, професійно оформлених стендів України на ключових міжнародних галузевих заходах для підвищення впізнаваності;

- організація торговельних місій шляхом проведення цільових візитів делегацій українських виробників до конкретних країн з метою прямого пошуку покупців та встановлення B2B контактів, які організовуються державними органами (наприклад, Мінекономіки) спільно з посольствами;

- інформаційно-консультаційна допомога: надання аналітики ринків, наприклад, звітів про регуляторні вимоги, тарифи, споживчі переваги та конкурентне середовище у цільових країнах та сприяння сертифікації: консультування та часткова компенсація витрат, пов'язаних із отриманням міжнародних сертифікатів якості та відповідності, необхідних для виходу на ринки ЄС чи США;

- національний брендинг та іміджеві кампанії: формування позитивного іміджу українського товару/послуги на глобальному рівні (промоція бренду «Made in Ukraine») та проведення рекламних та PR-кампаній, спрямованих на ключові іноземні аудиторії;

- розвиток мережі підтримки за кордоном або робота торговельних представництв та економічних відділів посольств, які виступають у ролі «першого контакту» та надають практичну підтримку українському бізнесу на місці.

У літературі промоція відзначається як «продумані, сплановані та довготривалі дії, метою яких є створення та підтримка взаємного порозуміння – діалогу між членами групами та діалогу між цієї групою та її оточенням; промоція опирається на передачу виключно позитивної інформації» [127]. Також «для позитивного ефекту засоби та інструменти промоції повинні бути щорічно

визначені та включені до річного бюджету країни. Окрім цього, важливим фактором є те, аби промоційна діяльність також відповідала напрямку розвитку країни, гармонійно поєднувалася з її стратегією, була реальною для втілення, відповідала можливостям та використовувала сучасні засоби взаємодії. Традиційно, промоційна діяльність втілюється за допомогою інструментарію реклами, зв'язків з громадськістю, ЗМІ, брендингу тощо. Вони становлять цілісну систему та мають значний вплив на формування позитивного іміджу країни та її комунікації, що в свою чергу робить її розвиненою та конкурентоспроможною у різних галузях на світовій арені» [206, с. 326].

Отже, інформаційно-консультаційний механізм стимулювання підприємництва являє собою форму державної та муніципальної підтримки бізнесу й інструмент непрямого господарсько-правового стимулювання, сутність якого полягає у забезпеченні суб'єктів господарювання, насамперед малого та середнього підприємництва, безоплатним або пільговим доступом до правової, економічної та аналітичної інформації, а також консультаційних послуг, необхідних для здійснення господарської діяльності. Саме реалізація такого механізму сприяє зниженню регуляторних бар'єрів, підвищенню рівня правової обізнаності та управлінської компетентності суб'єктів господарювання, зменшенню ризиків порушення законодавства та підвищенню конкурентоспроможності підприємницької діяльності;

Важливою формою вдосконалення стимулюючо-правового механізму є дерегуляція господарської діяльності, змістом якої є певні заходи, вельми затребувані в сучасному господарюванні, зокрема, в умовах воєнного стану. Проблемою є відсутність зазначеного терміна в законодавстві. Слушними є твердження економістів про те, що «одним із фундаментальних елементів створення сприятливого бізнес-середовища в Україні є дерегуляція господарської діяльності, тобто максимальне спрощення співпраці бізнесу та влади, формування вільного ринку, прозорості дозвільної системи та партнерських

відносин із органами державного регулювання та нагляду. Сьогодні в Україні проголошена та повільно впроваджується політика дерегуляції економічної діяльності з метою забезпечення комфортних та прозорих умов ведення бізнесу. Оцінювати заходи дерегуляції лише за кількістю реалізованих фактів недоцільно, а оцінка регуляторного поля експериментально показала, що воно є недосконалим у 55% заявок» [142]. Загалом прихильники дерегуляції стверджують, що «стратегію післявоєнного економічного розвитку України слід формувати вже сьогодні, з акцентом на максимальну дерегуляцію та демонополізацію» [220, с. 117]. Стосовно оподаткування слушною є думка про те, що «дерегуляція підприємницької діяльності, яка істотно знижує витрати держави на адміністрування податків і зборів, зменшує відповідні витрати контролюючих органів внаслідок скорочення переліку податків і зборів (обов'язкових платежів), що сплачуються платниками податків, а також зменшує ризик виникнення помилок і застосування штрафних санкцій» [212, с. 301].

У науковій літературі дерегуляція господарської діяльності визначається як «максимальне спрощення співпраці бізнесу та влади, формування вільного ринку, прозорої дозвільної системи та партнерських відносин із органами державного регулювання та нагляду; створення систем єдиного вікна, систем електронного управління дозвільними послугами є важливою складовою скорочення адміністративного тиску на бізнес, а ті країни ЄС, котрі не здатні забезпечити необхідні умови суттєво втрачатимуть в показниках привабливості для бізнесу та капіталу» [34, с. 98]. Тобто «політика дерегуляції пов'язана з комплексом заходів, спрямованих на модернізацію реєстраційної системи, суттєве спрощення дозвільної та ліцензійної систем, полегшення контрольно-перевірочної діяльності, а також удосконалення податкового адміністрування» [104, с. 60].

Поділяємо думку про те, що «дерегуляція господарських правовідносин на сучасному етапі, зокрема в умовах дії правового режиму воєнного стану,

характеризується наступними особливостями: 1) необхідність дерегуляції зумовлена скрутним становищем суб'єктів господарювання та потребами держави у збереженні економіки; 2) дерегуляція, що запроваджена з початку введення воєнного стану, в основному носить тимчасовий характер; 3) спрямованість заходів дерегуляції на звільнення суб'єктів господарювання від відповідальності за здійснення господарської діяльності без продовження строку дії ліцензії або дозвільних документів та надання можливості таким суб'єктам продовжувати свою діяльність за раніше отриманими дозвільними документами; 4) основними заходами тимчасової дерегуляції є зменшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у важливих для національної економіки галузях, а також на малий та середній бізнес» [140, с. 276]. Деретуляція в умовах воєнного стану «торкнулася таких сфер ведення господарської діяльності фізичних осіб-підприємців: проведення реєстраційних дій; проведення податкового контролю та перевірок; процедура ліцензування та видача дозволів; оподаткування фізичних осіб-підприємців» [225, с. 175]. Інакше кажучи, дерегуляція господарської діяльності під час воєнного стану – це прискорений, вимушений процес максимального спрощення або тимчасового скасування регуляторних бар'єрів, які перешкоджають критично важливій економічній діяльності та забезпеченню потреб оборони і населення, з метою швидкого реагування економіки на кризу та підтримання стійкості тилу.

Окремі сучасні нормативні положення є вельми успішними проявами дерегуляції господарської діяльності, наприклад, позитивним кроком уряду став план заходів з дерегуляції господарської діяльності та покращення бізнес-клімату, затверджений відповідною постановою в редакції 2024 р. [176], яким передбачалося скасування значної частини документів дозвільного характеру на певні види господарської діяльності. Але може виникнути конфлікт безпеки та свободи, основними чинниками якого є: ризики зловживань та корупції,

наприклад, спрощення або скасування дозвільних процедур (особливо у сфері будівництва, землі, митниці) може створювати «сірі зони» та можливості для неправомірного збагачення, оскільки державний контроль та аудит ускладнені або призупинені; загроза національній безпеці: послаблення контролю за експортом-імпортом критичних товарів, оборонними замовленнями, або інвестиціями в стратегічні галузі може становити пряму загрозу обороноздатності та економічній безпеці держави та суттєвий вплив на якість та безпеку продукції, наприклад, прискорення процедур сертифікації або скасування перевірок якості може призвести до потрапляння на ринок неякісних або небезпечних товарів (особливо критично у медичній та харчовій сферах).

З урахуванням цих підходів доцільним видається створення Єдиної державної електронної системи дозвільних документів, що буде діяти як єдина інформаційно-комунікаційна система, яка забезпечує створення, перегляд, надсилання, прийняття, збирання, внесення, накопичення, обробку, використання, розгляд, зберігання, захист, облік та надання інформації у сфері ліцензування, дозвільної системи у сфері господарської діяльності, адміністративних та інших публічних послуг, а також відповідну електронну інформаційну взаємодію з іншими інформаційно-комунікаційними системами з метою отримання ліцензій, документів дозвільного характеру, результатів надання адміністративних та інших публічних послуг державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають в їх управлінні, без отримання яких суб'єкти господарювання не мають права провадити господарську діяльність. Також необхідне створення при КМУ Комісії з питань прискореного перегляду інструментів державного регулювання господарської діяльності [183]. Р. В. Ваксман вважає, що «прискорений перегляд інструментів державного регулювання господарської діяльності має прискорити економічний розвиток нашої держави, що є надважливим у кризовий період» [26, с. 195]. Доречним є

відновлення діяльності Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України, яка діяла за відповідною постановою уряду та була скасована в 2023 році [177].

Також, доцільно закріпити визначення дерегуляції господарської діяльності в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» як систематичний та послідовний процес скасування, перегляду та спрощення регуляторних актів, що створюють необґрунтовані адміністративні бар'єри для суб'єктів господарювання, з метою зменшення втручання держави в економічну діяльність та підвищення її ефективності.

РОЗДІЛ 2. ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

2.1. Система господарсько-правових засобів стимулювання розвитку підприємництва

Система господарсько-правових засобів стимулювання розвитку підприємництва – це комплекс інструментів, що використовується державою для заохочення, підтримки та захисту суб'єктів господарювання, особливо малого та середнього бізнесу, з метою активізації економічного зростання та інновацій. Ці засоби можна поділити на фінансово-економічні важелі та організаційно-правові (нефінансові) гарантії та програми. Всі ці засоби функціонують як єдина система, де організаційно-правові гарантії (наприклад, дерегуляція) створюють необхідну правову базу, а фінансові важелі (наприклад, пільги) забезпечують економічні стимули для наповнення цієї бази реальними інвестиціями та діяльністю. Ефективність цієї системи є критичною для подолання кризових явищ і забезпечення економічного відновлення.

Господарсько-правові засоби стимулювання розвитку підприємництва також є складовою державної економічної політики. Зокрема, Н. О. Саніахметова зазначила, що «регулювання економіки є інструментом, що використовується державою для впливу на господарську діяльність, але це не єдиний інструмент, що використовується з такою метою. Воно ґрунтується на законодавстві, але ця характеристика притаманна не тільки йому, а більшості засобів державного впливу на економіку. Водночас відмінною особливістю законодавства, що становить основу регулювання економіки, є його здебільшого імперативний характер. Регулювання – це форма державного впливу на економіку, у разі порушення вимог якої, встановлених законодавством, може бути застосована відповідальність. Воно в цілому спрямоване на певне звуження можливостей

вибору того чи іншого варіанта поведінки» [196, с. 57]. Раніше невичерпний перелік господарсько-правових засобів був закріплений у ГК України, а нині існує проблема їх визначення як правових категорій, зокрема, в контексті стимулювання розвитку підприємництва, адже саме «державне регулювання в основному не ґрунтується на економічних стимулах для досягнення мети. Інші інструменти державного впливу на економіку (оподаткування, субсидування) спрямовані на зміни у діяльності суб'єктів шляхом застосування економічних стимулів або використання інших прийомів (наприклад, поширення державними органами інформації, що впливає на поведінку у сфері економіки). У цьому сенсі державне регулювання економіки за законодавством України здійснюється завдяки комплексу господарсько-правових засобів, які є суто теоретичним поняттям, що застосовується для відстоювання галузевої специфіки господарського права» [223, с. 80]. Так, А. Денисова до субстанціональних правових засобів відносить такі елементи, як «зобов'язання, дозволи, заборони, заохочення, пільги, правові норми, принципи права тощо. До дієвих засобів (тобто засобів-дій або технологій) належать акти реалізації, застосування та тлумачення права, а також усі процеси, пов'язані з юридичною діяльністю» [52, с. 191–192]. У контексті стимулюючої функції господарського права ці висновки дозволять переосмислити доктринальну сутність господарсько-правових засобів, відійшовши від їх суто декларативного сприйняття як інструментів адміністративного тиску, та структурувати їх у цілісну систему правових стимулів і технологій (таких як податкові пільги, інвестиційні субсидії, цифрові платформи комплаєнсу та державні гарантії), що здатні проактивно моделювати поведінку суб'єктів господарювання, стимулювати інноваційну активність бізнесу в умовах воєнного стану та забезпечити реальний перехід від фіскально-контролюючого впливу держави до партнерської моделі регулювання економіки.

Зі свого боку, І. М. Ямкова зазначає, що Україна є державою з ринковою економікою, в якій ринок володіє об'єктивно властивими йому недоліками, котрі

неможливо усунути без допомоги держави. Ринок і держава є двома взаємодіючими системами, відносини яких регулюються певними правовими засобами. Держава встановлює правові засади та засоби ринку, у межах яких суб'єкти господарювання мають певну свободу. Ці типові засади, перш за все, стосуються конкурентної поведінки, управлінських відносин, дозвільної системи і ліцензування, реклами й охорони навколишнього природного середовища. Ці засади та засоби закріплюються нормами законів України і різняться за ступенем обмеження господарської діяльності, але всі вони слугують встановленню певного господарського правопорядку в державі. Таким чином, держава за допомогою правових норм здійснює безліч форм впливу на суб'єктів господарської діяльності – від встановлення певних обмежень до державної підтримки [233, с. 86].

Загалом під «господарсько-правовими засобами державного регулювання варто розуміти засоби впливу держави на сферу підприємництва з метою створення або забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до прийнятої національної економічної політики» [223, с. 80]. Тобто стимулювання можна розглядати у широкому сенсі як спосіб державного регулювання господарської діяльності, а у вузькому – як сукупність засобів господарсько-правового характеру, адже, як слушно вказує Г. О. Кубрак, «правові засоби у сфері господарсько-правових відносин визначають як юридичні можливості, що закладені в нормах господарського законодавства, які використовуються в процесі реалізації таких норм» [99, с. 80]. На нашу думку, стимулювання як спосіб державного регулювання господарської діяльності – це диспозитивний (заохочувальний) метод впливу держави, що полягає у створенні преференційних умов для суб'єктів господарювання з метою добровільного спонукання їх до здійснення бажаної для держави та суспільства діяльності, а також у мотиваційному впливі на підвищення власної конкурентоспроможності через встановлення нормативних стандартів, вимог і правових переваг.

Господарсько-правові засоби стимулювання розвитку підприємництва являють собою систему законодавчо закріплених норм, інститутів та механізмів державного впливу, спрямованих на створення сприятливих умов для заснування, функціонування, розвитку та захисту суб'єктів господарювання, яка є динамічною і поєднує методи прямої підтримки (економічні стимули) та непрямого сприяння (організаційно-правові гарантії). Так, стосовно інноваційної діяльності в літературі слушно зазначається, що «економіко-правове стимулювання інноваційної діяльності має набути реального значення для економічної політики, у тому числі державна підтримка інноваційних структур повинна набути про-європейських форм. Кризу інноваційного розвитку треба відвернути відмовою від заорганізованості процедури державної реєстрації, ліцензування, сертифікації, системи контролю та дозвільної практики, регулювання орендних відносин, належним державним та венчурним фінансування для здійснення масштабних технологічних змін, а також системністю та послідовністю в реалізації державної інноваційної політики» [166, с. 212].

Окрему увагу слід приділити поділу господарсько-правових засобів стимулювання розвитку підприємництва, залежно від характеру впливу на фінансові та нефінансові. Фінансові та нефінансові важелі є ключовими господарсько-правовими засобами стимулювання розвитку підприємництва, які, відповідно, впливають на грошові потоки та на адміністративно-організаційні умови ведення бізнесу. Фінансові важелі безпосередньо позначаються на фінансовому стані підприємства, знижуючи його витрати, збільшуючи доходи або надаючи доступ до капіталу та закріплені переважно у Податковому та Бюджетному кодексах, спеціальних законах про державну допомогу. До них належать: податкові стимули – пільгові режими, знижені ставки, податкові канікули; кредитна підтримка – субсидування відсоткових ставок, державні гарантії за кредитами; пряма допомога – гранти, субсидії, дотації на виконання

пріоритетних завдань; державні закупівлі. Усі пільгові податкові засоби можна визначити як спеціальні режими оподаткування, а «оскільки застосування спеціальних податкових режимів за загальним правилом є правом, а не обов'язком платників податків, головне завдання під час їх запровадження – це визначення переваг такого режиму для зацікавлених осіб. При цьому такі переваги повинні, з одного боку, бути суттєвими, щоб стимулювати зацікавлених осіб до застосування спеціальних податкових режимів, а з другого – сприяти досягненню цілей установлення спеціальних податкових режимів. За інших обставин, стимул, закладений у спеціальному податковому режимі, не діятиме (неефективний, «мертвий» стимул), або ті негативні наслідки, яких зазнає бюджет у результаті введення певного спеціального податкового режиму, не будуть економічно чи соціально виправданими» [212, с. 266].

Податкові стимули є вкрай важливими для будь-якого підприємця, та є проблемою їх відсутність у законодавстві. Саме вони знижують собівартість, тобто зменшують загальне податкове навантаження, вивільняючи кошти для інвестування у виробництво; стимулюють інвестиції шляхом заохочення підприємця вкладати кошти у розвиток і модернізацію, знаючи, що ці витрати будуть компенсовані податковими пільгами та підвищують конкурентоспроможність, тобто дають змогу пропонувати товари та послуги за нижчими цінами, що є ключовим у конкурентній боротьбі. Ще 2007 року Президент України вказував на те, що «рівень податкового навантаження на суб'єкти господарювання в Україні залишається одним із найвищих у світі. Це в свою чергу, зумовлює низький рейтинг України за ефективністю системи оподаткування – 174-те місце серед 175 держав. Основними проблемами у цій сфері є велика кількість податків, зборів (обов'язкових платежів), які регулюються значною кількістю законів України, безсистемність та непередбачуваність змін податкового законодавства, а також недосконала система адміністрування податків. Це призводить до непродуктивного

навантаження на суб'єкти господарювання та значних витрат часу і ресурсів для складання податкової звітності» [178]. Нині актуальним є збереження поточних стимулюючих пільг для ІТ галузі, зокрема продовження звільнення від оподаткування ПДВ операції з постачання програмної продукції, а також операції з програмною продукцією, плата за які не вважається роялті [217].

Корисним для вітчизняного законодавства є досвід зарубіжних країн, так, в Японії цей концепт реалізується через спеціальні податкові заходи, що вводяться щорічно і кодифіковані Законом про спеціальні податкові заходи (Sozei Tokubetsu Sochi-hō), який дає уряду можливість тимчасово відходити від загальних правил оподаткування з метою досягнення певних економічних цілей. До основних правових інструментів податкового стимулювання належать: податкові кредити (Tax Credits) як пряме зменшення суми податку, що підлягає сплаті, а не зменшення оподатковуваної бази, адже саме цей механізм є основним інструментом стимулювання (наприклад, (НДДКР): система податкового кредиту на дослідження та розробки (R&D Tax Credit). Компанії можуть відрахувати певний відсоток (наприклад, 6%–14% залежно від розміру компанії та інтенсивності досліджень від своїх витрат на НДДКР безпосередньо від суми корпоративного податку) та спеціальна амортизація (Special Depreciation) як прискорене списання вартості інвестицій, яке дає змогу компаніям відрахувати більшу частину вартості активу (наприклад, машинного обладнання або будівель) у перший рік, зменшуючи тим самим оподатковуваний прибуток (наприклад, інвестиції, тобто спеціальна амортизація або податковий кредит на придбання обладнання, пов'язаного з цифровою трансформацією (DX) або вуглецевою нейтральністю (Carbon Neutrality), відповідно до затверджених бізнес-планів. Так, «для суб'єктів малого бізнесу ставка податку на прибуток у 1988 р. була знижена з 30 до 28%, були передбачені податкові пільги. Податок на майно фізичних і юридичних осіб справляється за єдиною ставкою 1,4% від вартості оподаткованого майна, яке переоцінюють кожні три роки. Взагалі,

податкова система Японії має особливе значення, оскільки вона, як і економіка в цілому, має виняткову гнучкість і високу адаптивність, чутливо реагуючи на всі помітні зміни як в економічній, так і в соціальній сферах. Унікальність податкової політики Японії забезпечується сполученням таких факторів, як високі темпи економічного росту і помірний у порівнянні з іншими країнами рівень державних витрат» [82, с. 136]. Але, вирішення проблеми можливо вирішити шляхом визначення в ПК України терміну «підприємницькі податкові стимули» як спеціальні положення або винятки із загального податкового законодавства, які надаються державою суб'єктам господарювання з метою зниження їх податкового навантаження, мають тимчасовий характер та зменшують суму доходу чи прибутку, з якої розраховується податок. Їх можна поділити на: базові стимули: спеціальні відрахування (*Deductions*) або додаткове право включати певні витрати до складу податкових витрат, зменшуючи прибуток; прискорену амортизацію (*Accelerated Depreciation*) або дозвіл швидше списувати вартість активів (машин, обладнання) у перші роки їхньої експлуатації, що знижує оподатковуваний прибуток у короткостроковій перспективі; звільнення (*Exemptions*), тобто повне або часткове виключення певних видів доходів із оподаткованої бази (наприклад, податковий бокс для прибутків від інтелектуальної власності) та кредитні стимули, які безпосередньо зменшують суму податку, яку підприємець має сплатити після розрахунку податкової бази.

Нефінансові важелі впливають на організаційне та правове середовище бізнесу, зменшуючи бюрократичні перешкоди та підвищуючи захищеність підприємця; до них належать: дерегуляція підприємницької діяльності; захист прав (гарантії недоторканості власності, захист від неправомірних перевірок); інформаційна підтримка (надання доступу до реєстрів, баз даних, консультацій) та стимулювання інновацій (захист інтелектуальної власності, підтримка індустріальних парків).

Сьогодні, в умовах воєнного стану, проблемним постало питання захисту

від неправомірних перевірок бізнесу, скільки пропорційність між необхідним державним контролем та «адміністративним тиском» під прикриттям воєнного стану стала зникати. Хоча на початку повномасштабного вторгнення діяв майже повний мораторій, нині ситуація трансформувалася в режим «ризикоорієнтованого контролю», який, на жаль, не завжди працює ідеально.

Захист від неправомірних перевірок сьогодні являє собою багаторівневу систему юридичної протидії, де пасивне очікування замінюється активною превентивною стратегією. У цьому контексті слід виділити такі тенденції:

1) перегляд мораторію (у контексті 2026 року), адже «тотального» мораторію вже не існує, держава відновила перевірки, але зі значними застереженнями: податкові перевірки відновлені для більшості категорій бізнесу (крім тих, що знаходяться в зонах активних бойових дій або на окупованих територіях); перевірки Держпраці та Держпродспоживслужби проводяться переважно за скаргами фізичних осіб або у разі загрози життю та здоров'ю; позапланові заходи стали основним інструментом тиску, оскільки їх легше обґрунтувати «нагальною потребою»;

2) ключові виклики «воєнних» перевірок, проблемність питання захисту від яких полягає у таких аспектах: зловживання безпековим фактором, у разі якщо перевірки проводяться під приводом «сприяння обороноздатності» без належних на те підстав; доступ до документів, адже контролери вимагають документи, які могли бути знищені або втрачені через бойові дії та процесуальний аспект, наприклад, скорочення строків на надання заперечень або оскарження під час воєнного стану та постійний моніторинг електронного кабінету платника податків та пошти;

3) алгоритм «юридичного щита» при зустрічі інспектора, адже захист від неправомірної перевірки являє собою послідовність «чек-поінтів», які має пройти кожен керівник за такими етапами: перевірка повноважень, як то вимога надати службове посвідчення, направлення та наказ про проведення перевірки та якщо

дані в направленні не збігаються з даними в наказі – це законна підстава для недопуску. Судова практика вказує на те, що «неправомірні дії при призначенні/проведенні перевірки не є предметом окремого позову, але можуть бути підставами для скасування ППР, винесених за результатами такої перевірки» [50]; фіксація процесу, тобто саме використання права на відеофіксацію перевірки (якщо це не режимний об'єкт), що є найкращим запобіжником від хамства та вимагання; залучення адвоката та аналіз підстав;

4) підвищення ролі бізнес-омбудсмена та «цифрового захисту», шляхом, наприклад, скарги через «Дію», що дає можливість оперативно повідомити про порушення процедури перевірки; Рада Бізнес-омбудсмена залишається найпотужнішим медіатором, так, наприклад, якщо перевірка має ознаки рейдерства або системного тиску, звернення до Омбудсмена часто зупиняє процес ще до суду. Вважаємо за доцільне передбачити в Додатку *Дія* сервіс *скарги-Дія*, завдяки якому підприємці, шляхом ідентифікації особи, мають оперативно повідомляти про факти незаконної перевірки з боку спеціально уповноважених органів.

Фахівці вказують, що «превентивний захист завжди ефективніший за реагування на вже наявну проблему. Інвестиція у кваліфікований юридичний, аудиторський та бухгалтерський супровід, належна організація та ведення бухгалтерського обліку, а також активна позиція під час податкової перевірки – це не витрати, а стратегічний внесок у безпеку, стабільність і фінансовий добробут вашого бізнесу» [22]. Тому, інтеграція інноваційних інструментів «цифрового захисту» в екосистему «Дія» у поєднанні з кваліфікованим юридичним супроводом та активним використанням превентивних медіаційних механізмів Ради бізнес-омбудсмена дозволить змістити фокус із тривалого судового оскарження наслідків незаконного контролю на оперативне блокування процедурних порушень безпосередньо в момент їх виникнення, що суттєво

знижить рівень регуляторного тиску та корупційних ризиків для суб'єктів господарювання.

Взаємозв'язок стимулювання господарської діяльності та захисту від незаконних перевірок полягає у створенні сприятливого клімату господарювання різноманітного характеру, як-то інвестиційного, інноваційного, фінансового тощо, де правовий захист виступає не просто «щитом», а фундаментом для економічного зростання. За останні роки цей зв'язок став максимально прагматичним, адже неможливо стимулювати бізнес до інновацій та експорту, якщо він постійно очікує необґрунтованого удару з боку контролюючих органів.

Важливими є такі чинники взаємозв'язку стимулювання господарської діяльності та захисту від незаконних перевірок:

1) довіра як економічний актив, адже стимулювання – це завжди про майбутнє (інвестиції, кредити, нові ринки) та саме захист від незаконних перевірок забезпечує передбачуваність цього майбутнього. По суті, якщо підприємець знає, що до нього не прийдуть із «позаплановим візитом» без вагомих підстав, він готовий реінвестувати прибуток у розвиток, а не ховати його в офшорах або тримати в «кеші» на випадок відкupu;

2) оптимізація транзакційних витрат, адже незаконна перевірка – це «податок на час та увагу», а стимулюючим ефектом є ситуація, коли держава гарантує захист від свавілля, ресурси підприємства (адвокати, бухгалтери, топ-менеджмент) витрачаються на Product Development, а не на суди з податковою, тобто чим менше часу бізнес витрачає на доказування своєї невинуватості перед недобросовісним інспектором, тим вища його конкурентоспроможність на ринку;

3) перехід від «фіскального тиску» до «сервісного контролю», тобто взаємозв'язок реалізується через ризикоорієнтований підхід, а саме через стимул, адже бізнес, який працює прозоро («білий комплаєнс»), отримує статус «високої

довіри» та захист, бо такі компанії автоматично звільняються від більшості перевірок.

Взаємозв'язок стимулювання господарської діяльності та захисту від незаконних перевірок підприємницьких структур полягає у тому, що захист від незаконних перевірок є головною формою нефінансового (негрошового) важелю стимулювання бізнесу, адже безпека активів та поведінковий аспект важать більше, ніж прямі дотації чи субсидії. Завданням господарського законодавства стає активне впровадження запобіжників, які гарантують стабільну роботу законослухняних суб'єктів господарювання без зайвого втручання перевіряючих органів.

2.2. Роль господарського і договірної права в стимулюванні підприємницької активності

Ефективність правового стимулювання має особливе значення у регламентації господарських договірних зв'язків, адже саме на основі договорів будуються відносини господарюючих суб'єктів з іншими підприємствами, організаціями, громадянами в усіх сферах господарської діяльності.

Дослідження стимулюючої функції господарського права у сфері договірних відносин доречно розпочати з розгляду особливостей її структурних елементів, до яких, зокрема, можна віднести суб'єктну (адресати) та об'єктну складову.

Адресатами аналізованої функції є суб'єкти господарювання, що набувають статусу учасників господарських договорів, стаючи у такий спосіб носієм певного кола прав та обов'язків, передбачених законом і договором. З точки зору ефективності здійснення стимулюючої функції господарського права важливим є усвідомлення не тільки формального, але й фактичного становища контрагентів. Так, О. А. Беяневич справедливо відзначає, що «недооцінка

різного роду фактичної нерівності стану суб'єктів договірних правовідносин, тобто неврахування соціологічного фактору, може призводити до деформації суспільних відносин», підкреслюючи необхідність «адресної імперативності для певного кола суб'єктів» [17, с. 22]. Отже, належне врахування зазначених вище факторів має виступати орієнтиром для законодавця при встановленні меж договірної свободи сторін, визначенні співвідношення між правостимулюючими та правообмежуючими засобами для регулювання певних договірних моделей, оцінки їх дієвості тощо.

Особливої уваги потребує необхідність забезпечення прав та законних інтересів «слабшої» сторони договору: у господарських відносинах такими є, наприклад, сторони, що приєдналися до публічного договору чи договору приєднання, сторона кредитного договору, укладеного з банком чи іншою фінансовою установою, контрагенти монополістів на певних ринках товарів/послуг тощо. М. О. Козачук правильно відзначає, що «дуже часто економічно сильніший суб'єкт може нав'язувати свої вимоги економічно слабшому, оскільки останній змушений підписати практично будь-який документ задля реалізації свого економічного інтересу» [85, с. 63]. Зважаючи на це, слід підтримати позицію В. С. Мілаш, яка зводить необхідність захисту слабкішої сторони договору до рангу інституційних принципів господарського договірних права [118, с. 6]. Підкреслимо, що відсутність ефективних важелів впливу на сильнішу сторону договору закономірно тягне за собою зниження ділової активності підприємств, їх небажання вкладати кошти у реальне виробництво. Такий стан справ має спонукати законодавця до вжиття додаткових обмежувальних заходів щодо учасника господарських відносин, який з певних причин (зазвичай, через становище на ринку), має можливість диктувати свої умови контрагенту.

Об'єктом стимулюючої функції господарського права виступають, насамперед, господарські договірні відносини. Їх вид та характер лежать в основі

конкретних цілей і завдань правового стимулювання, визначення оптимальних шляхів досягнення останніх. Наприклад, стосовно договорів, що опосередковують інноваційну діяльність, правове стимулювання здійснюється для розвитку науково-технічних досягнень, підвищення обсягів виробництва наукоємної продукції, нового покоління обладнання, технологій тощо.

Особливу соціальну значущість мають договори публічної спрямованості, передовсім договори, на основі яких здійснюється державно-приватне партнерство, адже господарсько-правове стимулювання цих відносин має сприяти вирішенню стратегічно важливих для вітчизняної економіки завдань. Про цей напрям господарсько-правового стимулювання детально йтиметься у наступному підрозділі. Цілі економічного стимулювання господарського права у сфері договірних відносин не слід розуміти як просту сукупність її завдань в межах окремих договірних моделей, адже як об'єкт впливу стимулюючої функції господарського права господарські договірні відносини мають розглядатись саме як цілісна система. Не складно побачити, що різні за своїм предметом договори часто «беруть участь» у вирішенні спільних соціально-економічних завдань. Правове регулювання договорів державно-приватного партнерства, інноваційних, кредитних договорів у кінцевому підсумку має сприяти притоку грошових коштів у виробництво, модернізації обладнання, підвищенню ефективності інвестицій в економіку тощо.

Стимулюючий вплив господарсько-правових норм має не тільки заохочувати активну правомірну поведінку учасників договірних відносин та забезпечувати сприятливий режим укладення і виконання господарських договорів, але й слугувати запорукою досягнення значущих соціально-економічних результатів. Як справедливо відзначає О. А. Беляневич, «в соціологічному аспекті можна визначити договір як засіб узгодження інтересів (приватних, приватно-публічних, публічних) його учасників: будучи правовою формою соціального спілкування (взаємодії), договір спрямовується на

досягнення його сторонами певних соціально значущих цілей, правомірного результату, що потребує не тільки узгодження інтересів суб'єктів взаємодії, але їх адекватності суспільним потребам та інтересам» [17, с. 30]. У цьому проявляється зв'язок двох аспектів господарсько-правового стимулювання договірних відносин: створення сприятливих умов для задоволення власних інтересів контрагентів прямо чи опосередковано завжди сприяє реалізації інтересів публічних (державних та суспільних), адже саме «в умовах становлення соціально орієнтованої ринкової економіки господарський договір є основним засобом організації відносин між суб'єктами господарювання, гнучким регулятором господарської діяльності та інструментом її планування, формою і засобом організації господарських зв'язків» [111, с. 116].

В основі господарського договірного права лежать конституційні принципи економічної багатоманітності, захисту усіх суб'єктів права власності та господарювання, права на підприємницьку діяльність тощо (статті 13, 15, 42 Конституції України). Ці положення органічно поєднуються із загальними принципами господарювання, визначеними у Конституції, серед яких свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України. Не менше значення мають принципи цивільно-правових договорів, насамперед, принцип свободи договору. Водночас, без урахування істотної ролі публічного права в організації договірних зв'язків, механізм використання принципів цивільного договірного права лише створює проблеми, адже «розв'язує руки» недобросовісним особам, які використовують свободу для тиску на економічно слабших суб'єктів та нав'язування їм не вигідних умов договорів.

Практичне втілення зазначених вище принципів відбувається завдяки складному механізму правових засобів, що охоплює як стимулюючі, так і обмежувальні інструменти, що у своїй сукупності повинні забезпечувати сприятливий режим укладення та виконання господарських договорів. У такому

режимі визначальну роль відіграють правові стимули, тому постає необхідність поглибленого аналізу цих правових засобів у господарському договірному праві шляхом їх класифікації.

Первинне значення має диференціація за цілями правового регулювання, оскільки саме цілями та завданнями права визначається наявність та змістове навантаження тих чи інших його функцій.

Відповідно до цільового призначення у сфері господарських договірних відносин можна виділити правові стимули, спрямовані на: спрощення порядку укладення господарських договорів; спонукання до належного виконання чи «надвиконання» господарських договорів, дотримання договірної дисципліни; запобігання негативним наслідкам невиконання договору; підтримання рентабельності та підвищення інвестиційної привабливості підприємств, належне функціонування яких становить суспільно значущий інтерес; упровадження науково-технічних досягнень та інше вдосконалення діяльності господарської діяльності підприємств тощо.

Не менш важливою є класифікація правових стимулів залежно від конкретних правових засобів, в яких вони втілюються. Така класифікація не тільки відображає видове розмаїття правових стимулів господарського договірного права, але й дає найбільш повне уявлення про інструментарій стимулюючої функції у господарських договірних відносинах. Насамперед слід виділити правові засоби, що мають системотворче значення для забезпечення режиму господарських договірних відносин, до яких належать:

- конституційні основи (принципи) економічного ладу в Україні (свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом, економічний плюралізм тощо);
- принципи регулювання договірних відносин, визначені у ЦК України (свобода договору), що деталізуються закріпленими в інших актах господарського законодавства принципами здійснення господарської діяльності

(забезпечення державою захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, недопущення зловживання монопольним становищем на ринку; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України тощо);

- правові презумпції, насамперед, презумпція правомірності правочину.

Реалізація цих положень здебільшого відбувається не безпосередньо, а за допомогою правових засобів другого рівня, до яких належать:

- суб'єктивні права, наприклад, принцип свободи договору традиційно розкривається через права учасників договору вільно вступати у договірні відносини, обирати контрагентів, визначати вид та умови договору;

- правові пільги. Так, Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 27.05.2025 р. № 616 «Деякі питання надання державної підтримки щодо розміщення внутрішньо переміщених осіб» [54], якою затверджено Порядок надання закладам, підприємствам, установам, організаціям незалежно від форми власності, фізичним особам – підприємцям компенсації за спожиті житлово-комунальні послуги, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива під час тимчасового розміщення внутрішньо переміщених осіб;

- договірні гарантії, під якими слід розуміти досить широке коло правових засобів забезпечення виконання господарських договорів, у тому числі державні гарантії;

- заохочувальні засоби, так, наприклад, стаття 226 ГК України встановлювала, що «сторона, яка порушила своє зобов'язання або напевно знає, що порушить його при настанні строку виконання, повинна невідкладно повідомити про це другу сторону». В якості заохочення за виконання цієї вимоги сторона-порушник вправі розраховувати на зменшення розміру збитків, що підлягають компенсації;

- оціночні санкції, що на власний розсуд встановлюються учасниками договірних відносин та являють собою оцінку результатів діяльності підприємства і передбачають, серед іншого, виплату премій, винагород, настання інших сприятливих наслідків для контрагента, який добросовісно виконав, чи перевиконав передбачені договором вимоги (наприклад, перевиконання плану продажів товарів/послуг франчайзі, дилером тощо.) Оціночні санкції мають спільні риси із заходами заохочення, однак, на відміну від перших, можуть також виступати формою та мірою відповідальності учасника господарського договору за незадовільні результати господарської діяльності. Зазначений аспект оціночних санкцій буде більш детально розглянутий в рамках економіко-стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності;

- - правові виключення із загального режиму укладення, виконання господарських договорів, відповідальності за їх невиконання/неналежне виконання. У сфері господарських договірних відносин обґрунтованість правових виключень має оцінюватись з урахуванням конституційних принципів рівності усіх суб'єктів права власності перед законом, рівного захисту державою усіх суб'єктів господарювання. Такі виключення можуть встановлюватись законодавцем, зокрема, для досягнення справедливого балансу інтересів у договірних відносинах (наприклад, частина 7 статті 181 ГК України передбачала особливий порядок укладення договору з виконавцем, що є монополістом на певному ринку товарів (робіт, послуг), підтримання рентабельності та підвищення інвестиційної привабливості підприємств, які законодавець з певних причин виокремлює із загального кола суб'єктів господарювання (наприклад, особливий режим погашення заборгованості підприємствами паливно-енергетичного комплексу), а також з урахуванням специфіки предмету певних договорів, насамперед, інноваційних.

Наразі зазначені положення «розпорошені» по інших нормативних актах, зокрема, Законах України «Про публічні закупівлі», «Про природні монополії»

та у відповідних методиках регулюючих органів. Наприклад, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, Міністерство інфраструктури та інші регулятори затверджують спеціальні методики розрахунку тарифів, які містять положення про: нормативну рентабельність шляхом встановлення обґрунтованого рівня прибутку, що має отримувати монополіст, та інвестиційну складову, тобто включення до тарифу коштів, необхідних для модернізації та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Залежно від порядку встановлення правових стимулів можна виділити: стимули, що закріплені у законодавчому порядку, та стимули, передбачені домовленістю учасників господарських договорів. Законодавчі стимули здатні поліпшити договірну дисципліну, заохочувати суб'єктів господарювання до добросовісного виконання своїх договірних зобов'язань та знижувати вірогідність порушення зобов'язань.

Отже, для більш повного та змістовного розуміння господарсько-правових стимулів господарського договірного права їх класифіковано за критеріями: цільового призначення (спрощення укладення договорів, забезпечення найбільш якісного їхнього виконання, дотримання договірної дисципліни, запобігання негативним наслідкам порушення); правових засобів реалізації стимулів (суб'єктивні права; правові пільги; правові гарантії; заохочувальні засоби; оціночні санкції; правові виключення із загального режиму); порядку встановлення (законодавчі й договірні), що дає змогу відмежувати стимулюючі засоби від суміжних правових інструментів і підвищити ефективність договірного регулювання при конструюванні стимулів на різних стадіях договірного процесу, зокрема при розробці типових договірних конструкцій, удосконаленні нормативних положень щодо публічних закупівель, приватизації тощо.

Поряд зі стимулюючими засобами, механізм стимулюючої функції господарського права у сфері договірних відносин охоплює і засоби обмежуючі. Дуже влучно роль правових обмежень у регулюванні договірних відносин відображає латинська максима: «Ніхто не може передати іншій особі більше прав, ніж має сам» (лат. *Nemo plus iuris ad alium transferre potest quam ipse habet*). До недавнього часу обмеження свободи господарських договорів залишались поза увагою вчених. І, навпаки, протягом останніх років наукова дискусія з цієї тематики значно пожвавилась. Господарські договірні обмеження були предметом досліджень О. А. Беяневич, М. О. Козачука, В. С. Мілаш та інших фахівців.

На думку Т. В. Боднар, аналіз нормативно-правових актів свідчить про те, що обмеження дії принципу свободи договору можуть стосуватися: права суб'єктів цивільних відносин вільно укладати чи не укладати договір, права визначати суб'єктний склад майбутнього договору, права визначати умови майбутнього договору, а також права обирати спосіб укладення договору, права обирати форму договору, що укладається, права обирати спосіб забезпечення виконання окремих зобов'язань та права встановлювати в договорі заходи майнової відповідальності за порушення договірних зобов'язань [20]. Як бачимо, кожен з аспектів договірної свободи може зазнавати обмежуючого впливу правових норм. Щодо їх призначення у господарсько-правовому регулюванні висловлені різні точки зору.

Не перестає бути актуальною в цьому контексті думка О. А. Беяневич, яка вважає, що елементи імперативності у договірному регулюванні потрібні, насамперед, для «підтримання правопорядку у сфері економіки, забезпечення публічних потреб в певних товарах, роботах, послугах, захисту економічно слабкішої сторони в договорі» [17, с. 3]. Загалом поділяючи таку думку, вважаємо, що названі цілі потребують деяких уточнень.

По-перше, публічні інтереси, які підлягають захисту у регулюванні договірних відносин, не обмежені рамками потреб у товарах, роботах та послугах. Зокрема, у певних сферах економічних відносин захисту потребує національна безпека, економічний потенціал держави, внаслідок чого може бути обмежено коло суб'єктів (насамперед, іноземних), які мають право вступати у договірні відносини певного виду. Наприклад, відповідно до статті 1 Закону України «Про державне оборонне замовлення», виконавцями та співвиконавцями оборонних замовлень можуть виступати виключно суб'єкти господарювання України [171]. Щоправда, у зв'язку із підписанням договору про асоціацію з ЄС, І. В. Кременовська висловлює небезпідставні побоювання у подальшій можливості використання таких обмежень: «Відкриття доступу до сфери державних закупівель для іноземних суб'єктів господарювання, що передбачено ст. 148 «Цілі» серед послідовних взаємних заходів, та далі розвинуто у статтях 149–151, встановлюватиме для України принципово нові та відмінні від застосовуваних на сьогодні засади організації державних закупівель, а так само – проведення тендерних торгів, участь у яких зможуть брати і представники іншої Сторони. На практиці це, щонайменше, суттєво утискатиме права вітчизняних суб'єктів господарювання, а іноді – і виключатиме можливість їх участі в процесі державних закупівель. При цьому, зазначені положення не містять жодних обмежень, які стосувалися б таких специфічних сфер як оборона країни чи діяльність правоохоронних і розвідувальних органів, де так само здійснюються державні закупівлі – доступ до цих сфер (що у тексті зазначених Статей позначається вкрай розпливчастим формулюванням «відкриття доступу до ринків») іноземних суб'єктів господарювання, фактично, означатиме підрив обороноздатності України та створюватиме низку інших загроз її національним інтересам. У свою чергу, в розріз із чинним законодавством України йде і положення ст. 153 «Адаптація законодавства», де у п. 1 зазначено, що «Україна забезпечить поступове приведення існуючого та майбутнього законодавства в

сфері державних закупівель у відповідність до асquis ЄС у сфері державних закупівель». Це також суперечить положенням Закону України «Про основи національної безпеки України», де у ст. 7 спроби втручання у внутрішні справи України з боку інших держав і посягання на економічний потенціал України визначено серед інших загроз національним інтересам, відповідно, в зовнішньополітичній сфері та сфері державної безпеки» [96, с. 117]. Приєднуючись до висловленої критичної думки щодо наслідків підписання Угоди про асоціацію з ЄС, зауважимо, що Концепція модернізації господарського законодавства на базі Господарського кодексу України передбачала необхідність адаптації національного господарського законодавства до міжнародного економічного законодавства, зокрема до відповідного законодавства ЄС. Але у зв'язку із скасуванням ГК України це завдання уявляється вельми проблемним.

Отже, обмеження у сфері господарського договірної права можуть мати досить широке коло легітимних цілей. Поряд із задоволенням державних потреб у товарах, послугах та роботах можна зарахувати до них і захист національної безпеки, економічного потенціалу України. Додаткові обмеження іноземних суб'єктів господарювання у сфері державних закупівель можуть сприяти захисту національного товаровиробника, розвитку внутрішнього виробництва, створенню додаткових робочих місць, збільшенню бюджетних надходжень та покращення соціально-економічної ситуації в Україні і стану населення загалом.

По-друге, економічна нерівність сторін господарського договору є не єдиним мотивом, здатним спонукати законодавця до встановлення додаткових обмежень відносно одного з контрагентів. Наприклад, законодавство передбачає зменшений обсяг відповідальності виконавців науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт порівняно зі звичайними договорами підряду (статті 899, 900 ЦК України), а також надзвичайно привілейований режим стягнення заборгованості з підприємств паливно-енергетичного комплексу (Закон України

«Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу»).

Ураховуючи викладене, можна об'єднати цілі обмежень господарського договірних права у такі групи:

- обмеження, спрямовані на захист прав та законних інтересів учасників договорів (слабшої сторони зобов'язання, добросовісного контрагента тощо);
- обмеження, спрямовані на захист інтересів третіх осіб (наприклад, у разі укладення договору факторингу боржник має право вимагати від фактора надання йому в розумний строк доказів того, що відступлення права грошової вимоги факторові дійсно мало місце);
- обмеження, спрямовані на захист публічних (суспільних) інтересів (задоволення потреб у товарах, послугах, захист економічної безпеки держави тощо). Утім, така класифікація великою мірою має умовний характер, оскільки порушення нормального ходу договірних відносин, зазвичай, негативно відбивається не тільки на майновому стані його безпосередніх учасників, але й зачіпає інтереси суспільства.

За аналогією із договірними стимулами, учасники договору, здебільшого, можуть на власний розсуд встановлювати і додаткові правові обмеження у вигляді додаткових обов'язків, підстав змін та розірвання договору, застосування заходів господарсько-правової відповідальності. Найбільш типовими інструментами реалізації правових обмежень у сфері господарських договірних відносин є суб'єктивні обов'язки (активного та пасивного типу), заборони, а також господарсько-правові санкції, що виступають формою і мірою господарсько-правової відповідальності.

Правовими наслідками недотримання правових обмежень у сфері господарських договірних відносин можуть виступати: визнання господарського

договору недійсним/неукладеним; зміна умов, розірвання господарського договору та застосування до порушника господарсько-правових санкцій.

Необхідною умовою підвищення ефективності стимулюючої функції у господарських договірних відносинах є чітке усвідомлення існуючих у цій сфері перешкод та вжиття адекватних заходів для їх подолання. Сьогодні існує чимало різноманітних факторів політичного, економічного та правового характеру, що негативно впливають на режим укладення та виконання господарських договорів, серед яких можна виокремити такі:

1) недостатня розробленість загальних принципів порядку укладення, форми та змісту господарських договорів. За справедливим твердженням О. А. Беяневич, «в законодавстві повинні визначатися загальні принципи регулювання договірних відносин у сфері економіки, які були б покладені в основу правил щодо порядку укладення, форми та змісту господарських договорів, забезпечення виконання господарських договорів тощо. В умовах реформування економічної системи України, створення повноцінного національного ринкового середовища, що має здатність до саморегуляції, зміни акцентів у державному керівництві економікою одним із завдань господарсько-правової науки є переосмислення і подальший розвиток вчення про господарський договір» [16, с. 3];

2) відсутність спеціального правового регулювання договорів, що активно використовуються у підприємницькій практиці (дилерських, дистриб'юторських, консигнаційних договорів тощо);

3) надмірна «зарегульованість» певних аспектів договірних відносин. О. А. Беяневич правильно вказує, що «перелік істотних умов договору оренди, встановлений ст. 284 ГК, практично відтворює ст. 10 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» (за станом на 16 січня 2003 р. – дату прийняття ГК). Порівняльний аналіз положень ГК про оренду (статті 283–291) та зазначеного Закону свідчить про те, що в процесі кодифікації до ГК були

механістично включені основні положення спеціального закону, який покликаний відповідно до преамбули забезпечити підвищення ефективності використання саме державного та комунального майна та застосування якого до оренди майна інших форм власності може бути виключене договором оренди (ч. 3 ст. 1 Закону)» [16, с. 212];

4) істотний дисбаланс інтересів учасників певних видів договорів. Можна погодитись із М. О. Козачук у тому, що «дуже часто економічно сильніший суб'єкт може нав'язувати свої вимоги економічно слабшому, оскільки останній змушений підписати практично будь-який документ задля реалізації свого економічного інтересу [85, с. 185].

Отже, слід визнати, що у господарському законодавстві досі не сформульовані загальні принципи порядку укладення, форми та змісту господарських договорів, що забезпечували б належне підґрунтя для їх системного регулювання, хоча у науковій літературі неодноразово наголошувалось на необхідності їх визначення [16, с. 3] Водночас загальні засади цивільного законодавства далеко не завжди здатні виконувати роль самодостатніх регуляторів господарських відносин, насамперед через істотне посилення публічних засад у регулюванні договірних відносин. О. П. Подцерковний зауважує, що «посилення публічних засад у правовому регулюванні господарської діяльності є тенденцією розвитку господарського законодавства останніх двохсторіч, яка зумовлює основу сучасної господарсько-правової методології» [150, с. 41].

Така думка знаходить підтвердження навіть у судовій практиці, зокрема, у рішенні ЄСПЛ у справі «Феррадзіні проти Італії» констатовано, що відносини між особою і державою значно розширилися у багатьох сферах впродовж п'ятдесяти років, що минули з часу прийняття КЗПЛОС, і державне регулювання значно втручається у приватно-правові відносини [206].

Зважаючи на викладене, ґрунтовною слід визнати позицію О. А. Беляневич, яка підкреслює, що «дія принципів цивільного права, які із врахуванням спеціалізації права можуть визначатися як міжгалузеві, у сфері господарських договірних відносин переломлюються крізь призму загальних засад господарського права, і, в першу чергу, це стосується принципу свободи договору. В такому сенсі інституційним принципом господарського права виступає принцип обмеження свободи договору у передбачених законом випадках» [16, с. 116]. Цей важливий висновок, на жаль, не завжди сприймається судовою практикою. Наприклад, у постанові Вищого господарського суду України (далі – ВГСУ) від 15.03.2012 № 5008/801/2011, вирішуючи питання про право сторін на власний розсуд змінювати порядок визначення площі місця розташування рекламного засобу, ВГСУ зазначив, що «Типові правила, а також інші акти цивільного законодавства, не містять прямої заборони встановлення в договорі іншого порядку визначення площі місця розташування рекламного засобу... якщо сторони в умовах договору передбачили інший порядок визначення площі місця розташування рекламного засобу, до спірних правовідносин слід застосовувати приписи статей 6, 627 ЦК України» [156]. Із такою позицією ВГСУ погодитись складно.

По-перше, викликає заперечення визнання за сторонами договору права відступати від встановлених законодавством норм-дефініцій. Дуже принциповою є проблема тлумачення абзацу 2 частини 3 статті 6 ЦК України, згідно з яким сторони в договорі не можуть відступити від положень актів цивільного законодавства, якщо в цих актах прямо вказано про це, а також у разі, якщо обов'язковість для сторін положень актів цивільного законодавства впливає з їх змісту або із суті відносин між сторонами. М. О. Козачук правильно вказує на проблемність поширення цього положення на сферу господарювання та справедливо критикує позицію ВГСУ, викладену у п. 37 інформаційного листа «Про деякі питання практики застосування норм Цивільного та Господарського

кодексів України» від 07.04.2008 №01-8/211. У ньому зазначено: «часто в нормі не сказано прямо ні «сторони в договорі не можуть відступити від положень...», ні «якщо інше не встановлено договором», та не містяться подібні вирази. Питання про те, чи є така норма імперативною або диспозитивною, слід вирішувати шляхом аналізу змісту цієї норми в кожному окремому випадку» [186]. Слід також погодитись із О. П. Подцерковним у тому, що «результатом необґрунтованого виходу за рамки ст. 179 ГК може стати згубне для господарської сфери становище, коли безліч економічно сильних суб'єктів господарювання ігноруватимуть приписи законів та нав'язуватимуть економічно слабшим суб'єктам не вигідні умови договорів, які виходять за рамки «букви» і «духу» закону» [145, с. 128].

Отже, відсутність в цивільному законодавстві прямої заборони ще не означає наявності у сторін права врегулювати свої відносини, відступивши від таких правил, адже обов'язковість останніх також може впливати з їх змісту або із суті відносин між сторонами. Варто зважити, що «з точки зору юридичної техніки, усталеної у вітчизняній законотворчій практиці, норма, що містить в собі припис у вигляді заборони або позитивного зобов'язання, не включає, крім самого припису діяти певним чином або утриматися від певних дій, додатково й заборону діяти інакше. Це було б мовною надмірністю (плеоназмом). Принаймні вітчизняній традиції законотворчості такий юридико-технічний прийом побудови юридичних норм не відомий» [16, с. 38]. Не менш переконливою видається і аргументація О. П. Подцерковного, який підкреслює, що «положенням чинного законодавства України не властиве суцільне використання прямих заборон на зміну в договорі встановлених у законодавстві положень. Якщо такі нормативні заборони і трапляються, то вони мають не регулятивне, а здебільшого декларативне значення, окремо підкреслюючи непорушність найвагоміших прав особи» [151, с. 77–90].

Натомість висловлена ВГСУ інтерпретація норми, що розглядається, відкриває шлях до обходу сторонами господарського договору складної та збалансованої системи правових гарантій, що містяться в імперативних нормах для кожного конкретного виду договірної зобов'язання. Виходить, що аналізована формула абзацу 2 частини 3 статті 6 ЦК України, рівнозначна застереженню до кожної статті ЦК України, ГК України (інших актів законодавства, що так чи інакше регулюють господарські договірні відносини) про те, що «положення цієї статті діють, якщо сторонами не визначено інше», за винятком тих нечисленних випадків, коли законом прямо встановлена заборона певної поведінки. Така інтерпретація підриває системність у регулюванні господарських договірних відносин, дезорієнтує їх учасників.

З метою усунення зазначених недоліків М. О. Козачук пропонує відкоригувати зміст статті 6 ЦК України, виклавши її у такій редакції: «Сторони в договорі можуть вільно визначати його умови та врегулювати свої відносини на власний розсуд. Свобода сторін щодо врегулювання своїх відносин у договорі на власний розсуд обмежується положеннями актів законодавства, основами правопорядку та моральними засадами суспільства» [85, с. 186]. Така редакція варта підтримки, адже вона забезпечує найбільш розумний баланс між законодавчим регулюванням та договірною свободою.

Доводиться констатувати, що низка договорів, які активно використовується у підприємницькій практиці, зокрема, в інноваційній сфері, досі залишається поза сферою врегулювання господарського законодавства, що є потужним дестимулюючим фактором для ринку інноваційних технологій, інших складних виробничих зв'язків. І хоча законодавством передбачена можливість укладення непоіменованих, а також змішаних договорів, відсутність належного нормативного регулювання таких відносин значно ускладнює їх впорядкування, залишаючи контрагентам велике поле для творчості. Зазвичай, це утворює переваги для економічно сильнішої сторони договору, партнер якої не

може розраховувати на гарантії, наявні у регульованих договірним правом відносинах.

Кваліфікація змішаних та непоіменованих договорів викликає складнощі не тільки у сторін договору, але й у судів, інших органів державної влади. Поширеними є випадки правильної кваліфікації таких договорів [159] і навіть помилкове зарахування їх до удаваних правочинів [160], що призводить, своєю чергою, до нестабільності, правової невизначеності таких договірних відносин, порушення інтересів добросовісних контрагентів тощо.

Проаналізувавши деякі аспекти застосування змішаних та непоіменованих договорів, С. Тіньков цілком слушно порадив користуватись саме тими моделями договорів, що передбачені у законодавстві [210]. Приєднуючись до такої тези, все ж, не можна погодитись із твердженням автора про те, що «практично не існує договорів, які б не мали відповідних аналогів у ЦКУ, ГКУ, інших законодавчих актах». Зокрема, законодавство не містить спеціальних норм, призначених для регулювання таких поширених нині договорів, як консигнація, дилерський (дистриб'юторський) договір тощо. Заповнення цієї прогалини шляхом запозичення відповідних норм у «найближчих родичів» (наприклад, договору схову для першого та договорів комерційної концесії і агентського договору – для іншого) не вирішують задовільно цю проблему, у зв'язку з чим постає об'єктивна необхідність у визначенні правових засад регулювання договорів консигнації та дилерського (дистриб'юторського) договору. Звичайно, вказаними договорами далеко не вичерпується перелік договірних моделей, які мають бути відображені у сучасному господарському законодавстві.

Стосовно господарських договорів зараз існує чимало проблем, пов'язаних з воєнним станом, адже «договірна діяльність нині поділяється на два умовні сегменти: договори, які були укладені до початку діє воєнного стану та після введення даного правового режиму. Враховуючи, що такий стан є форс-мажорною обставиною, можна з впевненістю казати, що положення про дії, що

необхідно вчинити в умовах форс-мажорних обставин і наслідки, які наступають щодо виконання договірних зобов'язань із застосуванням форс-мажору, стосуються усіх сторін відповідного договору. Розв'язання суперечливих правовідносин, що виникають у контрактних відносинах, в певній мірі також буде залежати від того, як визначено положення про форс-мажор у договорі. Проте, існують випадки, коли у укладених договорах положення про форс-мажор взагалі відсутні або не деталізовані достатньо, що ускладнює розуміння дій сторін та наслідків застосування цього принципу» [189, с. 209].

Помітними у цьому контексті є проблеми, пов'язані з невиконанням зобов'язань під впливом форс-мажору, тобто воєнний стан, бойові дії та їх наслідки (руйнування інфраструктури, окупація, міграція) є обставинами непереборної сили. Хоча Торгово-промислова палата України (ТПП) підтвердила загальний факт форс-мажору, кожен суб'єкт господарювання повинен індивідуально доводити причинно-наслідковий зв'язок між війною та неможливістю виконати саме його зобов'язання; відсутність документів, так, підприємства, які опинилися в зоні бойових дій або на окупованих територіях, часто не можуть отримати докази про руйнування, вивезти активи чи оформити необхідні документи для підтвердження форс-мажору; тимчасова неможливість виконання, тобто у багатьох випадках виконання зобов'язання лише відкладається, а не стає неможливим назавжди, що створює юридичну невизначеність щодо того, коли та як саме має бути відновлене виконання. Як слушно вказують фахівці, саме «за форс-мажорних обставин, які виникли через воєнний стан та війну, доведення потребує: факт непередбачуваності воєнних дій та військової агресії, тобто під час укладання договору сторони не могли передбачити виникнення таких обставин; факт неминучості, тобто в момент збройного нападу рф неможливо було уникнути введення воєнного стану; те, що обставини, які виникли внаслідок воєнних дій, знаходяться за межами впливу сторін зобов'язання та не залежить від них, почалися не з їх волі та не можуть

завершилися за бажанням сторін; причинно-наслідковий зв'язок між обставинами форс-мажору та неможливістю об'єктивно виконувати зобов'язання» [110, с. 37].

Згідно зі ст. 617 ЦК України, дія воєнного стану не звільняє сторони від виконання своїх договірних зобов'язань. Форс-мажор може звільнити сторону від відповідальності за порушення строків виконання, але не звільняє від самого зобов'язання. Тобто в цей період форс-мажорні обставини можуть призводити лише до тимчасової відстрочки у виконанні договірних зобов'язань до закінчення таких обставин. Сторони залишаються зобов'язаними виконувати укладений між ними договір до припинення/скасування воєнного стану, оскільки цей договір є обов'язковим для них згідно зі ст. 629 ЦК України.

Після введення правового режиму воєнного стану Торгово-промислова палата України у лютому 2022 року прийняла документ № 2024/2.0-7.1 [58], у якому визначила військову агресію Російської Федерації проти України як форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) для всіх фізичних та юридичних осіб у договірних відносинах. Однак цей документ не в усіх випадках дає можливість тимчасово уникнути відповідальності за невиконання договору. Має місце певна процедура, яка має бути дотримана. Зокрема, підприємець повинен заповнити заяву, в якій зазначаються конкретні обставини, що призвели до неможливості виконання ним певного договору, сплатити відповідний збір та представити документи для підтвердження цих обставин. Серед таких документів можуть бути акти органів влади та їх підрозділів, погодні умови, висновки та акти експертів і фахівців щодо нещасних випадків (наприклад, пожежі, вибухи тощо). Для кожного договору подається окрема заява. Після аналізу цих документів та всієї інформації ТПП приймає рішення щодо видачі чи не видачі сертифіката, який підтверджує визнання зазначених обставин як форс-мажорних [59].

Судова практика в Україні сформувала позицію про те, що форс-мажорні обставини не лише мають бути доведені, але й повинні безпосередньо впливати на можливість виконання договору. Наприклад, у Постанові Верховного Суду у справі № 912/3323/20 від 21.07.2021 зазначається, що форс-мажорні обставини повинні бути не тільки надзвичайними та невідворотними, але й такими, що об'єктивно унеможливлюють виконання договірних зобов'язань [163]. Це підкреслює, що система наслідків воєнного стану може варіюватися, залежно від конкретних умов договору та обставин справи. Сертифікати Торгово-промислової палати України, які визначають форс-мажорні обставини, не вважаються беззаперечним доказом наявності форс-мажору (постанова ВС від 25.11.2021 у справі № 905/55/21) [164]. Це підкреслює важливість збалансованого та індивідуального підходу до кожного випадку, де суди повинні враховувати всі докази та обставини. Економічні наслідки воєнного стану можуть суттєво вплинути на здатність держави виконувати та вести фінансові зобов'язання. В таких умовах форс-мажор визначається не тільки як причина неможливості виконання обов'язків, а й як засіб захисту прав сторін (постанова ВС від 07.06.2023 у справі № 906/540/22) [165].

С. В. Резніченко слушно зазначає, що «в межах пропозицій щодо вдосконалення системи виконання договірних зобов'язань в умовах правового режиму воєнного стану: 1) розробка спеціальних законів: розгляд можливості прийняття спеціальних законів, що регулюють умови виконання договорів під час воєнного стану; 2) міжнародна координація: створення міжнародних механізмів для координації виконання договорів між країнами під час воєнного стану; 3) створення механізмів взаємоперевірки: встановлення механізмів, що дозволяють сторонам перевіряти виконання договірних зобов'язань один одним в умовах воєнного стану; 4) гнучкість у зміні умов договору: включення в договори положень, що передбачають гнучкість у зміні умов чи тимчасовому призупиненні виконання в умовах кризових ситуацій, це може бути особливо

важливим для фінансових або торговельних угод; 5) гуманітарні винятки: визначення в договорах гуманітарних винятків, що дозволяють сторонам відступати від певних зобов'язань у випадках, коли це необхідно для захисту життя та благополуччя населення; 6) активна роль дипломатії: залучення дипломатичних зусиль для вирішення конфліктів та пошуку компромісів умов виконання договорів, адже сприяння діалогу та взаєморозумінню може великою мірою полегшити виконання договорених зобов'язань; 7) ефективна комунікація: розвиток механізмів для ефективної комунікації між сторонами договорів, це включає як оперативний обмін інформацією, так і використання сучасних технологій для забезпечення швидкого та надійного зв'язку; 8) стимулювання сторін до спільного здійснення проектів або програм у період воєнного стану сприяє створенню основи для довгострокових взаємин та поліпшення співпраці» [189, с. 209–210].

О. О. Мельник вказує, що «відповідно до цивільного законодавства України дія форс-мажорних обставин може викликати наступні правові наслідки для сторін договірної зобов'язання: 1) звільнення зобов'язаної особи від цивільно-правової відповідальності; 2) фактичну або юридичну неможливість виконання договірної зобов'язання, що, у свою чергу, має наслідком припинення зобов'язання; 3) істотну зміну обставин, у зв'язку з чим договір може бути розірваний або змінений та 4) зупинення перебігу позовної давності» [116, с. 11].

З урахуванням наведених у цьому підрозділі обґрунтувань, слід, по-перше, нормативно закріпити договірні конструкції, що активно використовуються у підприємницькій практиці, однак досі не отримали нормативного оформлення (дилерські, дистриб'юторські, консигнаційні договори тощо), а також договори, що опосередковують інноваційну діяльність; по-друге, скасувати законодавчі приписи, що ускладнюють процедуру укладення чи виконання господарських договорів. Наприклад, надмірно широким є коло істотних умов певних договорів,

зокрема, договору оренди державного та комунального майна; по-третє, вдосконалення потребує також регламентація окремих видів договорів, для яких характерною рисою є виражена фактична нерівність сторін, що не дозволяє слабшому контрагенту ефективно відстоювати свої права та законні інтереси. Це насамперед стосується кредитних відносин, без використання і подальшого розвитку яких неможливо забезпечити підвищення ефективності ринкової економіки [138]. Тобто мова йде про оптимізацію механізму економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин, що передбачає розширення диспозитивних можливостей учасників господарського обороту та дерегуляцію надмірних обмежень договірної взаємодії.

2.3. Вплив стимулювання на платоспроможність підприємців та процедури її відновлення

Вплив стимулювання на платоспроможність підприємців, насамперед, пов'язаний із конкурентоспроможністю вітчизняної економіки, адже саме зміцнення такої платоспроможності як результат підвищення ефективності господарювання здатне забезпечити сталий розвиток національної економіки. Першу проблему у цьому контексті можна виявити при співвідношенні поняття платоспроможності із поняттям конкурентоспроможності як господарсько-правових категорій, що проявляються через взаємозв'язок із господарською діяльністю, її суб'єктами та державним стимулюванням економічного розвитку. У юридичній літературі відзначається складність та багатогранність категорії «конкурентоспроможність» та похідного від неї поняття міжнародної конкурентоспроможності. Зокрема, Ю. В. Колесник під конкурентоспроможністю пропонує розуміти «властивість об'єкта, що має певну частку відповідного релевантного ринку, яка характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик

об'єкту вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єкту, та перешкоджає розподілу цього ринку на користь інших об'єктів» [86, с. 4]. На думку економістів, «конкурентоспроможність може бути оцінена тільки при наявності конкурентів і визначається продуктивністю використання наявних ресурсів. Потенціал конкурентоспроможності підприємства слід розглядати як його здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи її на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигід» [89, с. 105].

Очевидно, що наведені визначення у ключових позиціях збігаються. Зокрема, споживачі (покупці) постають в них головними оцінювачами конкурентних змагань, з чим слід повною мірою погодитись, адже «функціонування ринкових відносин...передбачає створення рівних можливостей для суб'єктів господарської діяльності, а також їх конкуренцію, під якою розуміється змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач» [141, с. 229]. Отже, відповідність товарів потребам споживачів має вирішальне значення для оцінки конкурентоспроможності того чи іншого товару. Також дослідники справедливо вказують на значення як цінових, так і нецінових характеристик продукції для її конкурентоспроможності. Але є певні розбіжності, які слід урахувати. Якщо А. Н. Козирік розглядає конкурентоспроможність як «можливість суб'єкта», то Ю. В. Колесник вважає її «властивістю об'єкта». Останнє твердження видається більш точним. По-перше, конкурентоспроможність навряд чи доцільно розглядати через категорію «можливість», тому що це поняття не обмежується лише наявністю потенціалу чи здатності, а передбачає реалізацію цього потенціалу та досягнення фактичного результату на ринку. Категорія «можливість» є абсолютною (існує чи не існує), а конкурентоспроможність є відносною і визначається лише через порівняння.

Можливість вимірюється внутрішніми ресурсами. Конкурентоспроможність вимірюється часткою ринку, прибутком, динамікою зростання порівняно з основними конкурентами. Отже, конкурентоспроможність – це здатність (можливість), ефективно реалізована в умовах ринкової боротьби, що приводить до стійкої переваги. По-друге, конкурентоспроможність властива не тільки підприємствам, але й товарам (як мірило його привабливості для споживача; відповідність товару вимогам ринку; можливість збуту товару на конкурентному ринку), а також і державі (як здатність економіки однієї держави конкурувати з економікою інших держав за рівне ефективне використання національних ресурсів, підвищення ефективності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення) [86, с. 4].

Економісти підкреслюють економічний сенс конкурентоспроможності та визначають, що конкурентоспроможність – це «ринкова, цінова, економічна категорія та категорія протистояння, яка являє собою здатність суб'єктів економічної діяльності пристосовуватись до змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища, використовуючи при цьому свої конкурентні переваги шляхом спрямування своєї діяльності на результативність виготовлення якісної продукції та отримання максимального прибутку» [195, с. 156–170]. Як уявляється, «конкурентоспроможність як господарсько-правова категорія означає правову можливість і економічну здатність суб'єкта господарювання створювати, виробляти та реалізовувати товари (роботи, послуги), які є більш привабливими для споживача у порівнянні з аналогічними пропозиціями інших суб'єктів на ринку. Зазначена категорія поєднує два взаємопов'язані аспекти:

- економічний аспект, тобто це внутрішня здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку, яка визначається наступними чинниками: ціною, як можливість пропонувати товар за нижчою ціною без шкоди для прибутку; якістю, як вища якість товару або послуги; інноваційністю шляхом

впровадження нових технологій, продуктів чи методів управління, що дає перевагу перед конкурентами та ефективністю шляхом використання ресурсів з мінімальними витратами;

- правовий аспект, що являє собою зовнішній, регуляторний аспект, який створює умови для конкуренції, без цього економічна конкурентоспроможність не може бути реалізована. Цей аспект охоплює, найперше, законодавче забезпечення. Існування законів, які захищають конкуренцію (Закон України «Про захист економічної конкуренції») та забороняють монополізм і недобросовісну конкуренцію; принцип рівних умов, тобто законодавчо гарантована можливість для всіх суб'єктів ринку діяти на рівних засадах, без преференцій чи дискримінації та механізми захисту, тобто наявність уповноважених органів (наприклад, Антимонопольного комітету України), які контролюють дотримання правил конкуренції та вживають заходів щодо порушників» [133, с. 7].

Отже, конкурентоспроможність як господарсько-правова категорія – це не лише здатність бути кращим, а й гарантована державою можливість змагатися за місце на ринку чесними і добросовісними методами.

Конкурентоспроможність підприємців тісно пов'язана із державним стимулюванням підприємницької активності. Останнє має своєю метою створення умов для підтримки здатності підприємців конкурувати у глобальному економічному середовищі на належному рівні. Саме тому «економічна система України повинна бути спрямованою на створення, підтримання та розвиток необхідної виробничої основи життєдіяльності української нації у відповідності до існуючих і майбутніх соціальних, економічних та природних умов. В той же час, держава в економічній сфері має забезпечити стабільне функціонування національної економіки, підтримуючи необхідний рівень її конкурентоспроможності та ефективності» [226, с. 112]. У цьому контексті «важливим стає увага держави до стимулів, які дозволяють підприємству

зменшити витрати на виробництво, знизити ціну на продукцію, зробити її більш привабливою для споживача та збільшити обсяги продажів та, як наслідок, призводити до зростання прибутку, підвищення платоспроможності підприємства (наприклад, податкові пільги, субсидії на енергоносії); сприяють залученню інвестицій, зменшуючи ризики для інвесторів (наприклад, державні гарантії, гранти). Саме тому право платоспроможності не може замикатися на суто процесуальних інструментах, а є об'єктом комплексного-господарського та господарсько-процесуального регулювання.

Підприємницькі структури, що мають підтримку держави, стають більш привабливою для інвестування, адже отримує більше можливостей залучити кошти на модернізацію виробництва, розширення та інновації. Відтак заходи, що стимулюють оновлення виробничої бази підприємств, підвищують конкурентоспроможність їх продукції, сприяють зростанню доходів та розширюють доступ до нових ринків. У цьому контексті державні стимули можуть сприяти експорту продукції (наприклад, шляхом компенсації відсоткових ставок за кредитами для експортерів). Виникаючий за такої підтримки вихід підприємців на нові ринки розширює базу клієнтів, урізноманітнює джерела доходу та підвищує загальну фінансову стабільність підприємства» [133, с. 7]. Тобто можна визначити функціональне розмежування господарсько-правових стимулів залежно від економічного результату їх застосування, відповідно до якого можна виокремити стимули, спрямовані на: зниження виробничих витрат і підвищення цінової конкурентоспроможності суб'єктів господарювання; залучення інвестицій та мінімізацію підприємницьких ризиків; розширення експортної діяльності й освоєння нових ринків збуту. Така диференціація дає змогу підвищити ефективність господарсько-правового стимулювання шляхом узгодження правових засобів впливу з пріоритетними напрямками економічної політики держави, сприяючи експорту та залученню

інвестицій, зменшуючи ризики для інвесторів та підвищуючи фінансову стійкість підприємства.

Водночас у цьому разі йдеться про економічний аспект конкурентоспроможності, адже підвищення конкурентоспроможності здійснюється через зростання доходів, і зміцнення платоспроможності підприємця не існує виключно у сфері конкуренції. Але не можна ігнорувати й суто правовий аспект забезпечення конкурентоспроможності. Мова йде про створення умов для розвитку конкуренції як такої, коли справедливе конкурентне середовище, яке виключає нечесні практики інших осіб, саме собою є цінністю для підприємця. Адже «конкуренція є стимулом до розвитку господарюючих суб'єктів, впровадженням нових технологій у виробництво, покращення та розвитку свого положення на ринку» [73, с. 230]. Також «користь для суспільства від конкуренції є очевидною через стимулювання економії ресурсів, необхідність частого оновлення асортименту й моніторингу ринку науково-технічних новинок для активного їх впровадження у виробництво» [129]. Надалі «розвиток добросовісної конкуренції прямо залежить від ефективності регулювання, застосування організаційно-правових та економічних заходів розвитку і стимулювання конкуренції чесними й добросовісними методами, сформованими в суспільстві завдяки правилам етики, звичаям ділового обороту, а також рівню правової культури і свідомості громадян» [227, с. 54].

Тобто стимулювання конкуренції чесними й добросовісними методами означає створення таких правових та економічних умов, за яких суб'єкти господарювання можуть змагатися на ринку, використовуючи лише переваги, засновані на ефективності, якості та інноваціях, при цьому забороняючи будь-які дії, спрямовані на недобросовісне отримання переваг або завдання шкоди конкурентам. Тому забезпечення чесної й добросовісної конкуренції методами правового впливу є ключовою функцією держави, яка реалізується через систему правових інструментів, шляхом забезпечення рівних умов для всіх учасників

ринку, запобігання монополізації та концентрації ринків. Важливими у цьому контексті стають організаційно-правові заходи, які регулюються, зазвичай, нормами господарського законодавства і спрямовані на встановлення правил гри, а саме: антимонопольне законодавство, що забороняє антиконкурентні дії, такі як змови, зловживання монопольним становищем та недобросовісна конкуренція, наприклад, це Закон України «Про захист економічної конкуренції»; державний контроль, наприклад, створення уповноваженого органу (в Україні це Антимонопольний комітет України – АМКУ), який моніторить ринок, розслідує порушення та накладає санкції; та дерегуляція, тобто усунення надлишкових адміністративних бар'єрів, спрощення процедур реєстрації, ліцензування та отримання дозволів для бізнесу. Останнє є вкрай важливим у період воєнного стану та післявоєнного відновлення. Проблеми конкурентоспроможності в Україні під час воєнного стану є системними, пов'язаними як із внутрішніми викликами, так і зі змінами на глобальних ринках та їх умовно можна поділити на кілька ключових груп, а саме:

- логістичні та інфраструктурні проблеми, тобто порушення ланцюгів постачання, бо через бойові дії та руйнування ключових логістичних вузлів (порти, залізничні станції) значно зросли витрати та терміни доставки. Це робить українські товари менш привабливими для іноземних партнерів; зруйнована інфраструктура, адже багато виробничих потужностей було знищено або пошкоджено, що призвело до скорочення обсягів виробництва та втрати виробниками своєї частки ринку;

- фінансові та економічні проблеми, тобто обмежений доступ до фінансування через те, що банки неохоче надають кредити підприємствам у зоні бойових дій, що, як наслідок, обмежує можливість модернізації, закупівлі сировини та відновлення виробництва; дефіцит персоналу, адже мобілізація та міграція спричинили дефіцит кваліфікованих кадрів, що знижує продуктивність праці та конкурентоспроможність загалом; інфляція та зростання цін. Інфляція та

зростання цін на енергоносії, паливо та сировину збільшують собівартість української продукції, що робить її менш конкурентоспроможною порівняно з імпортними аналогами; юридичні та адміністративні проблеми: невизначеність законодавства, адже часті зміни у законодавстві, пов'язані з воєнним станом (податки, митні правила), створюють невизначеність для бізнесу та ускладнюють довгострокове планування; втрата експортних ринків, тобто знищення виробничих потужностей та обмеження експорту через блокування морських шляхів призвело до втрати традиційних ринків збуту та знизило експортний потенціал країни.

Слушними у цьому контексті є пропозиції економістів, наприклад, щодо сільськогосподарського бізнесу: «перспективними напрямками розвитку аграрних підприємств є розробка та впровадження державних програм, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку аграрного виробництва; забезпечення доступу до дешевих кредитів для аграрних виробників з метою зменшення фінансових витрат і підтримки інвестицій в агросектор; заходи для підвищення доходів сільського населення через підтримку цін на сільськогосподарську продукцію, розвиток соціальної інфраструктури, зокрема у сільських районах; реалізація системи контролю, що відповідає міжнародним стандартам, для забезпечення якості сировини та готової продукції, що виробляється в Україні; підтримка і стимулювання впровадження новітніх технологій у сільському господарстві, включаючи технології переробки сільськогосподарської сировини; розвиток органічного землеробства» [3, с. 3]. Тобто перспективні напрямки розвитку аграрних підприємств у період воєнного стану зосереджені на забезпеченні продовольчої безпеки, стійкості ланцюгів постачання, оптимізації ресурсів та диверсифікації з урахуванням логістичних і безпекових ризиків.

Слід також враховувати, що у період воєнного стану конкурентоспроможність вітчизняних підприємств перебуває під постійною

загрозою, а для її посилення та відновлення необхідні системні зусилля з боку держави та бізнесу. Бізнес не може покладатися лише на допомогу держави, адже підприємці повинні підвищувати власну ефективність, щоб конкурувати якістю та ціною, шляхом:

- технологічної модернізації через оновлення основних фондів, впровадження енергоефективних технологій, автоматизації та роботизації процесів для зниження собівартості;

- цифровізації процесів, наприклад, шляхом впровадження CRM та ERP-систем для управління ресурсами, клієнтами та ланцюгами постачання та перехід в E-commerce;

- відповідності міжнародним стандартам через отримання сертифікатів якості (ISO, Global G.A.P., CE), що є «перепусткою» на ринки ЄС та США, тобто якість має стати пріоритетом над кількістю;

- енергетичної автономності через інвестиції у власну генерацію (сонячні панелі, когенераційні установки) для зменшення залежності від централізованих мереж та зниження ризиків зупинки виробництва;

- розвитку людського капіталу, що передбачає постійне навчання персоналу, створення умов для утримання кваліфікованих кадрів, інклюзивність та реабілітацію ветеранів;

- диверсифікації ринків збуту, тобто відмову від залежності від одного ринку та пошук нішевих сегментів та створення продуктів з високою доданою вартістю (перехід від сировини до переробки).

Важливим є визначення стимулів конкурентоспроможності як напрямку державної політики, адже, як відзначає Ю. В. Колесник, «наслідком трансформаційних процесів в економіці України стало послаблення організаційних основ управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств, що посилює загрозу їх витіснення зарубіжними конкурентами як на внутрішньому ринку України, так і на закордонних ринках» [86, с. 3]. Отже,

цілком закономірно одним із пріоритетних напрямів державної політики ГК України (стаття 10) визнавав стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Передбачалося також, що у промисловій, аграрній, будівельній та інших сферах економічної політики держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу, чим підкреслювалася вагома роль господарсько-правових стимулів у підвищенні конкурентоспроможності в умовах міжнародної інтеграції. У цьому контексті Д. В. Задихайло зазначив, що «сутність державної економічної політики щодо господарських організацій – носіїв приватної макроекономічної влади полягає у знаходженні засобами господарсько-правового регулювання компромісу між об'єктивною тенденцією концентрації капіталу та масштабів виробництва як умови конкурентоздатності на світових ринках і загрозами монополізації та олігополізації внутрішніх ринків, ціноутворенням, присвоєння значної частини гірничої ренти, створення загрози у разі відчуження корпоративних прав, переходу цілих сегментів національної економіки до іноземних власників з невизначеною стратегією розвитку» [71]. Тобто можемо констатувати тісний нерозривний взаємозв'язок між державною економічною політикою та розвитком підприємництва, коли господарсько-правове забезпечення створює умови конкурентоздатності підприємців.

Хоча ГК України втратив чинність у зв'язку із сприйняттям законодавцем ідей окремих цивілістів, було б невірним представити економічне регулювання суто як приватно-правове, адже така ситуація не відповідає економічним реаліям. Сучасна економіка є об'єктом, насамперед, публічно-правового впливу, у змісті якого стимулювання, протекціонізм та безпекові заходи займають усе вагоміше місце. Тому не можна визнати задовільним некодифікований стан відповідних заходів державно-правового регулювання, зокрема щодо стимулювання економічного розвитку та конкурентоздатності підприємців. Загалом стимулювання, протекціонізм та безпекові заходи – це «три кити» державної

економічної політики, або інструменти, за допомогою яких держава керує економікою, захищає її від зовнішніх загроз та забезпечує її розвиток. Умовно, залежно від змісту й мети, їх можна поділити на: стимулювання – це «пряник» для своїх (допомога у зростанні); протекціонізм – це «щит» від чужих (захист внутрішнього ринку) та безпекові заходи – це «фортеця» (захист суверенітету та критичних ресурсів).

Сучасну економіку слід характеризувати як об'єкт переважно публічно-правового впливу, у межах якого дедалі більшого значення набувають стимули розвитку, заходи протекціоністського характеру та інструменти економічної безпеки як взаємопов'язані елементи державної економічної політики, спрямовані на забезпечення функціонування, захисту та розвитку національної економічної системи. Пріоритетного значення в цій системі набуває стимулювання добросовісної конкуренції, що означає створення таких правових та економічних умов, за яких суб'єкти господарювання здійснюють конкурентну діяльність виключно на основі ефективності, якості та інноваційності, за одночасного нормативного обмеження недобросовісних конкурентних практик, спрямованих на отримання неправомірних переваг або завдання шкоди іншим учасникам ринку

Для посилення конкурентоспроможності підприємців в Україні під час воєнного стану та в період повоєнного відновлення доцільно вдосконалити відповідні заходи стимулювання конкурентоспроможності підприємств шляхом внесення змін до низки ключових законів на підставі системного підходу, що поєднує антимонопольні, податкові, митні та інвестиційні інструменти. Зокрема:

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» слід доповнити положеннями, що дадуть змогу Антимонопольному комітету України оперативніше реагувати на антиконкурентні зловживання, що можуть виникнути в умовах дефіциту та порушення логістичних ланцюгів, а також доцільним є

спрощення процедури надання тимчасових дозволів на концентрацію, якщо вона необхідна для збереження виробництва.

2. У Податковому кодексі України та Митному кодексі України слід передбачити запровадження тимчасових податкових та митних пільг для підприємств, які, наприклад, релокуються з небезпечних територій, відновлюють виробництво у зруйнованих регіонах або займаються виробництвом товарів, критично важливих для оборони.

3. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» необхідно доповнити нормами, що дадуть змогу надавати цільову державну допомогу (гранти, субсидії) підприємствам, які зазнали збитків через війну, за допомогою швидкого і прозорого механізму, який не буде обтяжений надмірною бюрократією. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» з метою залучення іноземного капіталу в умовах високих ризиків, закріпити норми про державне страхування воєнних ризиків або надання інвестиційних гарантій.

4. В адміністративному та трудовому законодавстві, в Законі України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» для підтримки бізнесу, навіть після завершення воєнного стану, встановити тимчасовий мораторій на планові перевірки, а в Кодексі законів про працю України визначити гнучкі норми щодо графіку роботи та найму працівників, що дасть змогу підприємствам швидше адаптуватися до змінних умов ринку та дефіциту робочої сили.

Не можна обійти увагою таку важливу групу факторів конкурентоспроможності, як маркетингову підтримку підприємств і товарів. Постійне підсилення цієї складової конкурентоспроможності спостерігається з 20-х років минулого століття. Одним з ключових напрямів господарсько-правового стимулювання цієї складової конкурентоспроможності є стимулювання суспільних інститутів, що забезпечують порівняння товарів та послуг. Тематика і обсяг цієї роботи не дають змоги більш детально зупинитись

на проблемах правового забезпечення порівняння якісних та цінових показників товарів та послуг, тому обмежимося зауваженням, що чинне нині законодавство, яке регулює діяльність товарних бірж, виставково-ярмаркову діяльність, конкурси тощо розвинене у вітчизняній правовій системі недостатньо і потребує ґрунтовних досліджень, зважаючи на значущість цих суспільних інститутів для розвитку економічної конкуренції на товарних ринках.

Загалом слід відзначити, що сфера маркетингової підтримки товарів та підприємств, на відміну від розглянутих раніше напрямів підвищення конкурентоспроможності, потребує мінімального втручання з боку держави та здебільшого є прерогативою самих господарюючих суб'єктів, їх конкурентної стратегії. Свою позитивну роль тут можуть зіграти і саморегулівні організації, які значно більшою мірою, ніж державні органи, здатні забезпечити дотримання високих стандартів обслуговування господарюючими суб'єктами. Тобто ці господарські правовідносини можуть розвиватися самостійно, за мінімального втручання з боку держави шляхом створення прозорих «правил гри», захисту інтелектуальної власності та інформаційного сприяння експорту, адже держава тут виступає не як гравець, а як арбітр та дипломат.

Засоби державного регулювання часто полягають не у стимулюванні, а навпаки, у встановленні заборон та обмежень. Проте, не йдеться про негативний результат, адже можуть виключати шкідливий вплив маркетингової стратегії підприємств на права, свободи та законні інтереси споживачів продукції. Прикладом таких обмежень є приписи Закону України «Про рекламу», що встановлюють особливі правила рекламування алкоголю, лікарських засобів, зброї, послуг із працевлаштування тощо.

Важливо, щоб відповідні обмеження були дійсно потрібними, сприяли захисту суспільних інтересів. Очевидно, що самі господарюючі суб'єкти значно більшою мірою, ніж держава, прагнуть донести до людей інформацію про себе і свою продукцію і тому вони здатні більш гнучко і адекватно визначати мову своєї

продукції з урахуванням регіональних, культурних та інших особливостей, притаманних їх цільовій аудиторії. Правове регулювання маркування товарів в Україні потребує перегляду і оновлення через застарілість і суперечливий характер законодавства про маркування. Недоліки останнього яскраво демонструє регламентація національного знаку відповідності, передбачена великою кількістю нормативних актів і до того ж вкрай неоднозначно. Вважаємо за доцільне прийняти єдиний цілісний нормативний акт щодо маркування та ідентифікації вітчизняних товарів, продукції тощо.

Слід наголосити, що «для суб'єктів господарювання в умовах кризових явищ дуже важливо ефективно управляти фінансовим станом, тому що саме вміле керування фінансовими ресурсами підприємства, правильне розпорядження та своєчасне і термінове прийняття рішень, необхідно для стійкого функціонування підприємства» [84, с. 48]. На думку О. Л. Пластуна, «не дивлячись на важливість проблеми, фінансові аналітики в Україні на сьогодні фактично не мають у розпорядженні ефективних методик прогнозування ймовірності настання криз та банкрутства» [143, с. 188].

Як видається, у справі, важливу роль свого часу відіграло Агентство з питань банкрутства та його нормативна практика, зокрема, методика № 81 проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, яка втратила чинність [185]. Проте вона була розрахована не стільки на прогнозування банкрутства, скільки на аналіз поточного стану підприємства з погляду платоспроможності, адже «аналіз фінансового стану підприємства є необхідною умовою для нормального функціонування та необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств. Оцінка є необхідною передумовою для ведення діяльності підприємства та для основних користувачів, яких цікавить фінансово-господарська діяльність вітчизняних та зарубіжних підприємств (інвестори, власники, керівництво підприємства, банки, постачальники та інші

кредитори, працівники підприємства, органи державного управління, юридичні та фізичні особи)» [64]. Тому при вдосконаленні таких механізмів потрібно виходити необхідності переходу від ретроспективного аналізу вже наявної неплатоспроможності до проактивного фінансового моделювання та раннього виявлення ризиків дефолту, що передбачає інтеграцію сучасних цифрових технологій скорингу, адаптованих до макроекономічних умов воєнного стану, та врахування специфіки інтересів різних груп суб'єктів (зокрема, банків та іноземних контрагентів), що дозволить трансформувати оціночні методики у дієвий господарсько-правовий інструмент превентивного санаційного управління.

Важливе значення для нормативних приписів неплатоспроможності мають відомчі акти, як то Методика інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та організацій [179] та Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [180]. На думку економістів, «особливістю методу інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств є забезпечення достатньо об'єктивного бачення фінансової ситуації на підприємстві, в яке передбачається вкласти інвестиції.

Суб'єктивізм, який супроводжує будь-яку оцінку, особливо при визначенні вагомості показників, практично усувається внаслідок можливості проведення контрольних оперативних розрахунків по декількох підприємствах на підставі розробленого до цього методу програмного комплексу із застосуванням обчислювальної техніки» [199, с. 76]. Тому, удосконалення правового регулювання процедур неплатоспроможності має базуватися на глибшій інтеграції таких автоматизованих експертно-аналітичних систем у судову та санаційну практику, що дозволить забезпечити максимальну об'єктивність, стандартизацію та швидкість оцінки фінансового стану боржника, мінімізувати людський фактор при виявленні ознак зловживань чи фіктивного банкрутства, а

також створити надійні правові гарантії для захисту прав внутрішніх інвесторів та кредиторів у межах вітчизняного господарського обороту.

У системі господарського права категорії «платоспроможність» та «конкурентоспроможність» перебувають у стані діалектичної залежності, де державне стимулювання виступає каталізатором їх синхронізації для забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Проведений аналіз переконує, що платоспроможність та конкурентоспроможність слід розглядати як дворівневу систему життєздатності підприємця, а саме: платоспроможність є внутрішнім, базовим показником фінансової стабільності суб'єкта, яка відображає здатність підприємця вчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (господарські, податкові, соціальні). Це фундамент, без якого неможлива тривала присутність на ринку, а конкурентоспроможність є зовнішнім, динамічним показником ринкової ефективності, яка визначає здатність підприємця пропонувати продукцію чи послуги кращої якості за меншою ціною, випереджаючи інших учасників ринку. Проблема їх співвідношення полягає в тому, що платоспроможність є необхідною передумовою для конкурентної боротьби, водночас висока конкурентоспроможність є джерелом прибутку, який і забезпечує подальшу платоспроможність.

Державне стимулювання (податкові пільги, субсидії, доступ до дешевого кредитування, державні замовлення) безпосередньо впливає на ліквідність підприємства, що створює «фінансовий запас міцності», який дає змогу: уникнути процедур банкрутства у кризові періоди; вивільнити обігові кошти для інвестування в оновлення основних фондів та підвищити кредитний рейтинг підприємця.

Зміцнення платоспроможності вітчизняних підприємців має прямий макроекономічний ефект. Підвищення ефективності господарювання, стимульоване державою, трансформує платоспроможність окремого суб'єкта у

сталий розвиток національної економіки та проявляється через: імпортозаміщення, тобто платоспроможний вітчизняний виробник здатен конкурувати з іноземними аналогами на внутрішньому ринку; експортний потенціал, адже лише конкурентоспроможні та фінансово стійкі підприємці можуть здійснювати експансію на зовнішні ринки (зокрема ринок ЄС) та податкову базу, у результаті чого стабільно платоспроможні підприємці забезпечують наповнення бюджету, що дає державі змогу продовжувати цикли економічного стимулювання.

Отже, в контексті стимулюючої функції господарського права регулювання аналіз платоспроможності та конкурентоспроможності як об'єкту державної політики має орієнтуватися не просто на підтримку «життєдіяльності» бізнесу, а на створення умов для випереджального розвитку, а стимулювання повинно фокусуватися на тих суб'єктах, чия ефективність господарювання здатна генерувати мультиплікативний ефект для всієї економічної системи України, забезпечуючи її стійкість перед глобальними викликами.

РОЗДІЛ 3. СТИМУЛЮЮЧА ФУНКЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА В ОКРЕМИХ АСПЕКТАХ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМЦІВ

3.1. Стимулювання підприємницької активності та виробництва в умовах воєнного стану

Стимулювання підприємницької активності та виробництва являє собою комплексну державну політику, спрямовану на створення сприятливих умов для заснування, розвитку та розширення суб'єктів господарювання з метою досягнення макроекономічних цілей, таких як економічне зростання, інноваційний розвиток та підвищення зайнятості. Цей процес є двоєдиним, оскільки стимулювання активності (збільшення кількості підприємців) безпосередньо приводить до стимулювання виробництва (збільшення обсягів товарів та послуг).

У зв'язку із цим, варто звернути увагу на думку про те, що «з точки зору стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності, ключовим аспектом є категорія «економічна активність». Економічна активність – прагнення працездатної людини застосовувати на практиці наявні в неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду у грошовій чи іншій формі» [48, с. 177]. З цього логічно випливає, що «економічна активність суб'єктів підприємницької діяльності полягає в їхньому прагненні практично застосовувати наявні здібності та ресурси для досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [21, с. 100]. Це має враховуватися при визначенні змісту стимулюючих заходів.

Особливої актуальності стимулювання підприємницької активності та виробництва набули в період нестабільності та кризи, яку принесли спочатку пандемія, а відтак російська військова агресія. За даними дослідження Київської

школи економіки спільно з Міністерством розвитку громад та територій України і Міністерством економіки України та у співпраці з іншими профільними міністерствами та Національним банком України за підтримки USAID та UK International Development, на липень 2024 р. непрямі фінансові втрати економіки України внаслідок повномасштабного вторгнення росії перевищили 1,1 трлн дол. США [75], а прямі збитки, завдані українській інфраструктурі через війну, досягли майже до 170 млрд дол. США. У регіональному розрізі найбільших руйнувань зазнали Донецька, Харківська, Луганська, Київська, Чернігівська та Херсонська області. За період війни було пошкоджено та зруйновано понад 26 тис. км автомобільних доріг, що оцінюється у 28,3 млрд дол. США, залізничний транспорт втратив приблизно 4,3 млрд дол. США, утрати інфраструктури портів досягли 0,85 млрд дол. США, авіаційної галузі – 2 млрд дол. США [75].

За даними Державної служби статистики України, у 2023 р. найбільші втрати бізнесу та ліквідація підприємств (53,6% загальної кількості закритих підприємств в Україні) спостерігалися в областях з високою концентрацією зареєстрованих підприємств: у м. Києві, в Одеській, Львівській, Дніпропетровській, Київській, Харківській і Запорізькій областях. У регіонах, де було зафіксовано найвищі показники створення нових підприємств, частка закритих бізнесів виявилася нижчою. Для цих областей (Запорізька, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Миколаївська та Кіровоградська) більш характерним був процес відкриття підприємств. Водночас у Тернопільській, Сумській та Житомирській областях спостерігався порівняно низький рівень як створення, так і ліквідації бізнесів, що свідчить про відносну стабільність підприємницької діяльності в цих регіонах [2]. За показниками щільності підприємств лідирують Львівський (кількість підприємств зменшилася на 1%) та Дніпропетровський регіон (кількість підприємств зменшилася на 4%), хоча показники релокації бізнесу із цього регіону значні. Найбільші показники зменшення щільності бізнесу спостерігаються в Донецькій, Запорізькій,

Херсонській і Луганській областях, що пов'язано з активними бойовими діями в цих регіонах [230, с. 29].

У таких умовах стимулювання підприємницької активності може бути забезпечене завдяки: зменшенню податкового навантаження на суб'єктів малого та середнього бізнесу [78, с. 507]; стимулюванню створення нових робочих місць для забезпечення ефективної зайнятості ВПО [4]; створенню сприятливих умов для залучення інвестицій; стимулюванню прискореної реалізації інфраструктурних проєктів, зокрема й на умовах публічно-приватного партнерства. Особливої уваги потребує питання диверсифікації просторового розвитку, що має стати одним із ключових принципів відновлення регіональної економіки. Запровадження диференційованих стратегій стимулювання підприємницької активності дасть змогу не лише збалансувати економічний розвиток регіонів, але й створити передумови для їхнього довгострокового зростання [79, с. 10].

Економісти слушно вказують на те, що «суб'єкти підприємницької діяльності є вкрай важливим сегментом економіки. Саме вони дають змогу забезпечити економічну стабільність країни, сприяють наповненню бюджету, формують робочі місця, насичують ринок пропозицією товарів і послуг, розширюють формат конкурентного середовища. Такі суб'єкти демонструють можливості мобільності в умовах швидкої динаміки соціально-економічних процесів, адаптуються до стрімких змін ринку, застосовують новітні технології. Активний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності сприяє формуванню середнього класу, повноцінному становленню громадянського суспільства, зменшенню соціальної диференціації населення, прискоренню ринкових трансформацій та забезпеченню соціальної стабільності» [200, с. 185].

Але «потенціал українських підприємницьких структур в умовах воєнного стану виявився суттєвим чином пригніченим. Це обумовлено, насамперед тим, що матеріалізувалися основні загрози для компаній. Суттєвими проблемами є

також й скорочення чисельності працівників, зниження продуктивності вкрай важко ухвалювати потрібні рішення, оскільки доводиться здебільшого покладатися не на прогнози, а на гнучкі підходи й власну інтуїцію. Введення нових товарних сегментів, інвестиції в перехід на нові лінійки чи категорії в таких умовах відкладаються на невизначений час, бізнес-структури в основному фокусуються на виживанні. Показовим є значне зниження купівельної спроможності значної частини споживачів, що посилюється також тим, що значна частина платоспроможного населення виїхала за межі України. Меншою мірою зазнають втрат експортоорієнтовані підприємства, особливо розташовані чи переміщені у більш безпечні регіони. Крім того, в умовах виходу російських компаній із світових ринків в українських підприємств з'явилися нові можливості на ринках. До того ж потенціал для розвитку українських виробників зростає й у зв'язку з виходом з нашого ринку деяких міжнародних компаній» [231, с. 30].

Для відбудови об'єктів, на яких здійснюватиметься підприємницька діяльність, необхідним буде також пошук та залучення нових інвесторів. Для розробки цілої низки інвестиційних проектів важливою є також й участь у грантових програмах європейських країн, що уможливить залучення необхідних ресурсів для розвитку підприємництва. Водночас, нові підприємницькі проекти мають відповідати вимогам цифровізації бізнес-процесів. Адже, формування сприятливого підприємницького середовища як у національному, так й у регіональному масштабі дасть змогу залучати фінансові ресурси для відновлення й об'єктів соціальної інфраструктури. Саме тому, вкрай важливим є також створення дієвих механізмів контролю за прозорістю використання отриманих ресурсів та залучених коштів за грантовими проектами. Прозорість здійснення всіх операцій, а також зниження рівня корупції та тінізації економічної діяльності є одними з найважливіших чинників налагодження інвестиційного клімату [38]. Цифровізація бізнес-процесів є критично важливим чинником стимулювання

підприємницької діяльності, оскільки вона кардинально підвищує ефективність, швидкість, прозорість та гнучкість ведення бізнесу, бо підприємці зможуть вивільнити ресурси та зосередитися на створенні вартості, а не на бюрократії.

Проблемним аспектом є визначення цифровізації підприємницької діяльності з точки зору господарсько-правового регулювання та стимулювання як його чинника. Здебільшого цифровізація є об'єктом дослідження економістів. Зокрема, на їхню думку, цифровізація промислових підприємств та їх бізнес-процесів являє собою «автоматизацію основних і допоміжних (забезпечувальних, підтримуючих) бізнес-процесів, так і бізнес-процесів управління, що проводиться в цілях їх оптимізації та забезпечення ефективності діяльності підприємства та галузі в цілому» [103, с. 20]. Також цифровізація визнається «одним з важливих напрямів, який стає звичним явищем і дає можливість доступу до трансформації споживчої поведінки, а також оплати сучасними електронними платіжними засобами, що сприятиме здійсненню бізнес-структури» [46, с. 12]. Взагалі «сьогодні цифрові технології впроваджуються як частина бізнес-процесів, а їх повсюдне застосування проглядається в усіх сферах життя, оскільки: їх експонентне зниження вартості у поєднанні з наявними хмарними послугами знижує капіталовкладення, необхідні для здійснення діяльності; їх застосування зменшує витрати, збільшує продуктивність та ефективність прийняття рішень; вони стають дешевшими та, відповідно, доступнішими завдяки безкоштовному контенту та послугам; вони можуть використовуватися для створення унікальних продуктів» [112].

У Національній економічній стратегії на період до 2030 р. визначено такі вектори економічного розвитку у сфері цифровізації:

- розробити та впровадити карти цифрових трансформацій 7–10 галузей, які потенційно можуть показати значне зростання за період 3–5 років;
- запровадити пакет стимулів для створення в країні високотехнологічних виробництв (так звані «смарт-фабрики», Індустрія 4.0.);

- впровадження системи інвестиційних конкурсів (для державних промислових підприємств та концесійних моделей);
- реалізація програм «Україна – цифровий коридор» та «Україна – Data Elysium» [172]. Такі напрями розвитку слід підтримати з огляду на їхній стратегічний потенціал для докорінної модернізації національного промислового сектору, адже перехід до цифровізації та моделей Індустрії 4.0 дозволяє суттєво підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, створити прозорі умови для залучення капіталу через інвестиційні конкурси та концесії, а також забезпечити інституційну готовність української економіки до повної інтеграції у єдиний цифровий простір Європейського Союзу.

На думку фахівців, «для того, щоб визначити, які саме підприємства та галузі є потенційно спроможними для реалізації поставлених у Національній стратегії цілей, потрібно провести міжгалузевий аналіз стану цифровізації бізнес-процесів на промислових підприємствах, а на рівні підприємства розробити власні карти цифрових трансформацій, що дозволить систематизувати заходи та сконцентрувати ресурси на найбільш перспективних напрямках розвитку» [76].

У науковій літературі наголошується: «етапи впровадження на підприємстві цифровізації мають здійснюватися в такій послідовності: збирання інформації про бізнес-процес, його моделювання, ідентифікацію; виявлення місць виникнення, оброблення та споживання інформації; моделювання інформаційних бізнес-процесів в рамках бізнес-процесів; модифікація інформаційної системи з урахуванням цієї моделі; створення автоматизованої інформаційної системи (за допомогою апаратно-програмних засобів); контролінг бізнес-процесів (фіксація параметрів бізнес-процесів в інформаційній системі, постановка планів, створення звітності тощо)» [103, с. 20].

Окремого дослідження потребує цифровізація, адже «важливим завданням загальнонаціонального масштабу також є налагодження механізмів узгодження економічного інструментарію впровадження енергоефективних, екологічних та

ресурсоощадних технологій. Умови провадження підприємницької діяльності мають ґрунтуватися на максимальній цифровізації, що має охоплювати низку заходів, спрямованих на прискорення всіх бізнес-процесів за основі використання широкого спектру інформаційно-комунікаційних технологій [87, с. 10].

Отже, господарсько-правове забезпечення цифровізації підприємницької діяльності під час воєнного стану полягає у створенні спеціального гнучкого правового режиму, який максимально мінімізує адміністративні бар'єри, гарантує безперервність критичних цифрових процесів та захищає дані в умовах високого ризику. Зокрема, це передбачає: максимальний перехід до «цифри» шляхом законодавчого закріплення пріоритету надання ключових державних послуг (реєстрація бізнесу, отримання дозволів, взаємодія з податковою) виключно в електронній формі (наприклад, через портал «Дія»), що забезпечує екстериторіальність послуг та спрощення електронного документообігу, тобто тимчасову мінімізацію вимог до форми документів та розширення можливостей використання кваліфікованого електронного підпису (КЕП), а також спрощення його отримання та використання.

Потенційно-дієвим об'єктом стимулювання підприємництва є кластеризація підприємств, яка передбачає добровільне об'єднання географічно близьких та функціонально взаємопов'язаних підприємств, наукових установ та допоміжних організацій у певній спеціалізованій галузі для підвищення їхньої спільної конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу. Так, «у країнах-членах ЄС з 2008 р. розпочався новий етап у реалізації кластерної політики, який характеризується загостренням проблем, пов'язаних з посиленням глобальної конкуренції й новим європейським курсом – підтримкою та створенням потужних кластерів світового рівня відповідно до нової стратегії ЄС «Європа 2020». За результатами експертних досліджень асоціації «Європа ІнтерКластер», кластери світового рівня - це кластерні утворення, конкурентоспроможні на

світовому ринку, з потужною інноваційною економічною системою, які залучають масштабні інвестиції та впливають на міжнародні інтеграційні процеси в економічній сфері» [79, с. 60].

Зауважимо, що «під впливом поглядів Портера у Фінляндії був упроваджений проект «Переваги Фінляндії – майбутнє фінської промисловості», у межах якого була розроблена і затверджена Національна промислова стратегія, яка зробила можливим перейти від загальнодержавного регулювання до промислової й технологічної політики, тобто розвитку кластерів. Сьогодні лісовий, інформаційний та телекомунікаційний кластери є наймасштабнішими для економіки Фінляндії, які й формують більшу частину внутрішнього валового продукту країни» [234]. Тобто «світовий досвід демонструє такі переваги виробничих систем, створених на основі кластерної моделі: збільшення інвестицій в економіку регіону; використання інноваційних технологій; створення нових робочих місць; зниження витрат на виробництво продукції; підвищення конкурентоспроможності компаній регіону; зниження ціни готової продукції; ефективніше використання місцевих природних ресурсів; вихід товару не тільки на регіональні ринки, а й світові» [222, с. 77].

Переваги кластеризації в умовах воєнного стану набувають критичного значення для забезпечення економічної стійкості, прискорення відновлення та підтримки оборонного потенціалу країни. Саме вони базуються на колективній стійкості та здатності до швидкої адаптації та сприяють: 1) стійкості та управлінню ризиками, тобто кластеризація дає змогу бізнесу мінімізувати індивідуальні ризики, пов'язані з війною; колективній безпеці ланцюгів постачання, завдяки чому учасники кластера можуть швидко переорієнтувати постачання сировини та комплектуючих між собою або налагодити спільний імпорт, що знижує залежність від зовнішніх постачальників, чиї логістичні ланцюги були порушені; спільній релокації та інфраструктурі: замість того, щоб кожна компанія окремо шукала нове місце, кластер може координувати

переміщення на одну локацію (наприклад, індустріальний парк у західних регіонах), спільно використовуючи складські приміщення, енергетичні потужності або виробниче обладнання та диверсифікації ризиків, тобто якщо один учасник кластера зазнає руйнувань, інші члени можуть підхопити його замовлення або забезпечити його сировиною, щоб зберегти життєздатність усього ланцюга вартості; 2) оперативності та спеціалізації для оборони, адже саме в умовах воєнного часу кластери можуть швидко переорієнтуватися на пріоритетні державні потреби, що виражається: у швидкому переходу на *military-tech*: кластер, що об'єднує інженерні компанії, ІТ-сектор та університети, може оперативно консолідувати ресурси для розробки та виробництва оборонної продукції (наприклад, БПЛА, засобів зв'язку, військової амуніції); централізованому доступу до ресурсів: кластерна асоціація виступає як єдиний контактний центр для держави та міжнародних донорів, що спрощує отримання цільових грантів, державних замовлень та гуманітарної допомоги, що прискорює виробничий цикл та колективну експертизу у вигляді обміну знаннями та фахівцями між компаніями кластера, що дає змогу швидко вирішувати складні виробничі та технологічні завдання, які виникають через нестачу обладнання або кваліфікованих кадрів.

Стимулювання кластеризації бізнесу є у цьому контексті завданням економіко-правового регулювання. На жаль, у цього питання в законодавчих нормах відсутнє поняття «кластер» та спостерігається різними позиції науковців. Найповніше суть кластеру, на мою думку, розкриває С. Соколенко, який зазначає, що «кластер або мережева промислова група – це група близьких, географічно взаємопов'язаних підприємств та організацій, які з ними співпрацюють, спільно діють у певному виді бізнесу та характеризуються спільністю напрямів діяльності на виробництво продукції світового рівня і взаємодоповненням один одного» [204, с. 256]. На думку інших фахівців, «кластер – це самостійний суб'єкт господарювання, який функціонує самостійно

згідно зі своїм призначенням, тобто цільовою функцією» [125, с. 166]. Доречно визначити, що кластер це різновид господарського об'єднання, що являє собою гнучку, добровільну мережеву структуру, яка об'єднує юридично та економічно самостійних суб'єктів господарювання (підприємства, установи, організації), пов'язаних функціональною спеціалізацією та територіальною близькістю і концентрується не стільки на централізованому управлінні, скільки на спільній інноваційній діяльності, обміні знаннями та підвищенні колективної конкурентоспроможності тощо. Серед можливих заходів стимулювання бізнесу до кластеризації слід визначити, наприклад, антимонопольно-конкурентне послаблення та створення державних кластерів.

Одним із найбільш складних напрямів стимулювання в період війни є заохочення підприємницької активності у логістичній сфері. Аналіз економіко-правових проблем у цій сфері дозволяє, серед іншого, дослідити прикладні аспекти стимулювання конкретних видів господарської діяльності. Логістична діяльність є невід'ємною складовою господарських операцій, спрямованою на забезпечення ефективності, безперервності та узгодженості руху товарів шляхом оптимізації та управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками від моменту закупівлі товарів до доставки його кінцевому споживачеві. Вона є ключовою для забезпечення ефективності, конкурентоспроможності та сталого розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, що працює з матеріальними цінностями, та економіки загалом. Наразі немає універсального законодавчого визначення, термін «логістика» (або його похідні, як-от «логістична діяльність» чи «логістичний центр») може зустрічатися і визначатися в підзаконних актах або актах спеціального призначення, що регулюють окремі сфери економічної діяльності. Натомість, вона являє собою комплексну, міжгалузеву правову категорію, що регулює відносини, пов'язані з плануванням, організацією, здійсненням та контролем ефективного переміщення та зберігання матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів.

У період воєнної економіки важлива стабільна ефективність логістичної діяльності, адже саме вона безпосередньо впливає на обороноздатність держави, її економічну стійкість і здатність забезпечувати життєдіяльність населення. Крім того, логістична діяльність сприяє забезпеченню обороноздатності шляхом своєчасного постачання продукції й товарів оборонного призначення. Логістика гарантує, що військова техніка, боєприпаси, паливо та медикаменти будуть доставлені на передову вчасно, адже будь-який збій може призвести до катастрофічних наслідків на полі бою. Зокрема, на думку економістів, логістика «може виявлятися: а) в оптимальній організації постачальницької, виробничої і збутової діяльності підприємства; б) у скороченні логістичних витрат; в) в оптимізації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків; г) у виробництві конкурентоспроможної продукції; д) у виході на нові ринки; е) у науково-технічних досягненнях» [194, с. 188]. У цьому контексті на перший план виходить тісний зв'язок між економічним змістом логістичної діяльності та правовим її регулюванням. Існує закономірна залежність між економічно-важливими категоріями та їх правовим забезпеченням, зокрема, господарського характеру через договірний механізм, конкуренцію, легалізаційні процедури (державну реєстрацію, ліцензування) тощо. Завданням державного регулювання є узгодження та системне застосування відповідних напрямів впливу. Норми господарського законодавства регулюють різноманітні аспекти логістичної діяльності через сукупність спеціальних нормативно-правових актів різної юридичної сили. З урахуванням того, що логістика багато у чому пов'язана із транспортом, слід визнати слушною висловлену у літературі думку про те, що відповідні відносини повинні розглядатися «як підгалузь господарського права» [229, с. 101].

До логістичної діяльності держава застосовує стимулювання як вид економічної активності, враховуючи загальні її функції, спрямовані на рух товарів та продукції. Проте в літературі виокремлюють й такі функції логістики,

що потребують спеціальних засобів впливу. Зокрема, слід звернути увагу, що «загальний перелік логістичних функцій досить широкий: управління замовленнями, управління запасами, транспортування, зберігання, вантажопереробка, пакетування, сервісне обслуговування та інші» [90]. Урахування таких складових логістики уможливорює системний підхід до стимулювання активності у цій сфері, бо кожна складова може утворювати спеціальний об'єкт стимулювання.

Не можна не враховувати й мотивації логістичної діяльності, яка проявляється в таких випадках: поширення логістичного підходу на управління усіма видами процесів, які передбачають послідовність передавання об'єктів діяльності чи трансформації ресурсів поетапно від початку виникнення до кінцевого пункту споживання готового продукту, послуги; зростання рівня потреби споживачів як до функціональних можливостей продукції (швидкість, простота постачання, інформаційне забезпечення, сервісне супроводження продукції), так і до просторово-часових аспектів її споживання; темпи науково-технічного прогресу, їх вплив у сфері вдосконалення техніки, формування логістичних послуг забезпечують розширення сфери застосування логістики при виконанні складської, транспортної діяльності тощо; можливість отримання синергічного ефекту від взаємодії суб'єктів логістичної системи, що забезпечує економію часу, простору, витрат на виконання базових функцій логістики (закупівля, постачання, транспортування, дистрибуція), та комплексність інтегральної логістичної послуги, яка забезпечує зниження витрат на оперативне управління процесами постачання» [101, с. 88]. На мотивацію слід зважати при державному регулюванні логістичної діяльності, що сприятиме стійкості та розвитку цієї галузі економіки.

Стимулювання логістичної активності має відбуватися, насамперед, через реалізацію економічно-правових засобів, які являють собою систему взаємопов'язаних правових норм та економічних інструментів, що здатні

створити сприятливі умови для розвитку, модернізації та підвищення ефективності логістичних процесів, що стає особливо важливими у період воєнного стану. Адже саме логістика є ключовим чинником функціонування економіки в умовах війни, адже її підтримка та стимулювання забезпечує: релокацію підприємств, коли держава надає гранти та пільги для транспортування виробничих потужностей у безпечніші регіони; заохочує експортні потоки, що є важливим для наповнення бюджету, та підтримує імпорт критично важливих товарів – для забезпечення потреб населення та підтримку виробництва шляхом забезпечення безперервного постачання сировини для підприємств, що виконують оборонні замовлення. Тут потрібно враховувати, що «війна проти України призвела до серйозних збитків для економіки держави, включаючи повну деградацію її логістичної інфраструктури. На сьогоднішній день, з п'яти різновидів транспорту зараз функціонують лише три: автомобільний, залізничний та трубопровідний» [128, с. 22]. Тому підприємства шукають «оптимальні логістичні рішення для перевезення своїх товарів» [128, с. 22]. Саме складність таких відносин диктує необхідність поєднання економічних засобів впливу (фінансові потоки, інвестиції, ціни) та права (закони, договори, нормативні акти).

До елементів економіко-правових механізмів стимулювання логістичної діяльності можна зарахувати:

- податкові інструменти, тобто законодавче встановлення податкових пільг, кредитів або спеціальних режимів оподаткування, які роблять інвестиції в логістику економічно вигідними, наприклад, це податкові знижки для підприємств, що будують сучасні логістичні центри; звільнення від ПДВ для певних послуг у сфері міжнародних перевезень; прискорена амортизація для нового транспортного обладнання, тощо;

- фінансові інструменти у вигляді прямої фінансової підтримки з боку держави, що знижує витрати підприємств на реалізацію логістичних проєктів,

наприклад, надання грантів на будівництво складів із «зеленими» технологіями; пільгове кредитування на закупівлю залізничного транспорту; державні гарантії за кредитами для великих інфраструктурних проєктів (наприклад, будівництво портових терміналів);

- адміністративні інструменти у вигляді законодавчого спрощення процедур та усунення бюрократичних бар'єрів, що прискорює та здешевлює логістичні процеси (спрощення процедур митного оформлення товарів; скорочення кількості дозвільних документів для перевезень; запровадження принципу «єдиного вікна» для отримання послуг у сфері транспорту);

- інституційні інструменти, суть яких полягає у створенні правового та інфраструктурного середовища, яке сприяє розвитку конкурентного ринку логістичних послуг (прийняття нормативно-правових актів, що захищають інвестиції в транспортну інфраструктуру; розвиток публічно-приватного партнерства у будівництві доріг, портів, аеропортів; створення та правове регулювання логістичних кластерів.

Отже, зазначені механізми працюють спільно, тобто правова норма (наприклад, податкова пільга) створює економічний стимул (зменшення витрат), що веде до бажаної поведінки суб'єкта господарювання (інвестування в логістику). Стимулювання забезпечує також «заохочувальна норма, яка установлює заходи заохочення за варіант поведінки суб'єктів, що його схвалюють держава і суспільство і який полягає в сумлінній і продуктивній праці» [218, с. 97].

У період воєнного стану логістична діяльність в Україні фундаментально змінилася, перетворившись із комерційної сфери на життєво важливу артерію забезпечення обороноздатності країни, підтримки населення та стабілізації економіки. Основні процеси були повністю переформатовані у відповідь на безпрецедентні виклики та проблеми, до яких належать:

- руйнування інфраструктури, тобто масштабне знищення транспортної інфраструктури (доріг, мостів, залізничних вузлів, аеропортів, портів) порушило звичні логістичні ланцюги та унеможливило використання більшості традиційних маршрутів;

- безпекові ризики, адже постійна загроза обстрілів, мінування територій та бойових дій змусила логістичні компанії переглянути маршрути, час доставки та підвищити вимоги до безпеки вантажів і персоналу;

- зміна вантажопотоків, унаслідок чого основний акцент змістився з комерційних вантажів на гуманітарні вантажі, військове обладнання та критично важливий імпорт (паливо, медикаменти), що потребувало перерозподілу ресурсів та пріоритетів;

- кадровий дефіцит, тобто мобілізація чоловіків та міграція населення призвели до значного дефіциту водіїв, експедиторів та іншого персоналу. Так, відбулося «скорочення вантажоперевезень в Україні у період з 2019 по 2023 рр. – з 1573,1 млн тонн до 828 млн тонн, що відображає вплив війни. Скорочення перевезень на залізничному транспорті становило 52,4% за досліджуваний період, а на автомобільному транспорті – 40,7%. Внутрішній водний та трубопровідний транспорт фактично припинили діяльність у 2023 році, що відображає нульовий рівень приросту. А морські перевезення, попри заміноване Чорне море та постійні обстріли портів, у 2023 р. були на рівні 2 млн тонн, що відповідало рівню 2019 р. Разом з тим, в умовах війни суттєво зросла частка вантажних перевезень автомобільним транспортом, яка у 2022–2023 рр. становила 82% від обсягу усіх перевезень проти 72% у 2019 р. Це вказує на високу гнучкість та мобільність доставки автомобілями, зокрема через західні кордони, у порівнянні з іншими видами транспорту. Значна мобільність автотранспорту, відсутність його залежності від електропостачання та наявності залізничних колій, сприяли його активному використанню в умовах війни [91, с. 15].

Зазначені проблеми потребують адекватного правового забезпечення, зокрема шляхом застосування стимулюючих засобів, адже, наприклад, «Укрзалізниця» виступає захисником і гарантом безпечного транспорту та гуманітарної допомоги для всіх, хто постраждав і потребує евакуації до безпечних районів. Окрім того, «Укрзалізниця» перевозить значну частку військових вантажів. З початку війни Укрзалізниця перевезла із заходу на схід понад 7 тис. тонн гуманітарної допомоги та військової техніки, про яку не охоче повідомляється, щоб запобігти масованих ударів по «Укрзалізниці» [107]. Варто зазначити, що вагомою проблемою залізничних вантажних перевезень стала розбіжність у ширині колії вітчизняної та європейської залізниці. Зокрема, за даними галузевих джерел, «загальна щоденна потужність українських та сусідніх компаній, які переводять рухомий склад з візків шириною 1520 мм на візки 1435 мм, становить 175 одиниць» [45]. Тобто стимулювання оновлення технічного стану Укрзалізниці під час війни є критично важливим для забезпечення її функціонування як основного логістичного коридору країни. Воно відбувається шляхом поєднання внутрішніх ресурсів підприємства, державної підтримки та допомоги міжнародних партнерів. У цьому поєднанні державна підтримка та фінансування за рахунок бюджетних коштів відіграють ключову роль. Не випадково, уряд України регулярно виділяє фінансову допомогу «Укрзалізниці» для забезпечення безперебійної роботи, в тому числі на ремонт та оновлення рухомого складу, що дає змогу покривати збитки від пасажирських перевезень та підтримувати вантажні операції; державні гарантії, надання яких за кредитами допомагає «Укрзалізниці» залучати значні кошти для інвестицій в оновлення парку локомотивів та вагонів, навіть в умовах високих військових ризиків, та податкові інструменти, адже можливе застосування спеціальних податкових режимів або пільг для компаній, що беруть участь у виробництві або постачанні нового рухомого складу для залізниці.

Наприклад, постановою КМУ від 03.03.2022 № 193 «Про забезпечення безперебійного функціонування залізничного транспорту в умовах воєнного стану» затверджений перелік заходів для стабільної роботи «Укрзалізниці», що забезпечив її діяльність з резервного фонду державного бюджету. Отже, стимулювання залізничного транспорту можна визначити як систему заходів державної економічної політики, яка спрямована на заохочення його розвитку та підвищення ефективності, залучення інвестицій, оновлення рухомого складу та інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності галузі та її ролі в економіці країни.

Реалізується це стимулювання застосуванням прямих економічних стимулів: а) державне фінансування або прямі бюджетні асигнування на модернізацію інфраструктури (колії, вокзали, мости), на закупівлю нового рухомого складу (локомотиви, вагони); б) державні гарантії, надання яких забезпечує кредити «Укрзалізниці» та приватним компаніям, що дає змогу залучати значні кошти від міжнародних фінансових організацій (ЄБРР, Світовий банк) та комерційних банків на вигідних умовах; в) непрямі економічні стимули, як-то: тарифна політика, що робить залізничні перевезення більш привабливими порівняно з іншими видами транспорту; податкові пільги шляхом зниження податкового навантаження на підприємства галузі або на компанії, що інвестують у виробництво рухомого складу та логістичну інфраструктуру та дерегуляція, тобто спрощення дозвільних процедур та усунення бюрократичних бар'єрів, що дає бізнесу змогу швидше та ефективніше працювати в галузі, шляхом внесення змін в Закон України «Про залізничний транспорт».

Розглядаючи це питання, не можна оминати проблему підвищення тарифів, так, на думку А. Прохорченко «ключовим джерелом доходу для УЗ є експортна продукція: перевезення чорних металів дає 1,13 млрд грн прибутків, зерна – 0,84 млрд грн. Збитковими, окрім пасажирських, є перевезення руди (-2,80 млрд грн), будматеріалів (-2,06 млрд грн) та вугілля (-1,21 млрд грн), цементу (-0,21 млрд

грн). Намір підвищити тарифи для всіх вантажів він назвав простим рішенням, яке матиме негативні наслідки для ринку та спровокує інфляцію» [19], а О. Гайду заявив, що «підвищення тарифів на вантажні перевезення означає зростання вартості логістики для аграріїв з 18–20 доларів до 25–27 доларів за тонну. Особливо болісно це вдарить по малому і середньому агробізнесу, а також по виробниках із прифронтових регіонів» [19].

Зазначене підвищення не має економіко-правового підґрунтя, адже призведе до певних наслідків та конфлікту інтересів, наприклад: 1) для бізнесу підвищення тарифів на перевезення автоматично збільшить собівартість продукції, що зробить вітчизняні товари менш конкурентоспроможними на зовнішніх ринках, зокрема для експортерів, а також створить додатковий фінансовий тиск на внутрішньому ринку; 2) для споживачів збільшення транспортних витрат призводить до зростання цін на кінцеві товари, інфляції, зокрема на продукти харчування, медикаменти та будівельні матеріали, що підживлює інфляційні процеси, що негативно впливає на купівельну спроможність населення та економічний стан держави. Можна з впевненістю прогнозувати, що за такого підвищення уряд опиняється між двома потребами: забезпечити фінансову стабільність ключових державних перевізників і водночас не допустити руйнівного впливу на економіку та життя громадян. Для пом'якшення наслідків підвищення тарифів на перевезення в Україні під час воєнного стану відповідні зміни слід узгодити із принципом пропорційності, а також здійснювати їх шляхом внесення змін не в один, а в кілька взаємопов'язаних нормативних актів, оскільки проблема є комплексною. Зокрема, в Законах України «Про залізничний транспорт» та «Про автомобільний транспорт» слід закріпити положення, що дадуть Кабінету Міністрів України право встановлювати граничні тарифи на перевезення життєво необхідних вантажів (наприклад, гуманітарних, військових, продовольчих) та пасажирів у період воєнного стану, а в Законі України «Про Державний бюджет України» для

компенсації збитків, спричинених обмеженням тарифів, слід передбачити окремі статті видатків на субсидування транспортних підприємств, які забезпечують критично важливі перевезення. Отже, для системного вирішення проблеми необхідна комбінація законодавчих змін, що надають Уряду повноваження, та оперативних урядових рішень, що реалізують ці повноваження.

Автомобільний транспорт в Україні також зіткнувся з безпрецедентними викликами через повномасштабну війну, що суттєво змінило його роль і умови функціонування. Проблеми у цій сфері можна розділити на кілька ключових категорій, а саме: фізичні та інфраструктурні проблеми: руйнування доріг і мостів, адже унаслідок бойових дій було пошкоджено або зруйновано значну кількість автомобільних доріг та мостових переправ, що ускладнює пересування вантажів і пасажирів, подовжує маршрути та час доставки; логістичні центри, адже багато складських приміщень, терміналів і логістичних хабів були знищені або пошкоджені, що порушило звичні ланцюги постачань і створило дефіцит місць для зберігання товарів та безпека – ризик обстрілів, мінування та бойових дій на маршрутах створює пряму загрозу для життя водіїв і збереження вантажів; економічні проблеми: зростання собівартості, тобто різке подорожчання пального, мастильних матеріалів, запчастин та страхування призвело до значного зростання собівартості перевезень; дефіцит персоналу, адже мобілізація чоловіків та міграція населення спричинили дефіцит кваліфікованих водіїв, що є однією з найгостріших проблем галузі; скорочення обсягів комерційних перевезень, адже зменшення ділової активності, руйнування підприємств і втрата ринків збуту призвели до скорочення попиту на комерційні перевезення та проблеми з митним оформленням. Багатогадинні черги на кордонах з країнами ЄС, спричинені переорієнтацією вантажних потоків із морських портів, значно уповільнюють міжнародні перевезення. Статистичні показники свідчать, що обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом у 2023 році на 3,3% більший від 2022 року, але на 47,2 % менший від 2021 року. Вантажообіг у

2023 році склав близько 163,36 млрд тонно-кілометрів, що на 2% менше від 2022 року та на 43,6% менше від 2021 року. Зазначимо, що у 2022 році перевезення вантажів скоротилося на 49% [27]. Але «сьогодні саме автомобільний транспорт на ринку українських вантажних перевезень України має найкращі шанси для подальшого відновлення своїх довоєнних показників діяльності» [121].

Щоб подолати проблеми автомобільного транспорту під час війни в Україні, як уявляється, необхідний комплексний підхід, який охоплює внесення системних змін до законодавства у сферах фінансів, адміністративного регулювання, кадрової політики та відбудови, а саме:

- законодавчі зміни у сфері фінансів та оподаткування шляхом, наприклад, скасування та зниження податків на паливо, тобто слід законодавчо закріпити тимчасове скасування акцизного податку та зниження ставки ПДВ на пальне, що дасть змогу зменшити собівартість перевезень і стабілізувати ціни на ринку; державні програми фінансової підтримки, які передбачають механізми пільгового кредитування для перевізників на закупівлю пального, запчастин, а також на компенсацію страхових платежів, пов'язаних з воєнними ризиками та компенсація збитків від руйнувань, шляхом ухвалення закону, який чітко визначає порядок та джерела компенсації збитків для перевізників, чий рухомий склад або логістичні центри були знищені або пошкоджені внаслідок бойових дій;

- удосконалення адміністративно-правових процедур шляхом, наприклад, спрощення митних процедур за умови законодавчо закріпленого «зеленого коридору» для всіх критичних вантажів (не лише гуманітарних), що означає мінімізацію перевірок і документів на кордоні; впровадження електронної черги, тобто слід на законодавчому рівні зобов'язати всі прикордонні пункти впровадити єдину систему електронної черги для вантажних автомобілів, щоб уникнути хаосу та простоїв та дерегуляція для перевезень шляхом, наприклад,

тимчасового скасування або спрощення дозвільних документів і ліцензій для перевезення певних видів вантажів;

- формування нормативно-правової бази відбудови шляхом визначення її спеціального правового режиму, зокрема, унормування стимулюючих заходів, за допомогою закону, який забезпечуватиме спрощення тендерних процедур, визначення стимулів щодо залучення іноземних компаній та спеціальний режим оподаткування для проєктів з відновлення та державно-приватне партнерство для відбудови мостів, логістичних терміналів та інших об'єктів, що дозволить залучити приватні інвестиції та прискорити відновлення [134, с. 250]. Зокрема, фахівці пропонують: 1) залучення досвідчених топ-менеджерів; 2) відновлення та нарощування ефективності шляхом залучення аутсорсингу; 3) посилення контролю; 4) пришвидшення митно-брокерського оформлення за рахунок залучення аутсорсингу; 5) пошук нових хабів та додаткових локацій з облаштованими системами захисту» [108].

Корисним для України є іноземний досвід вирішення логістичних проблем під час Другої світової війни. Наприклад, виходячи з аналізу «Final Report of the Army Service Forces», можна виділити такі факти стимулювання та обмежень у логістиці США під час Другої світової війни. До позитивного стимулювання (заохочення) належали державні контракти та гарантії. Уряд США, зокрема через Армію Служб Забезпечення (ASF), став головним замовником та укладав великомасштабні контракти з приватними компаніями, гарантуючи фінансування та стабільний попит, що заохотило бізнес швидко переорієнтуватися на військові потреби, виробляючи величезні обсяги вантажівок, літаків, суден та інших товарів. Були прийняті Програми «Прискореного виробництва». Заохочувалися ініціативи, спрямовані на підвищення ефективності та швидкості виробництва, наприклад, стандартизація конструкції «Ліберті-шипів» (Liberty Ships) скоротила час їх будівництва з кількох місяців до менш ніж двох тижнів, що стало можливим завдяки

фінансовому стимулюванню та спрощенню бюрократичних процедур і фінансуванню інфраструктури, адже саме держава інвестувала значні кошти в модернізацію залізничних шляхів, будівництво нових портів і складських терміналів, що створило необхідну базу для швидкого переміщення вантажів як всередині країни, так і за кордон.

До негативного стимулювання (обмеження) належали примусові норми та пріоритети: уряд встановив жорсткі правила для розподілу ресурсів, надаючи абсолютний пріоритет військовим потребам, що призвело до обмеження виробництва цивільних товарів, наприклад, виробництво цивільних автомобілів було майже повністю зупинено; жорсткий контроль над ресурсами шляхом введення системи раціонування пального, шин та інших критично важливих матеріалів для цивільного населення, що обмежило їх використання, звільнивши ресурси для військової логістики та централізація управління, шляхом створення Армії Служб Забезпечення (ASF), яка отримала повноваження централізовано управляти всіма логістичними процесами, від закупівлі сировини до доставки на передову, що обмежило самостійність приватних компаній, змусивши їх підкорятися єдиному стратегічному плану [2].

Зважаючи на викладене, доцільно внести зміни до ст. 4 Закону України «Про публічно-приватне партнерство» шляхом визначення логістики сферою застосування публічно-приватного партнерства, що дасть змогу укладати договори щодо будівництва та експлуатації об'єктів транспортної інфраструктури (наприклад, мультимодальних терміналів, логістичних центрів) на умовах, вигідних для приватних інвесторів. У Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» передбачити пряму фінансову допомогу у вигляді субсидій на маршрути загального користування перевізникам за обслуговування соціально важливих, але економічно неприбуткових маршрутів (наприклад, у сільській місцевості, у віддалених або постраждалих від бойових дій регіонах); гранти на модернізацію рухомого складу, які відповідають

екологічним стандартам, або на переобладнання техніки для використання альтернативних видів палива У нормах Податкового кодексу України визначити податкові стимули у вигляді зниження ставок податку шляхом доповнення норм, які дадуть можливість Кабінету Міністрів України запроваджувати тимчасові знижені ставки ПДВ або акцизного податку на паливо для вітчизняних перевізників, що працюють на внутрішньому ринку. У Митному кодексі України передбачити звільнення від імпортного мита шляхом тимчасового звільнення від сплати ввізного мита на нові транспортні засоби, необхідні для відновлення автопарку. Особливо корисними та дієвими такі новели будуть для малого та середнього бізнесу, який є вкрай вразливим та потребує відповідних дій з боку держави.

В умовах воєнного стану логістика стала стратегічною галуззю, що забезпечує не лише економіку, а й національну безпеку. Здатність суб'єктів відповідної діяльності швидко адаптуватися до потреб забезпечення обороноздатності, знаходити нестандартні рішення та ефективно вирішувати проблеми руху товарів загалом та життєво необхідних вантажів, зокрема, є одним із ключових чинників стійкості країни. Тому наповнення господарсько-правового регулювання елементами заохочення логістичної активності, належного гарантування прав суб'єктів цієї діяльності на стабільну та продуктивну роботу, стає першорядним завданням державної економічної політики під час воєнного стану.

Логістична діяльність відповідає усім класичним ознакам господарської діяльності, серед яких: систематичність, тобто здійснюється, зазвичай, на регулярній основі; спрямованість на отримання прибутку, коли оптимізація логістичних процесів дає змогу скорочувати витрати, що безпосередньо впливає на прибутковість підприємства; професійність, а саме наявність спеціальних знань, навичок та інфраструктури, а також самоврядність, яка означає, що саме суб'єкти господарювання самостійно приймають рішення щодо організації своїх

логістичних процесів, а засади самоорганізації закладені у природі відповідної діяльності. З урахуванням такого висновку державне стимулювання логістичної діяльності має базуватися на загальних засадах узгодження приватних і публічних інтересів, серед яких принципи пропорційності, протекціонізму та підтримки мають займати провідне місце.

Господарсько-правовий аспект стимулювання логістичної діяльності в умовах воєнного стану полягає в тому, що держава використовує систему взаємопов'язаних правових норм та економічних інструментів для забезпечення безперервності та пріоритетності логістичних процесів, щоб підпорядкувати ринкові механізми стратегічним потребам оборони, економічної стійкості, гуманітарного забезпечення, оскільки в умовах війни ринок не здатен самостійно ефективно впоратися з цими завданнями. Для цього використовуються такі правові механізми: дерегуляція та спрощення процедур, тобто законодавство тимчасово скасовує або спрощує дозвільні процедури, митне оформлення та інші бюрократичні вимоги, що прискорює перевезення життєво необхідних вантажів; встановлення пріоритетів, тобто нормативно-правові акти визначають пріоритетність перевезень для потреб Збройних Сил України, гуманітарної допомоги та критичної інфраструктури, що зобов'язує перевізників дотримуватися цього порядку, та надання державних гарантій шляхом, як правило, укладення державних контрактів з перевізниками на особливих умовах (наприклад, з гарантованою оплатою), що створює правову основу для їхньої роботи в умовах підвищених ризиків [134, с. 252].

3.2. Стимулююча функція господарського права у відносинах публічно-приватного партнерства

Роль публічно-приватного партнерства і економічний розвиток варті окремої уваги, адже в рамках публічно-приватного партнерства (далі – ППП)

втілюються у життя великі інфраструктурні проекти, створюється сприятливе середовище для різноманітних форм новаторства та інновацій; здійснюється стимулювання підприємницького мислення у сфері пошуку нових і перспективних методів взаємодії тощо. Можна погодитись із С. Ф. Єрміловим, який відзначає, зокрема, такі переваги ППП, як підвищення якості наданих послуг населенню, віднесених до компетенції держави; втілення в життя великих інфраструктурних проектів, які б не змогли бути реалізовані в найближчому майбутньому за тими чи іншими підставами; допомога в найбільш вигідній реалізації та розвитку об'єктів державного майна; зменшення податкового тягара, надання пільг та преференцій для бізнесу; створення сприятливого середовища для появи різноманітних форм новаторства і інновацій; активізація бізнес-процесів у суспільстві, стимулювання підприємницького мислення у сфері пошуку нових і перспективних методів взаємодії тощо [67, с. 9].

Дійсно, значний потенціал ППП у модернізації вітчизняної економіки не можна заперечувати, особливо під час воєнного стану та повоєнного відновлення. Не викликає сумнівів і те, що саме правові засоби, уособлені у нормах господарського права як нормативної основи державної економічної політики, дають змогу стимулювати поширення та стабільне функціонування ППП. Водночас говорити про наявність стимулюючої дії права у сфері ППП у сучасних умовах правового регулювання економіки України важко. Не випадково, наприклад, Н. Г. Дутко серед найбільш суттєвих недоліків законодавства про ППП в Україні назвала відсутність стимулювання цих відносин [61, с. 40]. З одного боку, така оцінка видається занадто критичною, оскільки прийняття Закону України «Про публічно-приватне партнерство» (далі – Закон 4510-IX) та низки підзаконних актів, ухвалених для його реалізації протягом останнього часу, свідчать про намагання держави розвивати публічно-приватне партнерство та створювати нормативно-правові умови його функціонування. У цих законодавчих актах відображена низка правових стимулів, спрямованих на

заохочення господарюючих суб'єктів до участі у проєктах ППП, створення належних умов для здійснення своєї діяльності приватним партнером. До таких засобів стимулювання можна зарахувати, наприклад, грант для проєктів публічно-приватного партнерства, який надається у вигляді грошових коштів (фінансових ресурсів), виплат (допомоги) у національній чи іноземній валюті, наданих донорами для фінансування проєкту публічно-приватного партнерства на безоплатній, безпроцентній і безповоротній основі, передбачений у ст. 1 Закону України «Про публічно-приватне партнерство». З іншого ж боку, «складність законодавства є однією з причин того, що в Україні досі не було впроваджено жодного проєкту ППП за новим Законом про ППП, незважаючи на велику зацікавленість з боку приватного сектора» [168]. Причому можемо говорити не просто про складність – остання могла б бути подолана професійним тлумаченням. Але відповідне регулювання не лише насичене колізіями та прогалинами, які підвищують ризики взаємодії підприємців із державою, воно не містить компенсаторних і забезпечувальних економіко-правових механізмів, які б могли зробити ППП привабливим у довгостроковій перспективі. Такі перспективи завжди пов'язані із середньо та довгостроковою стабільністю відносин ППП та гарантованою нормою прибутку, яка не залежить від змін уряду, державної економічної політики чи судової практики. За відсутності таких умов не доводиться говорити про дієвість правового стимулювання у цій сфері.

Отже, завдання законодавця на сучасному етапі полягає у змістовному перегляді існуючих підходів до правового стимулювання ППП, хоч і не в його побудові «з нуля». Адресатами стимулюючої функції господарського права у сфері ППП насамперед виступають суб'єкти господарювання, що належать до приватного сектору економіки та мають потенціал до участі у проєктах ППП. У цьому контексті слід погодитись із І. В. Запатріною, яка звертає увагу на нереалістичність очікувань реалізації значущих проєктів ППП без державної підтримки, зауважуючи таке: «в українському суспільстві та серед представників

публічної влади все ще існує переконання, що державно-приватне партнерство може стати панацеєю від усіх наших «інфраструктурних негараздів», а також впевненість у можливості здійснити модернізацію та будівництво інфраструктурних об'єктів переважно за рахунок фінансових ресурсів приватного партнера. Вважається, що все, що вимагається у цій сфері від держави – це ідентифікувати проект та провести конкурс по відбору найкращої пропозиції ...майже ніде без державної допомоги неможливо будівництво потужних автомагістралей, тунелів, мостових переходів, аеропортів» [74, с. 10]. У справедливості цього твердження переконує відверто невдалий досвід України стосовно реалізації найбільш масштабних проектів ППП, зокрема, будівництва автодоріг міжнародного значення Львів–Краковець та Львів–Броди. В обох випадках основною причиною невдачі стала недостатність фінансових ресурсів приватного партнера. А ця проблема ніколи не виникає на порожньому місці. Зазвичай недостатнє фінансування, якщо йдеться про вигідний проект ППП, підтримується банківським кредитуванням та різними формами державної підтримки. Але умови відповідного кредитування та підтримки в Україні традиційно є поганими. Так, з рішення Львівського апеляційного господарського суду у справі про розірвання концесійного договору на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів–Броди від 26.12.2002 року та додаткової угоди від 16.03.2011 року № 1, укладених між Державною службою автомобільних доріг України та ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточчя СТ», впливає таке: «Концесіонер – відповідач у даній справі, не тільки не завершив будівництво дороги, але навіть не забезпечив фінансування і проведення проектно-вишукувальних робіт об'єкту концесії... з усього проекту, що оцінювався в 875 млн. грн., концесіонером профінансовано лише 2,4 млн. грн. проектних робіт... виходячи з наявності ВАТ «ВНК «Розточчя СТ» боргових зобов'язань, лише по справі № 5015/2687/11 про банкрутство зазначеного підприємства, заборгованість складає 25 млн. євро, що на думку колегії суду,

унеможливилює виконання умов оскаржуваних договорів». Не можна не відзначити, що за умовами Концесійного договору в редакції Додаткової угоди № 1 було передбачено 100% фінансування проекту за рахунок концесіонера чи залучених ним коштів [157]. Аналогічна доля спіткала і будівництво автодороги Львів–Краковець. Наведені приклади свідчать про необхідність вдосконалення механізмів визначення форм та обсягів державної підтримки кредитування та іншої фінансової підтримки проектів PPP.

І. В. Запатріна відзначає таку закономірність: «Чим менш економічно розвинена країна, чим слабше та заплутаніше правове та інституційне середовище, тим більш значної підтримки з боку держави потребує реалізація проектів PPP. Це обумовлено тим, що, по-перше, подібні країни не можуть собі дозволити перекладати всі витрати на модернізацію інфраструктури у сфері життєзабезпечення на населення та бізнес унаслідок неспроможності останніх нести подібні витрати. По-друге, недосконалий інвестиційний клімат, правове та інвестиційне середовище значно підвищує ризики реалізації подібних проектів, і, відповідно, вартість залучення капіталу, що в окремих випадках робить недоцільним їх реалізацію. Наприклад, Індія, що останнім часом потужно розвиває свою інфраструктуру, передбачає державне фінансування подібних проектів на рівні 70 % від їхньої вартості, а для деяких галузей – набагато вище. Якщо певний інфраструктурний проект є дійсно важливим для суспільства, необхідно визначатися із державною підтримкою у його реалізації, котра в окремих випадках може бути доволі значною» [74].

Дослідниця слушно пропонує розглядати державну підтримку публічно-приватного партнерства як «систему стимулів залучення приватного партнера для реалізації стратегічних проектів з огляду на досягнення суспільних інтересів, яка заохочує приватних партнерів для входження на відповідні ринки, знижує їхні ризики у реалізації проектів» [74, с. 20].

Отже, зміст стимулюючої функції господарського права у відносинах, що опосередковують ППП, полягає у створенні зваженої системи економіко-правових стимулів у вигляді пільг, дотацій, компенсацій, інших правостимулюючих засобів, які у сукупності мають забезпечувати сприятливий режим реалізації проєктів ППП. Слід зауважити, що за логікою законодавця реалізація проєктів ППП має здійснюватися виключно у формі договорів, про що свідчить, зокрема, ст. 5 Закону № 4510-IX. Така позиція не є безспірною, зважаючи на наявність інших, позадоговірних правових інститутів, що опосередковують реалізацію проєктів ППП. Варто прислухатись до думки О. М. Вінник, яка поряд із договірними формами взаємодії держави та бізнесу виділяє також її організаційно-правові форми, до яких відносить, зокрема, створення спільних підприємств [31, с. 46]. Такий механізм співпраці між державою та бізнесом є цілком придатним для ППП, про що свідчить світовий досвід. Тому вважаємо за доцільне у зазначених законодавчих актах передбачити можливість створення спільних підприємств, зокрема у формі акціонерних товариств, учасниками яких мають виступати державні органи та приватні інвестори, врегулювавши при цьому засади участі партнерів у поточній господарській, виробничій та інвестиційній діяльності.

Також варто врахувати, що участь держави у проєктах ППП не має обмежуватись укладенням та виконанням договорів, на основі яких здійснюється ППП, а поширюється також і на «зовнішні» договірні відносини приватного партнера. Тому об'єктом стимулюючої функції господарського права у сфері ППП мають виступати не тільки правовідносини, які виникають у зв'язку з укладенням договорів, на основі яких здійснюється ППП, а також інші відносини, в яких державний та приватний партнери беруть участь для виконання проєктів ППП.

У науковій літературі висловлено багато думок щодо форм здійснення ППП, у зв'язку з чим постає необхідність у більш чіткому визначенні природи

відповідних договорів. У цьому контексті варті уваги міркування О. А. Беяневич, яка акцентує на необхідності розробки загальних положень про договори публічної спрямованості, які визначали б особливості їх змісту, забезпечення виконання відповідних зобов'язань, принципів їх виконання, припинення та констатує «відсутність концептуально-цілісної нормативної основи правового режиму договорів у сфері державного регулювання» [16, с. 439]. Розв'язанню цього завдання певною мірою мав би сприяти Закон 4510-ІХ, оскільки, як випливає з його преамбули, він покликаний визначати засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи публічно-приватного партнерства на договірній основі.

Утім, навряд чи цей нормативний акт може претендувати на роль системотворчого регулятора договірних відносин у сфері ППП, принаймні, в його нинішній редакції. Так, серед форм здійснення ППП стаття 5 вказаного закону називає концесію та інші договори. Угода про розподіл продукції, що традиційно розглядається як одна з основних форм ППП, спеціально винесена за його рамки. Загалом, питома вага відсильних (банкетних) норм у тексті наведених законодавчих актів є значною, тому регулювання договорів, на основі яких здійснюється ППП, здебільшого здійснюється за допомогою спеціальних законів і підзаконних актів. Тобто суб'єкти господарювання вимушені працювати із досить заплутаним нормативним матеріалом, що негативно відбивається на загальному режимі договірних відносин, якими опосередковуються проекти ППП. Тому проблема належного упорядкування правового регулювання договорів за участю публічно-правових утворень і договорів ППП як одного з їх різновидів стає найпершим завданням держави у цій сфері.

Правовий режим договорів публічної спрямованості, як і інших господарських договорів, також формується в рамках правової уніфікації (інтеграції) та диференціації, тобто раніше до таких відносин застосовувалися норми ГК України про господарські договори та зобов'язання, а також норми, що

визначають особливості правового становища зазначеної категорії суб'єктів (зокрема, казенних підприємств), а за їх відсутності – норми ЦК України, але роль останніх у регулюванні таких договорів є незначною. Користуючись запропонованою О. А. Беляневич класифікацією договорів у сфері державного господарювання [16, с. 438–439], а також законодавчо закріпленими ознаками державно-приватного партнерства, можна зробити такі висновки щодо договорів, на основі яких здійснюється ППП:

1) вони укладаються за участю органів держави в межах своїх організаційно-господарських повноважень і спрямовані на виконання державою своїх економічних і соціальних функцій, тобто є договорами публічної спрямованості (на відміну від групи договорів у сфері державного господарювання, які укладаються суб'єктами державного сектору господарювання на власний розсуд для досягнення власних господарських цілей);

2) спрямовані на підвищення ефективності використання державного й комунального майна та забезпечення потреб громадян України в товарах, роботах, послугах;

3) не пов'язані із відчуженням (приватизацією) державного та комунального майна;

4) опосередковують довготривалі відносини між приватним та публічним партнером (від 5 до 50 років).

5) набувають «статусу» договорів, на основі яких здійснюється ППП, не автоматично, а на підставі відповідного рішення, прийнятого у порядку, визначеному законодавством.

Наведені вище суттєві ознаки договорів ППП, по-перше, сприяють з'ясуванню їх місця у загальній системі договорів у сфері державного господарювання, а по-друге, відкривають шлях до більш детального визначення переліку договорів, на основі яких може здійснюватися ППП.

Серед власне договірних форм здійснення ППП вітчизняні вчені, зазвичай, називають такі: концесії, фінансовий лізинг, оренда, контракти на надання послуг, угоди про розподіл продукції тощо [62, с. 82].

Серед перелічених договірних форм певні застереження викликає фінансовий лізинг, оскільки для нього не є характерною довготривалість (під якою слід розуміти тривалість відносин не менше 5 років), що виступає обов'язковою ознакою відносин ППП відповідно до законодавства. Інші договори можуть бути основою здійснення ППП. Крім того, до них цілком справедливо можна зарахувати також договори на виконання науково-дослідних та/або дослідно-конструкторських робіт. Зі свого боку, О. В. Шаповалова переконливо доводить необхідність віднесення до договорів ППП також і договір підряду на капітальне будівництво, адже «за формальними ознаками договір підряду на капітальне будівництво за державні кошти може бути правовою формою господарських зв'язків, які складаються на умовах державно-приватного партнерства» [224, с. 35]. Отже, обґрунтованим є виділення ширшого (порівняно із закріпленням Законом № 2404-VI) кола договірних конструкцій, на основі яких може здійснюватися ППП. Це, зокрема, договір оренди, різноманітні договори на надання послуг, науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські договори. Враховуючи це, закріплений у Законі 4510-IX перелік договорів ППП потребує розширення.

Загальновизнаним є те, що дія функцій права насамперед зумовлена цілями та завданнями права. Не є винятком і сфера публічно-приватного партнерства, тому важливою умовою якісного виконання стимулюючої функції у цих відносинах є чітке визначення цілей правового впливу у сфері ППП. Усвідомлення останніх значно полегшується у разі їх закріплення безпосередньо у тексті нормативно-правових актів. Але Закон 4510-IX, називаючи серед принципів ППП узгодження інтересів державних та приватних партнерів для отримання взаємної вигоди, не визначає загальної мети впливу на регульовані

ним відносини. Це має негативне значення для передбачуваності державної економічної політики у цій сфері. Вважаємо, що в Законі 4510-IX слід закріпити принаймні такі цілі: реалізація соціально значущих проєктів, залучення приватних інвестицій в економіку України, підвищення якості товарів, робіт, послуг, що надаються споживачам, реалізація проєктів, спрямованих на розвиток освіти, охорони здоров'я, соціального обслуговування населення транспортної та інженерної інфраструктур, інфраструктури зв'язку та телекомунікації, науки, культури, спорту тощо.

Найбільш розвиненою, перспективною та комплексною формою партнерства в рамках ППП виступають концесійні договори. Концесійний механізм створює стимули для ефективної роботи суб'єкта підприємницької діяльності, оскільки останній несе повну відповідальність за обслуговування об'єкта, комерційну експлуатацію, відновлення і ремонт фондів, розширення асортименту і підвищення якості послуг. Концесійний механізм містить потенціал для використання передових технологій приватного менеджменту, технічної експертизи і залучення технологій «ноу-хау» у державний сектор, адже ефективність використання об'єкта концесії є одним з вирішальних факторів при визначенні переможця конкурсу. Зокрема, останній має забезпечити найкоротші строки будівництва або реконструкції об'єкта концесії, а також найкращі умови використання об'єкта концесії для надання послуг щодо задоволення громадських потреб. Н. Г. Дутко також називає і певні недоліки концесій, серед яких:

- високий рівень фінансового ризику для приватного сектору;
- відсутність досвіду професійного управління на місцевому рівні;
- нестабільна ситуація у державі, що не сприяє розвитку бізнесу, перешкоджає зростанню довіри приватних партнерів до укладення тривалих угод та створює додаткові ризики для концесіонера;

- відсутній механізм надання державних гарантій відносно шкоди, заподіяної під час концесії;
- як результат економічних негараздів приватного партнера може виникнути ситуація, коли об'єкти, які були здані в концесію органами державної влади і органами місцевого самоврядування для будівництва, залишаються незавершеними;
- недостатність правового регулювання [62, с. 85–86].

Як бачимо, у наведеному переліку об'єднані доволі різноманітні фактори, які в сукупності перешкоджають формуванню сприятливого режиму розвитку концесійних відносин в Україні. Такі фактори більш точно було б вважати не власними недоліками договору концесії, а вадами інституційно-правового середовища, в якому розвиваються концесійні відносини, тобто перешкодами, що діють у протиріччі з цілями та принципами концесійних відносин, негативно впливають на ступінь ефективності правових стимулів у цій сфері. У цьому контексті варта підтримки позиція Л. Л. Гриценка, який назвав такі причини, що стримують розвиток концесійної діяльності в Україні: «нестабільність макроекономічного середовища; недосконалість нормативно-правової бази; відсутність достатніх стимулів та мотиваційних факторів стосовно залучення інвестиційного капіталу до фінансування концесійних інвестиційних проектів; відсутність чіткого механізму впровадження та реалізації системи концесійного інвестування; відсутність нормативно закріплених концесійних схем та повноважень усіх учасників концесійної діяльності; недостатній рівень підтримки державних та недержавних структур в організації системи концесійного інвестування; концентрація значних концесійних ризиків; регуляторні та правові обмеження здійснення концесійної діяльності відповідно до концесійного законодавства» [47, с. 153–162].

Так, при здійсненні концесійної діяльності концесіонер завжди несе значні ризики настання економічних, політичних, законодавчих чи інших

несприятливих для нього змін. Отже, постає необхідність у застосуванні спеціальних законодавчих заходів, спрямованих на захист інтересів концесіонера від цих ризиків, принаймні, на пом'якшення їх негативних ефектів. Позитивним зрушенням у цьому напрямі слід визнати затверджену постановою Кабінету Міністрів України від у редакції від 16.09.2015 р. Методику виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними [173]. Попри беззаперечну корисність Методики для системного аналізу проектів ППП з метою запобігання та розподілу ризиків, ліквідації їх негативних наслідків, слід відзначити, що цей документ не призначений для імперативного регулювання взаємовідносин приватного та публічного партнерів. Хоч Методика нормативно закріплена, вона має переважно індикативний (орієнтуючий) характер, виступаючи радше методичним інструментарієм для публічного партнера, аніж механізмом прямої дії, що створює захищений правовий режим для інвестора, при цьому слід наголосити на таких критичних аспектах:

- вона фокусується на етапі підготовки проекту, залишаючи поза увагою динамічну зміну ризиків під час безпосередньої експлуатації об'єкта ППП, що є особливо критичним в умовах воєнного стану (безпекові ризики, ризики руйнування активів);

- не враховує концепцію фідучіарності у відносинах партнерів: розподіл ризиків у Методиці має статичний характер, а сучасне господарське право потребує механізмів адаптивного перегляду умов контракту в разі настання істотних змін обставин (*hardship clause*);

- відсутній імперативний зв'язок між результатами оцінки за Методикою та положеннями конкретного договору ППП створює простір для суб'єктивізму публічного партнера, що нівелює принцип передбачуваності регуляторного середовища.

Тому логічним продовженням зусиль законодавця у цьому контексті має стати закріплення у законодавстві правових гарантій діяльності приватного партнера, спрямованих на запобігання виникненню ризиків для останнього та відвернення їх негативних наслідків. Наприклад, одним із найбільш дієвих механізмів може стати впровадження законодавчої норми про «стабілізаційне застереження» (stabilization clause), яка б гарантувала незмінність регуляторного та податкового режимів для конкретного проєкту ППП протягом усього строку його реалізації, що дасть змогу нівелювати ризики «непередбачуваної зміни законодавства», що є критичним для довгострокових інвестицій. До таких гарантій слід зарахувати:

- гарантію компенсації у разі настання «політичного ризику» або «ризиків зміни обставин» (Hardship), тобто встановлення чіткого алгоритму та джерел відшкодування втрат приватного партнера, якщо зміна державного регулювання суттєво погіршує фінансову модель проєкту;

- механізм «мінімального гарантованого доходу» (Minimum Revenue Guarantee), так, у разі, коли публічний партнер бере на себе обов'язок компенсувати різницю між фактичним та прогнозованим доходом, якщо попит на послугу (наприклад, трафік на платній дорозі) виявився нижчим через незалежні від інвестора обставини;

- гарантію «прямої угоди» (Direct Agreement) або надання кредиторам приватного партнера права втручання (step-in rights) у разі загрози дефолту проєкту, що дає фінансовим інституціям змогу тимчасово замінити приватного партнера іншим оператором замість повної зупинки проєкту, що захищає і публічний інтерес, і капітал інвестора.

Також потребує вирішення проблема відсутності доступу до відкритих даних реєстрів та сервісів, доступ до яких обмежено у зв'язку з введенням в Україні режиму воєнного стану, адже це створює критичну інформаційну асиметрію у відносинах між державою та бізнесом, що фактично паралізує

роботу механізмів ризико-орієнтованого контролю та фідучіарної перевірки контрагентів. Вирішити зазначену проблему можна шляхом «авторизованого доступу» (Tiered Data Access) за допомогою таких механізмів:

- диференціація рівнів доступу, тобто повне відкриття нечутливих даних для загального користування та запровадження спеціального режиму доступу до «закритих» реєстрів для суб'єктів ППП та системних інвесторів через механізм електронного кабінету інвестора;

- запровадження «цифрового імунітету» шляхом законодавчого закріплення норми, згідно з якою бізнес не несе відповідальності за порушення, спричинені помилками або неактуальністю даних у реєстрах, доступ до яких було обмежено державою;

- використання технології Zero-Knowledge Proof (ZKP), яка дає можливість підтвердження суб'єктом певного юридичного факту (наприклад, відсутність податкового боргу або наявність права власності) без розкриття самих конфіденційних даних через автоматизований запит системи. Тобто правові гарантії діяльності приватного партнера повинні трансформуватися з пасивних декларацій у динамічний механізм підтримки фінансової еквівалентності. Логічним завершенням такої трансформації є закріплення в Законі України «Про публічно-приватне партнерство» права на автоматичний перегляд тарифної чи фінансової моделі проєкту (без тривалих узгоджень), якщо макроекономічні чи безпекові показники вийшли за межі «коридору ризику», визначеного Методикою на етапі тендеру.

Крім того, «реалізація проєктів публічно-приватного партнерства, зокрема концесій, наразі має свої обмеження, пов'язані з відсутністю стандартизації у підготовці проєктів ППП та проведенні конкурсних процедур, проведенні процедур виключно у паперовій формі з обмеженими вимогами щодо публічності процесу та оприлюднення інформації, що створює нерівномірний доступ суб'єктів господарювання до інформації про наявні проєкти та конкурси,

що проводяться державними партнерами для реалізації проектів, зокрема із застосуванням державного та/або комунального майна, а також коштів бюджетів різних рівнів» [28]. У цьому разі можемо говорити про організаційні стимули в реалізації інвестиційних проектів [145, с. 342–343, 349] для цілей ППП.

До найбільш істотних економічних ризиків концесіонера передовсім належать інфляція та зміна обмінного курсу. Саме тому слід погодитись з таким твердженням І. В. Запатріної: «Попри те, що держава у багатьох випадках не визнає себе відповідальною за ці ризики, насправді лише вона може реально впливати на управління ними. Приватний бізнес тут є заручником ситуації...при реалізації складних довготривалих та фінансово містких проектів на ринках, що розвиваються, подібні ризики є дуже суттєвими і можуть стати серйозною перешкодою для залучення приватного партнера» [74, с. 16].

Практика свідчить, що держава далеко не завжди поспішає на допомогу суб'єктам господарювання, що її потребують, навіть у тих випадках, коли відповідний обов'язок безпосередньо впливає зі змісту законодавства. У цьому контексті показовою є практика застосування Закону України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років», яким був передбачений режим спеціального кредитування, а саме компенсація ставки за кредитами в розмірі не менше 50 відсотків облікової ставки встановленої Національним банком України за рахунок Державного бюджету України [170]. Причому відстояти свої права на відповідні форми підтримки суб'єкти господарювання не завжди здатні. Так, у справі за позовом Селянського фермерського господарства «Хутір Золотий» до Акціонерного поштово-пенсійного банку «Аваль» в особі Луганської обласної дирекції АППБ «Аваль» про визнання договору недійсним, ВГСУ дійшов досить суперечливого висновку про те, що «постанова Кабінету Міністрів України № 59 від 27.01.2001 не передбачає того, що часткова компенсація ставки за кредитним договором, повинна бути надана кожному сільськогосподарському товаровиробнику, який

отримав кредит в комерційному банку» [155], відмовивши у задоволенні касаційної скарги. Отже, аналізована норма (щодо надання пільг концесіонеру) буде значно ефективнішою, якщо надання зазначених вище пільг буде закріплено у формі імперативного та безумовного обов'язку публічного партнера.

Не менш важливим є гарантування прав концесіонера на випадок негативних для нього змін у законодавстві, тим паче, що цей процес, на відміну від економічних факторів, повною мірою залежить від волі держави. Стаття 44 Закону № 4510-IX встановлює гарантії прав приватних партнерів, зокрема, позитивним є положення щодо гарантій під час воєнного стану, які мають своєю метою забезпечення безперервності реалізації проєктів ППП та збереження інвестиційної привабливості критичної інфраструктури навіть в умовах форс-мажорних обставин глобального характеру. Також їх можна вважати інструментом мінімізації неринкових ризиків, що виникають внаслідок збройної агресії. Основна спрямованість цих положень полягає у:

- забезпеченні фінансової стійкості проєкту, адже механізми, закладені в Законі № 4510-IX, дають змогу адаптувати фінансові зобов'язання сторін до реалій воєнного часу (наприклад, через перегляд графіків платежів або умов окупності), що запобігає масовому дефолту приватних партнерів;

- правовій легітимізації «пауз» у реалізації гарантій, що дає можливість офіційно призупиняти виконання певних інвестиційних зобов'язань без ризику розірвання договору публічним партнером або нарахування штрафних санкцій, якщо це зумовлено безпосередніми бойовими діями або знищенням об'єкта;

- створенні передумов для швидкої відбудови, адже саме положення статті 44 формують правову рамку, яка дає приватному партнеру змогу оперативно залучати ресурси для відновлення пошкоджених активів, маючи впевненість у довгостроковій підтримці з боку держави та захисті титулу власності. Отже, гарантії прав приватних партнерів під час воєнного стану (ст. 44 Закону № 4510-IX) трансформують інститут ППП із суто комерційної угоди у

форму публічно-приватного солідаризму, що нівелює ефект «регуляторного заціпеніння» інвесторів та забезпечує збереження правової зв'язності довгострокових інфраструктурних проєктів у періоди найвищої турбулентності. Майже аналогічне правило містить також і Закон України «Про інвестиційну діяльність».

Позитивний ефект від наведених норм великою мірою нівелюється виключенням з їх складу змін до податкового та митного законодавства, адже останні дуже істотно впливають на фінансове становище концесіонера, що визнає і законодавець. Зокрема, вже згадана «Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними», називає серед основних ризиків приватного партнера зміни у податковому законодавстві.

У зв'язку з цим доцільним є доповнення статті 44 Закону 4510-IX пунктом 3-1 такого змісту: «У випадку змін до законодавства, що стосуються розмірів податків (за винятком акцизного податку та податку на додану вартість на товари, вироблені на Україні) і внесків у державні позабюджетні фонди (за винятком внесків до Пенсійного фонду України), які призводять до збільшення сукупного податкового навантаження на діяльність приватного партнера порівняно з сукупним податковим навантаженням, що існувало відповідно до законодавства, діючого на момент укладення договору, на підставі якого здійснюється публічно-приватне партнерство, такі зміни не застосовуються до приватного партнера упродовж 7 років».

Серед «позаконцесійних» форм здійснення ППП особливої уваги потребує договір про розподіл продукції, котрий, як уже зазначалося, формально виведений за рамки Закону 4510-IX, а де-факто є одним з визнаних та дієвих форм ППП, що опосередковує вирішення важливих для української держави економічних завдань. Наприклад, 19 жовтня 2007 року, інформуючи громадськість про підписання першої угоди про розподіл вуглеводнів, які

видобуватимуться у межах Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря, Міністерство екології та природних ресурсів України відзначило, що «успішна реалізація проекту на Прикерченській ділянці надр може сформувати реальне альтернативне джерело імпортом поставкам нафти та газу в Україну, сприяти енергетичній незалежності держави». Від укладеної на 30 років угоди Україна очікувала отримати більш ніж 15 млрд дол. США інвестицій для геологічного вивчення та видобутку вуглеводнів, а також видобутку понад 200 млн т вуглеводнів. Планувалось, що реалізація проекту забезпечить понад 200 млрд грн додаткових надходжень до бюджету та створення кількох тисяч нових робочих місць [12].

Щоправда, цей «пілотний» проект поки що не приносить очікуваних результатів та просувається «з боями». У травні 2008 р. Міністерство екології та природних ресурсів України скасувало спеціальний дозвіл на користування надрами, наданий компанії «Венко Прикерченська ЛТД» з огляду на порушення угоди, після чого суперечку намагались вирішити в Стокгольмському арбітражному суді. У квітні 2011 р. Кабінет Міністрів України схвалив Мирову угоду між державою Україна та компанією «Венко Прикерченська ЛТД» [11]. За час реалізації проекту компанія «Венко Прикерченська ЛТД» стала учасником низки судових спорів, аналіз яких становить значний інтерес у контексті досліджуваної проблематики.

На договір про розподіл продукції не поширюється дія Закону 4510-IX, а отже, і прийнятих на його підставі підзаконних актів. Така позиція законодавця не може вважатись виправданою і підлягає перегляду, адже вона позбавляє приватного партнера, який реалізовує проєкт відповідно до угоди про розподіл продукції, тих правових гарантій, на які мав би розраховувати кожен приватний партнер. Тому, не заперечуючи доцільність регулювання договору про розподіл продукції (так само як і концесійного договору) на рівні окремого закону, дію Закону 4510-IX слід поширити на всі без винятку договори ППП у тих його

частинах, що передбачають додаткові гарантії, пільги та привілеї приватного партнера, або у інший спосіб покращують його становище.

У юридичній літературі також неодноразово зверталась увага на неврегульованість питань компенсації збитків приватного партнера у разі дострокового припинення дії договору. У зв'язку з цим слід підтримати позицію, висловлену у діагностичному огляді законодавства України про ППП, підготовленому спеціалістами Агентства США з міжнародного розвитку у рамках програми розвитку державно-приватного партнерства щодо необхідності передбачити справедливую компенсацію у разі дострокового припинення договору ППП з метою відшкодування обґрунтованих збитків приватного партнера (виходячи із підстав для припинення)» [168]. Отже, наявна потреба у доповненні змісту Закону 4510-IX положеннями про компенсацію збитків приватного партнера у випадку дострокового припинення дії договору ППП. Причиною розірвання договору ППП можуть виступати різноманітні фактори, які доцільно об'єднати у три основні групи, на підставі яких має визначатись обсяг та порядок компенсації збитків приватного партнера, а саме:

а) пов'язані з впливом зовнішніх обставин, що не залежать від волі партнерів (виникнення форс-мажорних обставин; випадкове знищення майна або його частини, що використовується для виконання умов договору; істотна зміна економічної ситуації, що унеможлиблює виконання умов договору). За таких обставин справедливою вбачається компенсація у розмірі прямої дійсної шкоди, якої зазнав приватний партнер;

б) пов'язані з істотним порушенням умов договору приватним партнером (несвоєчасне або не в повному обсязі здійснення інвестицій та/або платежів; виконання робіт (надання послуг) в обсязі, меншому, ніж передбачено договором, або неналежної якості; недодержання строків і порядку виконання робіт (надання послуг). У такому випадку компенсації мають підлягати лише витрати, здійснені приватним партнером для реалізації проєкту;

в) пов'язані з порушенням умов договору державним партнером. Відмова державного партнера від виконання умов договору у зв'язку із зміною пріоритетів партнерства. У такому випадку приватному партнеру поряд із прямими збитками має бути компенсована і упущена вигода.

Як уже зазначалось, участь держави у проєктах ППП не обмежується укладенням та виконанням договорів, на основі яких здійснюється ППП, а поширюється також і на «зовнішні» договірні відносини приватного партнера. Так, стаття 2 Закону України «Про концесії» називає державні гарантії капіталовкладень концесіонера серед основних принципів здійснення концесійної діяльності. Надання державних гарантій як форма підтримки ППП передбачена також і Законом 4510-ІХ. Дійсно, державна гарантія є дієвим інструментом стимулювання інвестиційної активності, покликаним також забезпечувати стабільність господарського обігу. Утім, правове регулювання відносин, що виникають у зв'язку з наданням державних гарантій, характеризується певним дисбалансом в інтересах публічного та приватного партнерів, що не дає повною мірою використати стимулюючий потенціал цього інституту.

Зокрема, навряд чи відповідає засадам господарського законодавства практика визнання недійсними договорів гарантії через перевищення обсягу державного (місцевого) боргу. Так, у справі № 14/188-06 за позовом прокурора Сумського району Сумської області в інтересах держави в особі Сумської районної державної адміністрації до ВАТ «Комерційний банк «Надра», Вищий господарський суд України у постанові від 07.11.2006 зауважив таке: «Стаття 18 Бюджетного кодексу України (далі – БК України) передбачає, що граничний обсяг надання гарантій встановлюється на кожний бюджетний період відповідно законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий бюджет.

Як встановлено попередніми судовими інстанціями, такого рішення сторонами або прокурором надано не було, а твердження відповідача про те, що

стаття 18 цього кодексу не є підставою для визнання договору гарантії недійсним, також не є обґрунтованим, оскільки не ґрунтується на діючому законодавстві» [158]. Така практика є відверто дискримінаційною. По-перше, на момент отримання державної гарантії приватний партнер не володіє інформацією про те, чи має наслідком надання гарантії перевищення граничного державного (місцевого) боргу. Жодна з норм чинного законодавства не передбачає надання державним партнером відповідної довідки чи іншого документа, яким підтверджувалась би можливість надання гарантії з урахуванням розміру державного (місцевого) боргу. По-друге, навіть якби така довідка і була надана, чи впливало б це на правову оцінку дійсності державної гарантії? Зважаючи на це, з метою захисту інтересів приватного партнера від подібних ризиків, доцільно доповнити Закон 4510-IX положеннями такого змісту: «Перевищення граничного державного (місцевого) боргу не може бути підставою визнання недійсною державної гарантії» та «Відсутність чи недостатність коштів державного (місцевого) бюджету не може бути підставою зміни чи припинення договору, на підставі якого здійснюється публічно-приватне партнерство чи для звільнення державного партнера від відповідальності за невиконання/неналежне виконання такого договору».

Також слід зауважити, що Законом 4510-IX не встановлено обмежень щодо можливості надання державної гарантії за ознакою резидентства, натомість БК України передбачено, що «державні гарантії надаються для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України», чим фактично унеможлиблюється надання державної гарантії на користь приватного партнера, який не є резидентом. Отже, наведена норма БК України потребує узгодження із Законом 4510-IX, яким, до речі, закріплюється національний правовий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності для іноземних приватних партнерів, які здійснюють в Україні публічно-приватне партнерство.

У рамках гармонізації законодавства про ППП із бюджетним законодавством також доцільно внести зміни до БК України, встановивши, що державна або місцева підтримка надаватиметься приватному партнеру незалежно від того, чи були передбачені відповідні кошти на неї у Державному чи місцевому бюджеті [135, с. 43]. Це дозволить суттєво підвищити рівень довгострокової правової визначеності та фінансової безпеки для приватних інвесторів, оскільки державні гарантії та зобов'язання в межах проєктів публічно-приватного партнерства перестануть залежати від щорічної дискреції бюджетного процесу, що мінімізує політичні ризики, зміцнить інституційну довіру до України як надійного партнера та стимулюватиме масштабне залучення іноземного капіталу у відбудову критичної інфраструктури.

3.3. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права

Стимулююча функція господарського права тісно пов'язана та впливає на засади господарсько-правової відповідальності, адже саме ефективне застосування санкцій за порушення правил здійснення господарської діяльності формує єдиний, цілісний механізм правового регулювання, де один елемент зумовлює та посилює дію іншого. Водночас заходи відповідальності не можуть перетворюватися лише на спосіб покарання, коли несправедливі та надмірні санкції призводять до тінізації господарських операцій. Заходи відповідальності мають спонукати до законослухняної поведінки без зайвого репресивного ефекту. У цьому контексті важливо встановити природу взаємодії господарсько-правової відповідальності та стимулюючої функції господарського права.

Саме «відповідальність має розглядатися як один із дієвих важелів механізму господарювання, який справляє значний вплив на прискорення економічного розвитку нашого суспільства» [114, с. 242]. Слушною в цьому

контексті, є думка про те, що юридична відповідальність є передбаченими нормами права і здійснювані в правових відносинах у процесуальному порядку уповноваженими державою суб'єктами засобами державного примусу до особи, яка вчинила правопорушення, що тягне для неї обов'язок зазнавати несприятливих наслідків особистого, майнового або організаційного характеру, вид і міра яких передбачені санкціями правових норм [69, с. 375]. А «функції юридичної відповідальності – це один із проявів функцій права, вони співвідносяться як частина і ціле» [154, с. 72].

У юридичній літературі, зокрема, у працях О. Зайчука та Н. Оніщенко, присвячених загальній теорії держави і права, обґрунтовано, що юридична відповідальність виконує не лише охоронну чи каральну функцію, а й побічно бере участь у реалізації всіх інших функцій права, зокрема: регулятивної, тобто загроза відповідальності стимулює суб'єктів права до правомірної поведінки, забезпечуючи нормальне функціонування суспільних відносин, та виховної, тобто відповідальність формує правосвідомість громадян, демонструючи неминучість покарання за протиправні дії [214, с. 142]. Як видно, функції відповідальності багато у чому співпадають з елементами стимулюючої функції права. Тому визначення ролі господарсько-правової відповідальності у реалізації стимулюючої функції господарського права є принциповим теоретичним завданням.

Наявність у юридичної відповідальності стимулюючої функції визнають не всі науковці. Наприклад, О. О. Гавриленко у своїх роботах наголошував, що юридична відповідальність за своєю суттю є негативною реакцією держави на правопорушення, а її головна мета – каральна та відновлювальна. Стимулювання ж, на його думку, не може бути функцією відповідальності, оскільки відповідальність не заохочує, а загрожує санкцією. Будь-який стимулюючий ефект (наприклад, не вчиняти правопорушення) є лише непрямим наслідком її охоронної та виховної функцій [36, с. 2]. Зі свого боку, І. Луценко вважає, що

правовий стимул може виступати як у якості позитивних (пільги, компенсації, винагороди, заохочення тощо), так і в якості негативних за характером походження засобів впливу (пом'якшення покарання, дострокове зняття раніше накладеного стягнення тощо) [109, с. 8]. Тобто саме «юридична відповідальність шляхом загрози позбавлення певних благ стримує особу в прагненні задовольнити її інтереси всупереч вимогам норм права. Суб'єкт права стимулюється діяти таким чином, щоб він не вчинив правопорушення, і за це до нього не було застосовано вже відповідальність негативного виду. Суб'єкти господарювання, що виробляють електроенергію з альтернативних джерел енергії, як учасники господарських відносин несуть перш за все господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання» [100, с. 180]. Водночас, як справедливо зазначила Ю. Павлюченко, «суб'єкти господарювання можуть бути суб'єктами інших видів юридичної відповідальності» [130, с. 107].

Більш аргументованою видається думка про те, що стимулююча функція юридичної відповідальності є складовою її регулятивної функції. Зокрема, О. В. Скрипнюк у своїх працях обґрунтував, що «юридична відповідальність виконує не лише охоронну, а й регулятивну роль. Її стимулюючий ефект – заохочення до правомірної поведінки через загрозу санкції – є не окремою функцією, а методом забезпечення правопорядку, який є суттю регулятивної функції» [202, с. 396]. Тобто загроза відповідальності регулює суспільні відносини, спрямовуючи їх у правомірне русло, що робить стимулювання невід'ємною частиною регуляції. Незважаючи на слушність такого твердження, воно недостатньо послідовне, адже, по-перше, суперечить позиції О. В. Скрипнюка щодо критеріїв диференціації функцій юридичної відповідальності, а, по-друге (і найголовніше), не дає змоги розглянути стимулюючу функцію юридичної відповідальності повною мірою, з притаманними їй специфічними завданнями, механізмом реалізації тощо.

Більшість вчених, які визнають самостійність стимулюючої функції юридичної відповідальності, насамперед цивільної та господарсько-правової, зазвичай розуміє під нею спонукання боржника до припинення правопорушення та реального виконання зобов'язання через застосування (або загрозу застосування) до нього штрафних санкцій. Так, наприклад, В. С. Щербина зазначає: «Господарсько-правова відповідальність, яка полягає у застосуванні до правопорушника економічних (майнових) санкцій, передбачає спонукання (негативне стимулювання) його і до припинення правопорушення, і до реального виконання зобов'язання. Стимулювання це є негативним у тому розумінні, що особа, яка вчинила господарське правопорушення, несе певні майнові витрати внаслідок застосування до неї економічних санкцій» [232, с. 161]. Подібної позиції дотримується і Б. М. Грек, на думку якого «стимулююча функція полягає у застосуванні до правопорушника адміністративних чи майнових санкцій, передбачає спонукання (негативне стимулювання) його до припинення протиправних дій чи бездіяльності та до реального виконання зобов'язань» [44, с. 41]. Аналогічне тлумачення змісту стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності наводить і А. Я. Пилипенко [141, с. 137].

Виокремлюючи «попереджувально-стимулюючу» функцію господарсько-правової відповідальності, Г. В. Пронська справедливо вказала, що «господарсько-правова відповідальність має певний елемент кари, що проявляється у настанні певних ускладнень. Але такого негативного впливу можна уникнути шляхом правомірної поведінки. Застосування господарсько-правових санкцій спонукає суб'єктів до правомірної поведінки, створюючи стимули максимальної активності господарюючого суб'єкта при виконанні його обов'язків» [169, с. 652]. Однак таке розуміння стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності не повною мірою відповідає сутності господарсько-правового стимулювання. Останнє, як уявляється, полягає у створенні позитивної мотивації господарюючих суб'єктів до правомірної

поведінки. Тому спонукання зобов'язаної сторони шляхом загрози застосування заходів примусу (тим паче, їх безпосереднє застосування) навряд чи можна розглядати як прояв стимулювання. Деякі вчені виокремлюють стимулюючу функцію відповідальності стосовно окремих суб'єктів господарювання, так, А. Попова говорить про наявність «притаманної для всіх видів і форм господарсько-правової відповідальності товарних бірж – попереджувально-стимулюючої функції, оскільки не лише застосування господарсько-правової відповідальності, а й сама загроза її застосування примушує учасників біржових правовідносин (насамперед товарні біржі) діяти правомірно, аби уникнути негативних наслідків в результаті застосування такої відповідальності» [154, с. 72].

Наведені аргументи дають підстави стверджувати, що за своїм змістом стимулююча функція господарсько-правової відповідальності є системою заходів і механізмів, які заохочують суб'єктів господарювання до правомірної поведінки, утримуючи їх від вчинення правопорушень, адже саме вона діє не як покарання за вже вчинене порушення, а як попереджувальна інформація – запобіжний інструмент, що мотивує дотримуватися встановлених правил. Адже, наприклад, вона впливає на учасників господарських відносин, спонукаючи до належного виконання ними своїх договірних і публічних обов'язків, а також досягнення інших цілей державного регулювання господарської діяльності, як, наприклад, однаковість правозастосування, розвиток конкуренції, цінова стабільність тощо.

Проблемою є визначення змісту стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності в умовах воєнного стану, адже саме в цей період заходи впливу на бажану поведінку суб'єктів господарювання набувають особливого значення, оскільки зміст і спрямованість такої поведінки прямо відображається на обороноздатності держави та функціонуванні економіки в кризовий період. У цей період відповідальність перестає бути лише інструментом

запобігання звичайним правопорушенням, а стає важливим чинником забезпечення економічної стійкості та національної безпеки. Змінилися первісні об'єкти стимулювання, наприклад, спрощені процедури закупівель, тобто на період воєнного стану дія Закону України «Про публічні закупівлі» щодо оборонних замовлень частково обмежена, що дозволяє укласти прямі договори без проведення тендерних процедур, що значно скорочує час отримання необхідної продукції, тобто на перший план вийшло саме виконання державних оборонних замовлень. У зв'язку із цим, доречним є визначення в Законі України «Про публічні закупівлі» механізму часткового розкриття інформації про укладені оборонні контракти, але лише після їхнього повного виконання і за умови, що це не шкодить національній безпеці, що допоможе підвищити довіру суспільства та боротися з корупцією. Цій ідеї також може сприяти закріплення в Законі України «Про інвестиційну діяльність» правової можливості укладання багаторічних контрактів на виробництво озброєнь та військової техніки за межами бюджетного періоду, що забезпечить виробникам прогнозованість та дозволить залучати інвестиції в модернізацію, роблячи реальними державні гарантії для приватних інвестицій в оборонний сектор. Це дозволить мінімізувати ризики бізнесу в умовах війни та нестабільності, стимулюватиме залучення капіталу в українську оборонну промисловість. І саме стимулююча функція відповідальності спрямована на заохочення підприємців швидко та якісно виконувати військові замовлення, а загроза штрафів та інших санкцій за порушення термінів поставки або постачання неякісної продукції є потужним стимулом. Аналогічне значення має відповідальність за порушення умов, що надаються при релокації підприємств, що стимулює їх виконувати вимоги щодо збереження робочих місць та інвестицій та дотримання цінового регулювання, адже в умовах дефіциту та інфляції, держава ввела обмеження на ціни для певних товарів, тобто відповідальність за спекуляцію стимулює ринок дотримуватися встановлених правил [139, с. 242].

Отже, стимулююча функція відповідальності в умовах війни перетворилася на інструмент оперативного впливу, що забезпечує стабільність і дисципліну в економіці, а її зміст став тісно пов'язаним із досягненням цілей оборони та виживання держави.

Дослідження функцій господарсько-правової відповідальності закономірно з позиції стимулювання бізнесу до певної поведінки передбачає аналіз її цілей, адже саме «цілі юридичної відповідальності конкретизуються в її функціях, які відображають основні напрями її впливу на суспільство та особу, характеризують її сутність і призначення» [213, с. 407]. Важко не погодитись із твердженням А. Я. Пилипенка про те, що «у функціональному відношенні господарсько-правова відповідальність покликана стимулювати належне виконання господарських та інших зобов'язань... її головною метою є забезпечення правопорядку в сфері економіки (в господарських відносинах)» [141, с. 137]. Водночас, крім наведеної головної, кінцевої мети господарсько-правової відповідальності, яка фактично збігається з метою господарсько-правового регулювання (утвердження суспільного господарського порядку), важливо визначити й інші цілі, на досягнення яких спрямовується господарсько-правова відповідальність, до яких зокрема, належать: превенція порушень господарських договорів і правил здійснення господарської діяльності, запобігання виникненню шкідливих наслідків, відновлення прав сторони, порушених через невиконання/неналежне виконання господарського договору або порушення правил здійснення господарської діяльності, покарання правопорушника, підтримання еквівалентності між учасниками господарських відносин тощо.

Зміст стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності проявляється через певні правові засоби, за допомогою яких вона реалізується. Питання правових засобів реалізації стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності у юридичній літературі спеціально не досліджувалось.

Вважаємо, що стимулююча функція господарсько-правової відповідальності здебільшого здійснюється з використанням правостимулюючих засобів.

Серед правостимулюючих засобів господарсько-правової відповідальності у сфері, наприклад, договірних відносин доцільно виділити такі: заохочувальні санкції; оціночні санкції; звільнення від господарсько-правової відповідальності у випадках, встановлених законом чи договором і правові виключення із загального механізму застосування господарсько-правової відповідальності, що полягають у закріпленні особливих підстав, обсягу та порядку реалізації заходів господарсько-правової відповідальності за невиконання чи неналежне виконання договору.

Вдалим прикладом першої з перелічених груп засобів слід визнати заохочувальну санкцію, передбачену частиною 3 статті 883 ЦК України, згідно з якою «суми неустойки (пені), сплачені підрядником за порушення строків виконання окремих робіт, повертаються підрядникові у разі закінчення всіх робіт до встановленого договором граничного терміну». Якщо більшість заходів відповідальності, закріплених законодавством України, спрямована на відновлення вже порушених прав «постраждалої» сторони договору та покарання порушника, наведена норма має випереджаючий характер, сприяє поверненню договірних відносин у правильне русло через спонукання боржника до «надвиконання» своїх обов'язків.

Стимулюючу роль у сфері відповідальності виконують також і оціночні санкції. Поняття «оціночні санкції» були охарактеризовані як «економічні санкції у формі зниження розміру заохочувальних фондів, що застосовуються при негативній оцінці вказаних результатів» [33, с. 131]. На думку С. М. Кравчик, існують «планово-госпрозрахункові (оціночні) санкції, які є способом впливу органів державної влади або місцевого самоврядування на суб'єктів господарювання, шляхом застосування до них негативних економічних та/або організаційних заходів, з метою примусу їх до виконанням державних планів,

нормативів, тарифів та стимулювання суб'єктів господарювання до ефективного використання ресурсів, дотримання державних стандартів. При цьому застосування таких санкцій не призводить і не має призводити до поновлення порушених прав кредитора (за його наявності), як при відшкодуванні збитків. Метою застосування такого виду санкцій є контроль, з боку держави, за виконанням державних планів, нормативів, тарифів та стимулювання суб'єктів господарювання до ефективного використання ресурсів, дотримання державних стандартів, а також припинення та/або недопущення в майбутньому порушень суб'єктом господарювання встановлених для нього норм і правил» [94, с. 40]. Вважаємо, що такі санкції притаманні й сфері договірних правовідносин, наприклад, щодо планування виконання господарсько-публічних та інших договорів, адже, як справедливо зауважує О. А. Беяневич, «ринкова економіка не виключає жодної з форм планування, оскільки сама є такою, що планується, хоча й на децентралізованому рівні. Носіями планів в ній є численні суб'єкти господарювання, координація планів яких здійснюється за допомогою механізмів ринкової конкуренції» [16, с. 440, 441]. Окремої уваги, у цьому контексті, заслуговує думка Г. В. Пронської: «якщо раніше виконання планів забезпечувалося через державну дисципліну, обов'язкове підпорядкування виконавців державних рішень, то зараз здійснення планів визначається заходами економічного стимулювання» [169, с. 492]. Зокрема, у дилерських, дистриб'юторських договорах невиконання різноманітних планів (насамперед, планів продажу товарів/послуг) може бути підставою для застосування оціночних санкцій у вигляді перегляду повноважень дилера (дистриб'ютора) у певному сегменті товарного ринку, чи навіть розірвання договору. І навпаки, виконання/перевиконання планів часто виступає підставою для застосування винагород та інших заохочувальних заходів на користь суб'єкта господарювання, який досяг відповідних результатів.

Тому видається, що більш доречно вести мову не про втрату актуальності оціночними санкціями, а про їх трансформацію, переміщення у сферу договірних відносин. Такі санкції виступають надзвичайно ефективними правовими стимулами у сфері господарської договірної відповідальності (як негативної, так і позитивної), їх роль постійно зростає, у зв'язку з чим підвищується актуальність дослідження різноманітних аспектів функціонування оціночних санкцій.

Не меншу роль у переліку засобів стимулюючої функції відповідальності виконують правові норми, якими встановлюються підстави та порядок звільнення учасників господарських відносин від відповідальності за невиконання договорів. Адже вони спонукають контрагентів до сумлінного, добросовісного виконання своїх обов'язків, вжиття усіх необхідних заходів для відвернення правопорушення, попередження та усунення їх негативних наслідків тощо.

Звільнення від відповідальності за невиконання/неналежне виконання господарського договору можливе лише за наявності певних обставин, що можуть бути передбачені як законом, так і договором. Так, раніше ч. 4 ст. 219 ГК України встановлювала, що «сторони зобов'язання можуть передбачити певні обставини, які через надзвичайний характер цих обставин є підставою для звільнення їх від господарської відповідальності у випадку порушення зобов'язання через дані обставини, а також порядок засвідчення факту виникнення таких обставин» [41]. Вважаємо за доцільне передбачити аналогічне положення в Законі України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань», що вкрай актуально у період воєнного стану, адже оціночні санкції саме зараз набувають особливого значення, оскільки їх застосування є гнучким інструментом, що дає судам та іншим уповноваженим органам змогу оперативно реагувати на обставини, які неможливо передбачити заздалегідь. Їх сутністю та особливістю у зазначений період є те, що ці санкції не мають чітко визначеного розміру, а їх міра встановлюється органом, що

застосовує відповідальність (наприклад, судом), з урахуванням конкретних обставин справи. У період воєнного стану цей механізм стає надзвичайно важливим через: непередбачуваність, тобто збитки та наслідки правопорушень у воєнний час можуть бути нетиповими, що унеможлиблює встановлення фіксованих штрафів, та необхідність балансу, тобто їх застосування дає змогу враховувати такі фактори, як форс-мажор, економічний стан підприємства, що зазнало руйнувань, чи його участь у забезпеченні оборони.

На основі аналізу законодавства можна назвати такі умови звільнення зобов'язаної сторони від відповідальності за невиконання господарського договору:

1) наявність необхідних умов настання договірної відповідальності зобов'язаної сторони, насамперед – факт порушення договірного зобов'язання;

2) встановлення юридичного факту або юридичного складу, що звільняє зобов'язану сторону від відповідальності за порушення господарського договірного зобов'язання.

3) дійсність умови про звільнення від відповідальності учасника господарського договору. Так, наприклад, Вищий господарський суд України дійшов висновку, що «підставою для звільнення від господарсько-правової відповідальності, на відміну від цивільно-правової, є обставина, яка характеризується одночасно як ознакою надзвичайності, так і ознакою невідворотності» [161]. Слушною є думка про те, що «цивільно-правова відповідальність та господарсько-правова відповідальність відрізняються тим, що для звільнення від господарсько-правової відповідальності відповідна обставина має містити ознаки як надзвичайності, так і невідворотності, тоді як відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 263 ЦК зазначає про надзвичайність або невідворотність обставини» [124, с. 437]. Тобто господарсько-правова відповідальність підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права полягає в тому, що держава через імперативну вимогу одночасної

наявності надзвичайності та невідворотності обставин спонукає суб'єктів господарювання до максимальної обачності, професіоналізму та проактивного ризик-менеджменту. Підприємець, знаючи, що правовий бар'єр для звільнення від відповідальності є надзвичайно високим, стимулюється не до пасивного очікування криз, а до впровадження ефективних систем внутрішнього комплаєнсу, дублювання логістичних ланцюгів та диверсифікації ризиків.

Тягар доказування зазначених обставин завжди лежить на суб'єктові господарювання, який порушив господарське зобов'язання. У цьому питанні судовою практикою вироблений підхід, згідно з яким надзвичайність і невідворотність обставин непереборної сили є доведеною лише тоді, коли відсутні будь-які розумні сумніви щодо вини суб'єкта господарювання у порушенні. Ілюстрацією такого підходу є справа за позовом Публічного акціонерного товариства «Іскра» до Товариства з обмеженою відповідальністю «ТК «Євротранс» та Приватної фірми «Кристал» про стягнення з Товариства з обмеженою відповідальністю «ТК «Євротранс» 51476,69 грн. вартості знищеного вантажу, 2589,27 грн. інфляційних, 1510,45 грн. 3 % річних, а також стягнення солідарно з відповідачів 16067,88 грн. вартості пошкодженого вантажу, 808,21 грн. інфляційних, 471,47 грн. 3 % річних. Приймаючи остаточне рішення по цій справі за результатами нового розгляду, ВГСУ відзначив таке: «Судами вірно зауважено, що посилення відповідача на акт про пожежу від 27.11.2010 є безпідставними, позаяк у ньому зроблені припущення щодо ймовірної причини виникнення пожежі, однак не встановлено її дійсної причини, у результаті чого неможливо однозначно стверджувати про відсутність вини (у формі умислу чи необережності) з боку відповідача Товариства з обмеженою відповідальністю «Транспортна компанія «Євротранс». Така причина виникнення пожежі, як занесення стороннього джерела запалювання із зовнішньої сторони автомобіля, не дозволяє зробити висновок про наявність дії обставин непереборної сили, оскільки не встановлено самого джерела запалювання, способу його занесення та

характеру поширення. Відтак, у суду апеляційної інстанції відсутні достатні підстави виключити вину перевізника у вчиненні дій, внаслідок яких було занесене стороннє джерело запалювання або бездіяльності, внаслідок якої стало можливим таке занесення. Наявність непереборної сили слід вважати доведеною тільки тоді, коли немає підстав навіть для припущення винних дій або бездіяльності з боку перевізника» [162].

Інститут звільнення від відповідальності за невиконання/неналежне виконання господарських договорів функціонує у багатьох державах світу. На відміну від вітчизняного законодавства, підставою звільнення від відповідальності вважається також економічна неможливість виконання договору. Так, у міжнародних комерційних арбітражах, що керуються правом Англії при винесенні своїх рішень, важливу роль відіграють наукові джерела, які роз'яснюють ті чи інші питання, що можуть бути не до кінця врегульовані законодавством. Еван Маккендрік вказує на різницю між форс-мажором та доктриною фрустрації: «The concept of force majeure, though alien to the common law, is an established doctrine in French law which relieves a promisor from responsibility for nonperformance in certain circumstances. Although having a close affinity with the common law doctrine of frustration, it is somewhat narrower in its relieving effects» [6, p. 5-6]. Тобто «доктрина форс-мажору є дещо вужчою, аніж доктрина фрустрації, що знаходить своє відображення у подальшому поясненні доктрини фрустрації у рішеннях судових органів Англії. Фактично, можна сказати, що доктрина фрустрації звільняє від виконання зобов'язання, у той час, як у разі застосування форс-мажорних обставин – сторона, що посилається на такі форс-мажорні обставини, звільняється лише від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання зобов'язання, проте не звільняється від самого зобов'язання» [123, с. 337]. Дійсно, доктрина форс-мажору є дещо вужчою, аніж доктрина фрустрації, оскільки вона стосується лише обставин непереборної сили, які унеможливають виконання договору, натомість доктрина фрустрації

охоплює ширший спектр обставин, які роблять його виконання безглуздим або кардинально змінюють його мету. Сутністю форс-мажору є те, що обставини, які є непереборною силою (стихійне лихо, війна, епідемія) безпосередньо перешкоджають фізичному виконанню зобов'язання, а правовими наслідками є те, що у більшості випадків сторони звільняються від відповідальності за невиконання, але сам договір залишається чинним, і його виконання може бути відтерміновано. Сутністю фрустрації є те, що це обставини, які не обов'язково унеможливають фізичне виконання договору, але роблять його безглуздим для однієї або обох сторін, тому що зникла основна мета договору та наступають правові наслідки – договір вважається розірваним (або «фрустрованим») і сторони звільняються від зобов'язань. Тобто фрустрація – це про зникнення сенсу, а форс-мажор – про неможливість виконання. Вважаємо за доцільне визначити в нормах законодавства вказані терміни.

У Єдиному Комерційному Кодексі (ЄКК) встановлюється, що «за виключенням тих випадків, коли продавець прийняв на себе більші зобов'язання, прострочення у поставці чи непоставка товарів або частини товарів продавцем не розглядається як порушення ним своїх обов'язків за договором продажу, якщо обумовлене виконання стало неможливим внаслідок непередбачуваних обставин, ненастання яких було основною передумовою укладення договору» [66] Для того, щоб певна обставина могла розглядатися в американському праві як така, що звільняє від відповідальності, вона повинна відповідати чотирьом критеріям: ця обставина має призводити до неможливості здійснення зобов'язання; ненастання цієї обставини повинно бути «основною передумовою укладення договору»; неможливість виконання договору не може бути обставиною, у виникненні якої винна особа, що претендує на звільнення від відповідальності та сторона не повинна брати на себе більш обтяжливі зобов'язання, ніж це впливає із закону.

Важливо відзначити, що «нездійсненність» одного із способів виконання не робить договір нездійсненим у цілому. Так, ст. 2-614(1) ЄКК встановлює: «Якщо без вини будь-якої сторін стає неможливим забезпечити причал, завантаження чи розвантаження судна так, як це було обумовлено договором, або здійснити перевезення обумовленим транспортом, чи взагалі обумовлений спосіб доставки товарів стає комерційно нездійсненим, але при цьому є можливість у розумні з комерційної точки зору строки замінюючі засоби, то така заміна повинна бути запропонована та прийнята» [66].

У судовій практиці іноді вказується на відмінність між «суб'єктивною» та «об'єктивною» неможливістю виконання, хоча такий поділ більш характерний для континентальних правових систем. При цьому суб'єктивна неможливість виконання не звільняє від відповідальності (наприклад, відсутність у боржника фінансових ресурсів для виконання договору). Утім, запровадження звільнення від відповідальності за невиконання/неналежне виконання господарських договорів у настільки широкому розумінні у вітчизняне правове поле навряд чи виправдає себе, адже така новація з високою долею вірогідності принесе додаткову невизначеність та нестабільність у сферу господарських відносин. Варте підтримки твердження О. В. Безуха про те, що стабільність ринкових господарських відносин, є відправним началом, беззаперечною вимогою до регулювання відносин, які виникають у процесі здійснення господарської діяльності [15, с. 257]. Тому якщо поставити на одну з шальок терезів інтерес окремого суб'єкта господарювання у максимізації прибутку, а на іншу – стабільність господарських договірних відносин, перевагу завжди має остання, інакше порушиться баланс публічних і приватних інтересів у господарських договірних відносинах. Наприклад, одностороння відмова приватного партнера від виконання договору державно-приватного партнерства тягне за собою ускладнення або неможливість реалізації суспільно значущих проєктів, або

перекладення раніше спільних функцій «на плечі» держави, додаткових витрат на пошук нового приватного партнера тощо.

Не можна оминати увагою також і те, що довести наявності і реальний розмір збитків від порушення господарського договору (зокрема, у разі односторонньої відмови/розірвання договору) зазвичай дуже складно, або взагалі неможливо, тому «компенсаційний характер» відшкодування збитків на практиці навряд чи здатен адекватно забезпечити інтереси сторони, яка постраждала від дострокового розірвання договору контрагентом.

Отже, яки висновок слід зазначити, що роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права полягає в тому, що держава через імперативну вимогу одночасної наявності надзвичайності та невідворотності обставин спонукає суб'єктів господарювання до максимальної обачності, професіоналізму та проактивного ризик-менеджменту, адже підприємець, знаючи, що правовий бар'єр для звільнення від відповідальності є надзвичайно високим, стимулюється не до пасивного очікування криз, а до впровадження ефективних систем внутрішнього комплаєнсу, дублювання логістичних ланцюгів та диверсифікації ризиків.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та нове розв'язання мети наукового завдання, що виявилось у встановленні особливостей стимулюючої функції господарського права у контексті впливу на підприємництво. Основні висновки дисертаційного дослідження полягають у таких положеннях.

1. Стимулююча функція господарського права – це самостійний і системотворчий напрямок його впливу на господарські відносини, зміст якого не зводиться ані до виключно економічних важелів, ані до фрагментарних заходів державної підтримки, а полягає у формуванні правових мотивів для активної, правомірної та суспільно корисної господарської діяльності шляхом поєднання позитивного та негативного стимулювання.

2. У широкому розумінні стимулююча функція господарського права є комплексним інструментом реалізації державної економічної політики, що забезпечує баланс між свободою підприємницької діяльності та публічним інтересом, формуючи сталі умови економічної активності для підвищення її ефективності, конкурентоспроможності бізнесу, обороноздатності країни та прогнозованого розвитку економіки, без надмірного втручання й порушення засад конкуренції. У зв'язку з цим особливого значення набуває кодифікація господарського законодавства як оптимальна форма інституціоналізації стимулюючої функції права у сфері економіки, що здатна забезпечити системність, стабільність і прогнозованість державної економічної політики у довгостроковій перспективі.

3. Господарсько-правові стимули – це частина державної регуляторної політики, спрямованої на досягнення економічно-господарських цілей і на об'єкти стимулюючої функції господарського права, що являє собою сукупність правових норм, механізмів, інструментів, які спонукають суб'єктів господарювання до певної, бажаної для держави та суспільства поведінки, а

також сприяють розвитку економіки, підвищенню ефективності, конкурентоспроможності та обороноздатності. Особливого значення господарсько-правові стимули набувають в умовах воєнного стану, запровадженого з моменту повномасштабної російської агресії проти України. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне розширення господарсько-правових стимулів шляхом внесення змін до Податкового та Митного кодексів України, де слід передбачити запровадження тимчасових податкових і митних пільг для підприємств, які, наприклад, релокуються з небезпечних територій, відновлюють виробництво у зруйнованих регіонах або займаються виробництвом товарів, критично важливих для оборони.

4. Стимули та обмеження господарської діяльності – це два основні та взаємодоповнюючі інструменти державного регулювання економіки, які формують правові умови здійснення господарської діяльності, забезпечуючи, з одного боку, мотивацію суб'єктів господарювання до розвитку, інвестування, впровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності, а, з іншого, – встановлення нормативних меж господарювання в інтересах захисту конкуренції, прав споживачів, екологічної та економічної безпеки. За такого підходу стимули створюють сприятливі правові та економічні умови для здійснення бажаної для держави та суспільства діяльності (наприклад, інвестування, впровадження енерговідновлювальних технологій або експорту), натомість обмеження реалізуються через систему заборон, вимог, дозволів, ліцензійних, антимонопольних, технічних, екологічних та фінансових регуляторних механізмів (наприклад, контроль продажу алкоголю, нормування видобутку надр, додержання ДСТУ, атестація до ISO, вжиття санітарних заходів, встановлення гранично допустимих норм викидів шкідливих речовин та штрафи за забруднення навколишнього середовища, обмеження на вивезення капіталу за кордон, обов'язковий фінансовий моніторинг операцій), спрямованих на забезпечення правопорядку у сфері господарювання та недопущення зловживань

економічною свободою. Вважаємо за доцільне визначити в Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» поняття «промоційна підтримка вітчизняного товаровиробника» як комплекс організаційно-правових, інформаційно-консультаційних і фінансових заходів, які здійснюються державою (або уповноваженими нею інституціями) з метою підвищення конкурентоспроможності, поінформованості та попиту на товари вітчизняних товаровиробників та послуги на міжнародних ринках, що є ключовим інструментом стимулювання експорту та диверсифікації ринків збуту.

5. Інформаційно-консультаційний механізм стимулювання підприємництва – це форма державної та муніципальної підтримки бізнесу й інструмент непрямого господарсько-правового стимулювання, сутність якого полягає у забезпеченні суб'єктів господарювання, насамперед малого та середнього підприємництва, безоплатним або пільговим доступом до правової, економічної та аналітичної інформації, а також консультаційними послугами, необхідними для здійснення господарської діяльності. Це сприяє зниженню регуляторних бар'єрів, підвищенню рівня правової обізнаності та управлінської компетентності суб'єктів господарювання, зменшенню ризиків порушення законодавства та підвищенню конкурентоспроможності підприємницької діяльності.

6. Господарсько-правові стимули потребують функціонального розмежування залежно від економічного результату їх застосування, відповідно до якого виокремлено стимули, спрямовані на: а) зниження виробничих витрат і підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання; б) залучення інвестицій та мінімізацію підприємницьких ризиків; в) розширення експортної діяльності та освоєння нових ринків збуту, що дає змогу узгоджувати господарсько-правові засоби стимулювання з пріоритетами державної економічної політики.

7. Оптимізація механізму економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин заснована на поєднанні розширення диспозитивних можливостей учасників господарського обороту та дерегуляції надмірних обмежень договірної взаємодії та ґрунтується на доцільності нормативного закріплення договірних конструкцій, що фактично сформувалися у сучасній підприємницькій практиці (дилерських, дистриб'юторських, консигнаційних договорів, договорів у сфері інноваційної діяльності тощо), а також перегляду законодавчих положень, які без достатнього економіко-правового обґрунтування ускладнюють укладення та виконання господарських договорів, насамперед у сфері кредитування бізнесу. У зв'язку з цим доцільним є доповнення змісту типового договору про концесію, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 таким положенням: «Зміна показників інфляції та/або коливання валютних курсів не можуть бути підставою зменшення обсягу участі державного партнера у фінансуванні створення (реконструкції) та (або) експлуатації об'єктів концесії, чи зміни строків надання такого фінансування».

8. Підвищення ефективності господарювання, стимульоване державою, трансформує платоспроможність окремого суб'єкта у сталий розвиток національної економіки та проявляється через: імпортозаміщення, коли платоспроможний вітчизняний виробник здатен конкурувати з іноземними товарами на внутрішньому ринку; експортний потенціал, коли конкурентоспроможні та фінансово стійкі підприємці можуть ефективно здійснювати експансію на зовнішні ринки (зокрема ринок ЄС) та збільшення податкової бази, у результаті чого стабільно платоспроможні підприємці забезпечують наповнення бюджету як передумови соціально-економічного розвитку держави.

9. Для стимулювання підприємницької активності та виробництва в умовах воєнного стану вважається за доцільне запровадження зарубіжного досвіду,

зокрема США періоду Другої світової війни, для підвищення ефективності логістичних операцій шляхом поширення механізмів публічно-приватного партнерства на сферу розвитку транспортної та логістичної інфраструктури, а також застосування інструментів державної допомоги для забезпечення доступності соціально значущих транспортних послуг і модернізації рухомого складу відповідно до сучасних екологічних вимог, що дозволить укладати договори щодо будівництва та експлуатації об'єктів транспортної інфраструктури (наприклад, мультимодальних терміналів, логістичних центрів) на умовах, вигідних для приватних інвесторів. Для цього у ст. 4 Закону України «Про публічно-приватне партнерство» та в Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» необхідно визначити пряму фінансову допомогу у вигляді субсидій на маршрути загального користування для перевізників за обслуговування соціально важливих, але економічно неприбуткових маршрутів (наприклад, у сільській місцевості, у віддалених або постраждалих від бойових дій регіонах) та гранти на модернізацію рухомого складу, які відповідають екологічним стандартам, або на переобладнання техніки для використання альтернативних видів палива.

10. Зміст стимулюючої функції господарського права у відносинах, що опосередковують публічно-приватне партнерство, полягає у створенні зваженої системи економіко-правових стимулів у вигляді пільг, дотацій, компенсацій, інших правостимулюючих засобів, які у сукупності мають забезпечувати сприятливий режим реалізації проектів ППП. Визнано за доцільне у Законі України «Про публічно-приватне партнерство» передбачити можливість створення спільних підприємств, зокрема у формі акціонерних товариств, учасниками яких мають виступати державні органи та приватні інвестори, врегулювавши при цьому засади участі партнерів у поточній господарській, виробничій та інвестиційній діяльності.

11. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права полягає в тому, що держава через імперативну вимогу одночасної наявності надзвичайності та невідворотності обставин спонукає суб'єктів господарювання до максимальної обачності, професіоналізму та проактивного ризик-менеджменту, адже підприємець, знаючи, що правовий бар'єр для звільнення від відповідальності є надзвичайно високим, стимулюється не до пасивного очікування криз, а до впровадження ефективних систем внутрішнього комплаєнсу, дублювання логістичних ланцюгів та диверсифікації ризиків. Розроблена класифікація засобів реалізації стимулюючої функції господарсько-правової відповідальності, а саме: заохочувальні санкції; оціночні санкції; звільнення від господарсько-правової відповідальності у випадках, встановлених законом чи договором; правові виключення із загального механізму застосування господарсько-правової відповідальності, що полягають у закріпленні особливих підстав, обсягу та порядку реалізації санкцій за неналежне виконання договору чи порушення публічних правил ведення бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Case of Barthold v. Germany (Application no. 8734/79): URL: <http://cmiskp.echr.coe.int/tkp197/view.asp?item=2&portal=hbkm&action=html&highlight=barthold&sessionid=68475679&skin=hudoc-en>
2. Final Report of the Army Service Forces. Originally published: Washington, D.C. : U.S. G.P.O., 1948. URL: <https://history.army.mil/portals>.
3. Fuior E., Zavatki T., Maxim I. Competitiveness of the enterprise: the essence and methods of evaluation. The yearbook of the "GH. ZANE" institute of economic researches. *Gheorghe Zane Institute for Economic and Social Research*. 2019. Vol. 28(1). P. 33–50.
4. Ivanov Yu., Ivanova O., Poliakova O., Shlykova V. Methodology of determining priority directions for stimulating the development of territorial communities on the basis of fiscal decentralization. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2022. Vol. 6(47). DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3920>.
5. Kociubiński Jakub. Incentive to what? The Nexus Between the Incentive Effect in EU State Aid Law and Locational Competition Between Member States (2024) 45 E.C.L.R., Issue 11. P. 493–500.
6. McKendrick, E. (1995). Force Majeure and Frustration of Contract (2nd ed.). Informa Law from Routledge. URL: <https://doi.org>
7. Moens G., Trone J. Commercial Law of the European Union. URL: <http://bib.convdocs.org>
8. Petrunenko I., Podtserkovnyi O. (). Transformation of the Strategy of State Economic Policy in Modern Conditions. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6(3). P. 107–113. DOI <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-3-107-113>.
9. Philip Morris Holland BV v. Commission of the European Communities, Case 730/79, [1980] E.C.R. 2671, ECLI:EU:C:1980:209. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:61979CJ0730>.

10. Андрєєва О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. Господарське право України: навч. посіб. Ч. 1. Харків : Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. 340 с.
11. Аналітична записка «Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні». URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>
12. Архів Офіційного сайту Міністерства екології та природних ресурсів України. URL: <http://www.menr.gov.ua/content/article/1270>
13. Баженова А. А. Ліцензування господарської діяльності: соціально-економічне значення, цілі, принципи і функції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. 2014. Вип. 27. Т. 2. С. 105–108.
14. Баран А. Правові стимули: теоретико-правові засади. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки*. 2020. Т. 7. № 3. С. 31–37. DOI <https://doi.org/10.23939/law2020.27.031>.
15. Безух О. В. Баланс інтересів у регулюванні господарських відносин як правовий принцип. *Діалектика публічних і приватних інтересів у державному регулюванні економіки: збірник матеріалів «Круглого столу», м. Київ, 8 листопада 2013 р. Ред. кол.: В. С. Щербина (голова), Т. В. Боднар та ін.* Київ : НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2013. 257 с.
16. Беляневич О. А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти) : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 592 с.
17. Беляневич О. А. Теоретичні проблеми господарського договірного права : автореф. дис.... док. юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2006. 25 с.
18. Береславська О. І., Березовик В. М. Роль валютних обмежень у забезпеченні стабільної динаміки обмінного курсу гривні. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-1>.
19. Бізнес та експерти критикують плани УЗ підняти тарифи на вантажні перевезення. *Економічна правда*. 18 серпня 2025 р. URL:

<https://epravda.com.ua/biznes/biznes-ta-eksperti-kritikuyut-plani-uz-pidnyati-tarifi-na-vantazhni-perevezennya-810545/>.

20. Боднар Т. Приватні та публічні аспекти в правовому регулюванні договірних відносин у сфері підприємництва. *Право України*. 2009. № 8. С. 28–31.
21. Бойко О. Я. Стимулювання економічної активності підприємницької діяльності. *Теорія та практика державного управління*. 2018. № 1(60). С. 98–106.
22. Борисова Т. Як збудувати надійний захист від незаконних податкових перевірок. *Pravo.ua. Юридична практика*. 30.06.2025 р. URL: <https://pravo.ua/iak-zbuduvaty-nadiinyi-zakhyst-vid-nezakonnykh-podatkovykh-perevirok/>.
23. Борщевський І. В., Гринь О. Д. Дослідження правових стимулів в рамках сучасної юридичної науки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2023. Том. 1. № 78. С. 9–13. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2023.78.1.1>.
24. Бутенко А. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 40–51.
25. Бюджетні інструменти економічного відновлення та розвитку. Частина 1. Проєкт USAID «ГОВЕРЛА». 16.01.2024. URL: <https://decentralization>.
26. Ваксман Р. В. Проблемні питання перегляду інструментів державного регулювання господарської діяльності. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 11. С. 194–196. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-11/43>.
27. Вантажні і пасажирські перевезення: дані за 2021–2023 роки. *Скільки-скільки?* 11 квітня 2024 року. URL: <https://skilky-skilky.info/>
28. Висновок Міністерства економіки України за результатами опрацювання проєктів актів на предмет впливу реалізації актів на показники економічного і соціального розвитку, а також відповідності зобов'язанням України за Угодою про заснування Світової організації торгівлі до проєкту постанови Кабінету

Міністрів України «Про затвердження Державної антикорупційної програми на 2023–2025 роки». URL: <https://nazk.gov.ua/w>

29. Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб. Київ : Правова єдність, 2009. 766 с.

30. Вінник О. М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення : монографія. Київ : Атіка, 2003. 352 с.

31. Вінник О. М. Проблеми правового забезпечення публічно-приватного партнерства. *Правові проблеми взаємодії держави і бізнесу: Матер. I Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., присв. 90-річчю СНУ ім. В. Даля (3–10 лютого 2010 року, м. Луганськ)*. 2009. С. 44–47.

32. Вінник О. М. Теоретичні аспекти правового забезпечення реалізації публічних і приватних інтересів в господарських товариствах : дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2004. 631 арк. URL: <http://www.twirpx.com/file/551506/>

33. Віхров О. До питання про види та форми господарсько-правової відповідальності. *Підприємництво, господарство і право*. 2011. № 4. С. 129–133.

34. Возна Ю. І. Закордонний досвід дерегуляції господарської діяльності в контексті українських реалій. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2022. № 2. С. 98–103. DOI: <https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2022.2.16>.

35. Возняковська К. А. Імплементация законодавства ЄС у національне законодавство України в сфері регулювання державної підтримки малого та середнього бізнесу. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2024. № 4. С. 194–197. DOI: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2024.04.32>.

36. Гавриленко О. О. Проблемні питання деліктної відповідальності. Одеса, 2018. 28 с.

37. Гаврилюк О. О. Проблема сучасних теоретичних та господарсько-правових підходів до розуміння ефективності права і правового регулювання. *Актуальні*

- проблеми держави і права.* 2025. Вип. 67. С. 67–78. DOI: <https://doi.org/10.32782/apdp.v105.2025.8>.
38. Гонтарева І. В., Євтушенко В. А., Михайленко Д. Г. Особливості розвитку підприємництва в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління.* 2023. № 7. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-03-04>.
39. Господарське право України : навч. посіб. : у 2 ч. / За заг. ред. О. П. Гетманець, Ю. М. Жорнокуя, О. М. Шуміла. Київ : Хайтек Прес, 2013. Ч. 1. 369 с.
40. Господарське право України : підруч. : у 2 ч. / Андрєєва О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. Харків : Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. Ч. 1. 340 с.
41. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2003. № 18-22. Ст. 144. (втратив чинність).
42. Гофман О. Р. Регулятивна функція господарського права. *Науковий вісник публічного та приватного права.* 2025. № 3. С. 140–145. DOI: <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2025.3.25>.
43. Гофман О. Р. Господарсько-правовий аспект стимулювання в умовах воєнної економіки. *Київський часопис права.* 2026. № 1. С. 105–110. DOI: <https://doi.org/10.32782/klj/2026.1.14>
44. Грек Б. М. Господарсько-правова відповідальність учасників господарських відносин: загально-правовий аспект. *Вісник Академії адвокатури України.* 2008. № 2. С. 36–50.
45. Гринів Н. Т., Равліковська А. А. Перебудова логістики в умовах воєнного стану в Україні. *Академічні візії.* 2022. № 13. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/84>.

46. Гринько Т. В., Петриняк У. Я., Андруша В. В. Цифровізація бізнес-процесів: основні тенденції та покращення креативності. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2(49). С. 10–14. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-2>.
47. Гриценко Л.Л. Проблеми та тенденції розвитку концесійного інвестування в Україні. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2010. № 1. С. 153–162.
48. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підруч. Київ : Знання, 2004. 535 с.
49. Дабіжа Я. І. Поняття та зміст економічно-стимулюючої функції господарського права. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. Вип. 66. С. 451–457.
50. Дайджест судової практики Великої Палати Верховного Суду (огляд судової практики за 2021 р.). URL: <https://supreme.court.gov.ua/supreme/pokazniki-diyalnosti/analiz/>.
51. Деменко К. Е. Обмеження та заборони у валютній сфері за українським законодавством воєнного часу. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. 2023. Вип. 36. С. 309–313. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.7951997>.
52. Денисова А. Правові засоби: поняття та види. *Право України*. 2010. № 7. С. 190–195.
53. Державна служба статистики України: сайт. 2024. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
54. Деякі питання надання державної підтримки щодо розміщення внутрішньо переміщених осіб: постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2025 р. № 616. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616-2025-%D0%BF#Text>.
55. Добровольська В. В. Господарсько-правові стимули: теоретично-практичний аспект. *Експерт: парадигми юридичних наук і державного управління*. 2025. № 4(36). С. 6–11. DOI: [https://doi.org/10.32689/2617-9660-2025-4\(36\)-6-11](https://doi.org/10.32689/2617-9660-2025-4(36)-6-11).

56. Добровольська В. В. Щодо стимулювання як засобу державного регулювання господарської діяльності. *Держава та регіони. Серія: Право*. 2025. № 3. С. 26–30. DOI: <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2025.3.3>.
57. Добровольська В. В. Правові засади державного регулювання підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Донецьк, 2007. 17 с.
58. Довідка (лист) Торгово-промислової палати України від 28.02.2022 р. № 2024/2.0-7.1. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/621cba543cda9382669631.pdf5>.
9. Договірні спори та форс-мажор: чи дійсно тепер можна законно не виконувати договори? URL: <https://mklegalservice.com/tpost/shxlpvr811-dogovrn-spori-ta-fors-mazhor-chi-disno-t>.
60. Драган І. Побудова ефективної системи підтримки розвитку малого підприємництва. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2006. № 3. С. 64–71.
61. Дутко Н. Г. Державно-приватне партнерство: можливості та перспективи для розвитку. *Управління сучасним містом*. 2008. № 1–12. С. 33–43.
62. Дутко Н. Г. Основні форми та переваги державно-приватного партнерства в Україні. *Управління сучасним містом*. 2009. № 1–12. С. 81–88.
63. Дячун О., Нагорняк І. Стимулювання розвитку підприємництва в Україні в контексті європейських стандартів. *Нарощування фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин як основа поступального розвитку територіально-господарських систем : монографія*. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2021. С. 85–89.
64. Жукевич С. М. Фінансовий аналіз в управлінській інформаційній системі: суть, значення, основні напрями здійснення. 2014. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/>

65. Євтушевська О. Мотивація суб'єктів господарської діяльності у сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 4. С. 36–38.
66. Єдиний торговельний кодекс (UCC). URL: <https://www.law.cornell.edu/>
67. Єрмілов С. Ф. Механізм партнерства органів державної влади та суб'єктів підприємницької діяльності. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2011. № 3. С. 93–96.
68. Загальна теорія держави та права : підруч. / В. Д. Ткаченко, Л. Л. Богачова та ін. ; за заг. ред. М. В. Цвіка. Харків : Право, 2002. 432 с.
69. Загальна теорія держави і права: підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін.; За ред. д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України М. В. Цвіка, д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України О. В. Петришина. Харків : Право, 2009. 584 с.
70. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації державної економічної політики держави : дис.. докт. юрид. наук : 12.00.04. Харків, 2003. 403 с.
71. Задихайло Д. В. До концепції правового забезпечення механізму економічної політики держави. *Теорія і практика правознавства*. 2014. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2014_1_11.
72. Задихайло Д. В. Завдання оптимізації правового забезпечення господарських відносин. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2014. № 1. URL: https://visnyk.kh.ua/web/uploads/journals_pdf/%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_1_2014.pdf.
73. Задихайло Д., Швидка Т., Резнікова В. Політико-правовий зв'язок інститутів забезпечення економічної конкуренції та банкрутства в системі господарювання. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2023. Т. 3. № 75. С. 227–233. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.75.3.37>.

74. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні. *Економіка в умовах сучасних трансформацій*. 2011. № 3. С. 9–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_3_4.
75. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України. Київ : Київська школа економіки, 2024. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/>
76. Зуб П. В., Калач Г. М. Цифровізація бізнес-процесів промислових підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. № 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-52>.
77. Іваничук Р. А. Специфіка закріплення та розвитку функцій права на кодифікованому та законодавчому рівнях. *Правова система: теорія і практика*. 2019. № 4. С. 45-49.
78. Іванов Ю. Б., Лаптев В. І. Податкові засоби інвестиційного забезпечення сталого розвитку України в повоєнний період. *Імперативи економічного зростання в контексті реалізації глобальних цілей сталого розвитку: матер. V Міжнар.наук. практ. інтернет-конф. (23 квітня 2024 р., м. Київ)*. Київ : КНУТД, 2024. С. 506–508.
79. Іванова О. Ю., Іванов Ю. Б., Лаптев В. І. Механізми стимулювання підприємницької активності в періоди економічної нестабільності: територіальний аспект. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2024. Вип. 4(168). С. 8–15. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2024-4-2>.
80. Калюжний Р. А., Лапка О. Я., Пікуля Т. О. Правові стимули в механізмі правового стимулювання : монографія. Київ : МП «Леся», 2013. 204 с.
81. Карпюк Г. І. Основи підприємництва: навчальний посібник. Донецьк : навчально-методична рада професійної (професійно-технічної) освіти Донецької області, 2021. 108 с.

82. Кашуба Я. М. Система оподаткування як чинник активізації підприємницької діяльності в Японії та Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. Вип. 3. С. 133–138.
83. Кельман М. С., Мурашин О. Г. Загальна теорія права (з схемами, кросвордами, тестами) : підруч. Київ : Кондор, 2002. 353 с.
84. Кішкіна В. В., Яценко Ю. А. Оцінка фінансового стану як важливий елемент управління господарською діяльністю підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 1(17). С. 46–50.
85. Козачук М. О. Свобода підприємницької діяльності та її обмеження в законодавстві України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2011. 256 с.
86. Колесник Ю. В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 5. С. 3–8.
87. Комар Н. Концепція формування та державної підтримки кластерних структур в Європі. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2014. № 2. С. 53–64.
88. Комарницький І. Програма заходів щодо державного сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. *Регіональна економіка*. 2006. № 4. С. 59–66.
89. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. А. Дмитрієв, І. М. Кирчата, О. М. Шершенюк. Харків : ФОП Бровін О. В., 2020. 340 с.
90. Короленко Н. В. Управління якістю логістичних процесів на підприємствах: інтегральна парадигма. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_49.
91. Косар Н., Кузьо Н. Вплив війни на ринок автомобільних вантажних перевезень України та його подальший розвиток. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2023. Вип. 65. С. 13–24. DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2023.65.0.6502>.

92. Кочин В. В. Удосконалення корпоративного управління в публічному секторі економіки України: ліквідувати все чи внормувати за кращим зразком? Координата. 16.08.2023. URL: <https://coordynata.com.ua/>
93. Кравець В. М. Співвідношення природного і позитивного права в сучасному філософсько-правовому дискурсі. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2008. № 4. С. 41–49.
94. Кравчик С. М. Планово-госпрозрахункові (оціночні) санкції, як форма господарсько-правової відповідальності в сфері енергетики. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. 2024. Вип. 84: ч. 2. С. 35–47. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.84.2.4>.
95. Кравцова Т. М. Адміністративно-правові засади здійснення державної регуляторної політики в сфері господарювання : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07. Харків, 2004. 36 с.
96. Кременовська І. В. Окремі негативні наслідки для національного економічного суверенітету України у разі підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом. *Діалектика публічних і приватних інтересів у державному регулюванні економіки: збірник матеріалів «Круглого столу», м. Київ, 8 листопада 2013 р. Ред. кол.: В. С. Щербина (голова), Т. В. Боднар та ін.* Київ : НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2013. 257 с.
97. Крестовська Н. М., Матвеева Л. Г. Теорія держави і права : Елементарний курс. Вид. 2-ге. Харків : ТОВ «Одіссей», 2008. 432 с.
98. Кубрак Г. О. Державна підтримка малого та середнього підприємництва: вирішення окремих правових проблем. *Правові новели*. 2023. № 21. С. 305-311. DOI: <https://doi.org/10.32782/ln.2023.21.43>.
99. Кубрак Г. О. Правові засади державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні : дис. ... доктора філософії : 081 – Право (галузь знань 08 – Право). Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2025.

100. Кулик О. І. Поняття господарсько-правового стимулювання використання альтернативних джерел енергії. *Молодий вчений*. 2019. № 2(66). С. 179–183.
101. Кулик В. А. Логістичний менеджмент : навч. посіб. Київ : Логос, 2013. 268 с.
102. Курепіна О. Ю. Стимулюючий правовий режим господарювання у системі господарського права: поняття та співвідношення зі спеціальним режимом господарювання. *Економіка та право*. 2023. № 3. С. 18–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpr_2023_3_4.
103. Лазебник Л. Л., Войтенко В. О. Інформаційна інфраструктура в цифровізації бізнес-процесів підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. Вип. 42. С. 18–22. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-42-3>.
104. Лесько О. Й., Глущенко Л. Д., Мещерякова Т. К. Деретуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2016. № 1. С. 58–63.
105. Ліснюк В. І. Реалізація стимулюючої функції податку у правовій формі диференціації податкової ставки. *Науково-інформаційний вісник Право*. 2016. № 1(13). С. 125–130.
106. Лічак Д. В. Господарсько-правове забезпечення непрямой державної підтримки суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Одеса, 2011. 21 с.
107. Логістика війни. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/perevezennya-v-ukrajini>
108. Логістика під час воєнного стану – досвід SYNEX LOGISTICS URL: <https://trademaster.ua/articles>
109. Луценко І. М. Правові стимули: теоретико-правові засади та механізм реалізації : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01. Київ, 2009. 227 с.
110. Макаренко О. Ю., Макаренко Н. А. Форс-мажорні обставини: виконання договірних зобов'язань у період збройної агресії російської федерації на

- території України. *Правовий часопис Донбасу*. 2022. № 2(79). С. 32–39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2523-4269-2022-79-2-32-39>.
111. Малишко В. М. Поняття господарського договору: доктринальний аспект. *Юридичний вісник*. 2014. № 2(31). С. 115–118.
112. Маркевич К. Цифровізація: переваги та шляхи подолання викликів. Цифрова трансформація бізнесу: виклики і можливості для партнерства: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (9–10 вересня 2021 р., м. Мелітополь). URL: <https://razumkov.org.ua/>
113. Матійко М. Поняття та структура регулятивної функції права власності. *Юридичний вісник*. 2023. № 3. С. 72–79. DOI: <https://doi.org/10.32782/yuv.v3.2023.9>.
114. Машковська Л. В., Коваленко-Чукіна І. Г. Юридична відповідальність некомерційних суб'єктів господарювання як різновид соціальної відповідальності. *Порівняльно-аналітичне право*. 2020. № 1. С. 241–243.
115. Мелих О. Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30. № 1. Ч. 2. С. 91–99. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.091>.
116. Мельник О. О. Договірне застереження про форс-мажор за цивільним законодавством України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2018.
117. Мельник Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2(100). С. 3–11. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2022-2\(100\)-3-11](https://doi.org/10.26642/ema-2022-2(100)-3-11).
118. Мілаш В. С. Комерційний договір у господарському праві : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04. Харків, 2008. 35 с.
119. Мічурін Є. О. Обмеження майнових прав фізичних осіб : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2009. 469 с.

120. Міністерство економіки України. Міжнародна фінансова корпорація профінансує кредитування українського бізнесу на 2 млрд доларів. URL: <https://www.me.gov.ua/News/>
121. Мокряков А. Ринок вантажних перевезень в Україні: результати останніх досліджень та прогнози. URL : <https://logist.fm/>
122. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України : монографія / Л. В. Проданова, О. В. Котляревський; Черкаський державний технологічний університет. Черкаси : Видавець Пономаренко Р. В., 2019. 240 с
123. Музика Л. А., Лисенко Г. І. Поняття “force-majeure” за правом України, Великої Британії та США. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. 2024. Вип. 84: ч. 1. С. 336–342. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.84.1.50>.
124. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за заг. ред. В. С. Щербини, Н. Б. Пацурії. Київ : Юрінком Інтер, 2019. 816 с.
125. Негляд А. В., Бабічев А. В. Кластерні структури як організаційна основа здійснення стратегічної реорганізації підприємств. *Проблеми економіки*. 2023. № 2(56). С. 156–167. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-2-156-167>.
126. Огірок С. С. Потреби і стимули як системо-утворюючі фактори розвитку особистості (на матеріалах педагогічної спадщини А. С. Макаренка та сучасних педагогів новаторів) : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01. Луганськ: Луган. держ. пед. ун-т ім. Т. Шевченка, 2000. 20 с.
127. Олійник О. Що таке промоція, і з чим її їдять? Вінницька обласна Асоціація органів місцевого самоврядування. URL: <http://sg.vn.ua/articles/shho-take-promotsiya-i-z-chim-yiyi-yidyat/>.
128. Огренич Ю. О., Діброва В. О. Логістична діяльність підприємств в умовах невизначеності: особливості, проблеми, напрямки вдосконалення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: економіка і*

менеджмент. 2023. № 55. С. 20–28. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-2675/2023-55-3>.

129. Павлюк Т. І. Сутність і роль конкуренції у ринковій економіці. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 6. С. 8–13. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/6_ukr/2.pdf.

130. Павлюченко Ю. М. Відповідальність за порушення у сфері виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 2. С. 106–10.

131. Панченко В., Резнікова Н. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2(27). С. 95–117.

132. Петров В. В. Щодо питання про функції господарського права. *Київський часопис права*. 2025. №. 3. С. 90–98. DOI: <https://doi.org/10.32782/klj/2025.3.12>.

133. Петров В. В. Забезпечення конкурентоздатності підприємців засобами господарсько-правового забезпечення. *Академічні візії*. 2025. № 48. С. 1–8. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17775177>.

134. Петров В. В. Щодо поняття та ознак стимулювання логістичної діяльності в умовах воєнного стану: господарсько-правовий аспект. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. 2025. № 47. С. 247–255. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18024344>.

135. Петров В. В. Щодо публічно-приватного партнерства через призму стимулюючої функції господарського права. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2025. № 6. С. 41–45. DOI <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2025.6.8>.

136. Петров В. В. Щодо стимулів та обмежень з погляду рівноваги регулюючого впливу держави на сфері господарювання. *International Bulletin on Public Administration and Legal Affairs*. 2025. № 4(6). С. 81–86. DOI: <https://doi.org/10.32844/ibpala-2025-4.12>.

137. Петров В. В. Щодо об'єкту стимулюючої функції господарського права: Актуальні дослідження правової та історичної науки (Випуск 75) : матер. Міжнар. наук. інтернет-конф., 26.09.2025 р. URL: <https://www.lex-line.com.ua/>.

138. Петров В. В. Щодо ролі господарського-договірного права в стимулюванні підприємницької активності: *Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення* (Випуск 105). матер. Міжнар. наук. інтернет-конф., 12.12.2025 р. URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/ua/art.>

139. Петров В. В. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права: *Шерешевські цивілістичні читання: Захист прав приватної особи в умовах війни* : матер. Всеукр. наук. конф., 03 грудня 2025 року. [Електронне видання] / за заг. ред. Є. Харитонова ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2025. С. 184–187.

140. Петруненко Я. В. Особливості дерегуляції господарських правовідносин у сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. 2023. Вип. 78: ч. 1. С. 273–280. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2023.78.1.44>.

141. Пилипенко А. Я. Вибране. Київ : Освіта України, 2013. 504 с.

142. Пилявець В. М., Гриник О. І. Деретуляція як підтримуючий важіль бізнесу у воєнний час. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1678>.

143. Пластун О. Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2007. 180 с.

144. Погорілко В. Ф. Функції права. Юридична енциклопедія : в 6 т. / редкол. : Ю. С. Шемшученко та ін. Київ : Вид-во «Українська енциклопедія» імені М. П. Бажана, 1998–2004. Т. 6. 2004. 765 с.
145. Подцерковний О. П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики. Вид. 2-ге. Київ : «Юстініан», 2007. 424 с.
146. Подцерковний О. П. Про загрози антимонопольно-конкурентному середовищу від скасування Господарського кодексу України. *Право України*. 2021. № 11. С. 27–40. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001417348>.
147. Подцерковний О. П. Щодо трансформації договірних та організаційних засобів державної економічної політики воєнного часу. *Право України*. 2023. № 10. С. 9–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prukr_2023_10_3.
148. Подцерковний О. П., Ломакіна О. А. Проблеми визначення методів та форм державного регулювання господарських відносин. *Підприємництво, господарство і право*. 2002. № 8. С. 3–6.
149. Подцерковний О. П. Про сучасні тенденції розвитку господарського законодавства та науки господарського (економічного) права зарубіжних країн, *Діалектика публічних і приватних інтересів у державному регулюванні економіки: збірник матеріалів «Круглого столу», м. Київ, 8 листопада 2013 р. Ред. кол.: В. С. Щербина (голова), Т. В. Боднар та ін.* Київ : НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2013. 257 с.
150. Подцерковний О. П. Про перевірку висновків науки господарського права тенденціями розвитку господарського законодавства. *Право України*. 2010. № 8. С. 39–46.
151. Подцерковний О. Недоліки норм про свободу договору в новому Цивільному кодексі України. *Вісник академії правових наук України*. 2004. № 3(38). С. 77–90.

152. Подцерковний О. П., Петров В. В. До питання про стимулюючу функцію господарського права. 2026. *Право та державне управління*. 2025. № 4. С. 74–79. DOI: <https://doi.org/10.32782/pdu.2025.4.10>.
153. Поповська І. П. Правові основи програмного регулювання господарської діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Одеса, 2010. 21 с.
154. Попова А. Функції господарсько-правової відповідальності товарних бірж. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2010. Вип. 85. С. 70–73.
155. Постанова ВГСУ у справі № 17/1 пд від 17.04.2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/l>
156. Постанова ВГСУ від 15.03.2012 № 5008/801/2011. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html
157. Постанова ВГСУ від 01.06.2010 № 42/254-09. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/>
158. Постанова ВГСУ у від 07.11.2006 р. у справі № 14/188/06. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html
159. Постанова ВГСУ від 14.07.2010 № 18/92. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html
160. Постанова ВГСУ від 09.09.2010 № 18/44/10. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2932566.html
161. Постанова Вишого Господарського суду України у справі у справі № 5015/7352/11 від 11.06.2012 р. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html
162. Постанова ВГСУ у справі № 17/1 пд від 17.04.2004 р. URL: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html
163. Постанова від 21.07.2021 № 912/3323/20 Верховний Суд. Касаційний господарський суд. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/C019418>.

164. Постанова від 25.11.2021 № 905/55/21 Верховний Суд. Касаційний господарський суд. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=101592210>.
165. Постанова від 07.06.2023 № 906/540/22 Верховний Суд. Касаційний господарський суд. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/C027873>.
166. Правові засоби стимулювання інноваційного розвитку України в умовах євроінтеграції : монографія / [О. П. Подцерковний, М. Д. Василенко, Д. В. Зятіна, Л. Д. Романадзе та ін.] ; за заг. ред. С. В. Ківалова, О. П. Подцерковного. Одеса : Фенікс, 2015. 270 с.
167. Прасад А. Аграрії та юристи найчастіше закривали бізнес за час повномасштабної війни – дослідження від You Control. Market. Forbes. ua: сайт. 29.05.2024. URL: <https://forbes.ua/news/agrarii-ta-yuristi-naychastishe-zakrivali-biznes-za-chas-povnomasshtabnoi-viyni-doslidzhennya-youcontrolmarket-29052024-21434>.
168. Програма розвитку публічно-приватного партнерства (ПРПЗ). Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство. URL: <http://www.auc.org.ua/>
169. Пронська Г. В. Вибране. Київ : Освіта України, 2013. 696 с.
170. Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років: Закон України від 18 січня 2001 № 2238-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2238-14#Text>.
171. Про державне оборонне замовлення: Закон України від 03 березня 1999 № 464-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14/ed19990303#Text>.
172. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: постанова Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 № 179. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text>.
173. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 у редакції від

16.09.2015 № 232. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF#Text>.

174. Про затвердження державної програми розвитку внутрішнього виробництва: постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF#Text>.

175. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 № 641-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80#Text> (втратило чинність).

176. Про затвердження плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності та покращення бізнес-клімату та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Кабінету Міністрів України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 № 1413-р в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2024 № 838-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1413-2019-%D1%80#Text>.

177. Про утворення Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2008 № 54. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/54-2008-%D0%BF#Text> (втратила чинність).

178. Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності: указ Президента України від 3 вересня 2007 № 816/2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/816/2007#Text>.

179. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#Text>.

180. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства

економіки України від 19.01.2006 № 14. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.

181. Про затвердження Стратегії пом'якшення валютних обмежень, переходу до більшої гнучкості обмінного курсу та повернення до інфляційного таргетування: постанова Правління Національного банку України 29 червня 2023 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/RoyFlQaSmKIWScQ>.

182. Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2022 № 18: Постанова Правління Національного банку України від 21 червня 2024 № 72. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0035500-26#Text>.

183. Про прискорений перегляд інструментів державного регулювання господарської діяльності: законопроект від 19.09.2022 р. № 8058. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/40514> (проект відкрито).

184. Про систему страхування воєнних ризиків: законопроект від 30.12.2024 № 12372. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/55532>.

185. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 № 81. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text> (втратив чинність).

186. Про деякі питання практики застосування норм Цивільного та Господарського кодексів України: Інформаційний лист Вищого господарського суду України від 07.04.2008 №01-8/211. *Вісник господарського судочинства*. 2008. № 3.

187. Процаликіна А. М. Напрями вдосконалення інформаційно-консультативного забезпечення на ефективність аграрного підприємництва в регіонах. *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 4. С. 55–62.

188. Регуляторна політика: нові можливості / за ред. К. Д. Ляпіної. Київ : Інститут конкурентного суспільства, 2004. 170 с.

189. Резніченко С. В. Правова природа договірних зобов'язань в умовах воєнного стану. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 4. С. 208–210. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2024-4/48>
190. Рішення Конституційного Суду України від 1 грудня 2004 № 18-рп/2004 у справі про охоронюваний законом інтерес. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v018p710-04#Text>.
191. Рішення Конституційного Суду України у справі про призначення судом більш м'якого покарання від 2 листопада 2004 № 15-рп/2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v015p710-04#Text>.
192. Рішення Волинського окружного адміністративного суду № 117112985 від 19.02.2024 р. URL : <https://adm.vl.court.gov.ua/>
193. Розгон О. В. Межі та обмеження права власності : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2005. 225 с.
194. Руденко Г. Р. Підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2011. № 9(404). С. 187–190.
195. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Харків, 2004. 185 с.
196. Саніахметова Н. О. Підприємницьке право: Суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама : навч. посіб. Київ : А.С.К., 2001. 704 с.
197. Світличний В. Цілі і завдання контролю сучасної держави за господарською діяльністю. *Юридичний вісник*. 2023. № 3. С. 243–250. DOI: <https://doi.org/10.32782/yuv.v3.2023.30>.
198. Селіванова І. А. Відміна ГК України: які наслідки прийняття законопроекту для закладів охорони здоров'я. *Юридична газета*. 26.02.2025. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/vidmina-gk-ukrayini-yaki-naslidki-priynyattya-zakonoproektu-dlya-zakladiv-ohoroni-zdorovya.html>.

199. Ситник О. В. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємств машинобудування міста Києва та Київської області. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 4. С. 75–77.
200. Сичов О. Європейські фінансові інструменти підтримки інноваційного підприємництва та їх адаптація в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 4. С. 181–187. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.4.181>.
201. Скакун О. Ф. Теорія права та держави : підручник. Київ : Алерта; КНТ; ЦУЛ. 2010. 520 с.
202. Скрипнюк О. В. Рецензія на Концепцію удосконалення інституту юридичної відповідальності держави перед громадянським суспільством та особою в Україні. *Часопис Київського університету права*. 2015. № 2. С. 396–397.
203. Сливка С. Філософія права : навч. посіб. Київ : Аттіка, 2012. 255 с.
204. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : монографія. Київ : Логос, 2004. 848 с.
205. Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 24–28.
206. Соловійова Ю. Є., Грущенко А. В. Промоція іміджу України періоду повномасштабного вторгнення: аспекти та медіа-інструментарій. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2023. Том 34(73). № 4. С. 325–329. DOI: <https://doi.org/10.32782/2710-4656/2023.4/55>.
207. Справа «Феррадзіні проти Італії» (Заява №44759/98). *Практика Європейського суду з прав людини. Рішення. Коментарі*. 2002. № 1.
208. Стаднік І. В. Ефективність механізму господарсько-правового регулювання. *Право і суспільство*. 2017. № 5, ч. 2. С. 104–108.
209. Степаненко Н. В., Мороз В. О. Правова характеристика функцій цивільного законодавства. *Legal Bulletin*. 2025. № 1(15). С. 45–48. DOI: <https://doi.org/10.31732/2708-339X-2025-15-A6>.

210. Тіньков С. В. Таке небезпечне слово мерчандайзинг, або Чи варто укласти договори, що не передбачені чинним законодавством. URL: http://www.yurincom.com/ua/analytical_information/?id=8851
211. Текст лекцій з навчальної дисципліни «Господарське право» обов'язковий компонент освітньої програми першого рівня вищої освіти (Право (поліцейські) Law (Police Officer) галузь знань – 08 Право, спеціальність – 081 Право, спеціалізація – Поліцейські). Харків (Вінниця). 2023. 17 с.
212. Теремецький В. І. Податкові правовідносини в Україні : монографія. Харків : Диса плюс, 2012. 648 с.
213. Теорія держави і права : підручник / О. В. Петришин, С. П. Погребняк, В. С. Смородинський та ін. ; за ред. О. В. Петришина. Харків : Право, 2015. 368 с.
214. Теорія держави і права. Академічний курс : підручник / О. В. Зайчук [та ін.]; ред. О. В. Зайчук, Н. М. Оніщенко. 2-ге вид., переробл. і доп. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 688 с.
215. Теорія держави і права : підручник / Зайчук О. В., Оніщенко Н. М. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 317 с.
216. Ткаченко В. І. Природне та позитивне право: концепція єдності та боротьби протилежностей в праві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. 2017. Вип. 45. Т. 2. С. 171–175.
217. ТОП-10 пріоритетів бізнесу на 2022-2023 рік. URL: <https://urb.org.ua/>
218. Транспортне право : навч. посіб. / А. О. Ковальов, К. В. Кім, С. М. Продащук та ін. Харків : УкрДУЗТ, 2022. 189 с.
219. Устименко В., Джабраїлов Р., Малолітнева В., Серебряк С. Регуляторна «пісочниця» (платформа) як форма інноваційно орієнтованого правового експерименту: досвід Європейського Союзу та перспективи розвитку національного законодавства. *Економіка та право*. 2025. № 77. С. 3–23. DOI: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2025.02.003>.

220. Фаріон М., Мацько В. Аналіз необхідності дерегуляційних процесів бізнес-середовища в Україні з урахуванням міжнародного досвіду. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 3(70). С. 111–121. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.03.111.
221. Хомко Л. В. Напрями державного регулювання інститут захисту прав суб'єктів господарської діяльності. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 11. С. 258–261. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2021-11/64>.
222. Хомюк Н. Л. Кластеризація як напрям диверсифікації розвитку сільських територій в умовах децентралізації. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2019. Вип. 2(80). С. 75–80.
223. Шабанов Р., Ждан М. Щодо поняття господарсько-правових засобів державного регулювання економіки за законодавством України. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. Вип. 11. С. 84–88.
224. Шаповалова О. В. Договір підряду на капітальне будівництво як правова форма господарських зв'язків на умовах партнерства. *Юридична наука, практика і освіта*. 2010. № 1. С. 32–39.
225. Швидка Т. І., Халецька К. К. Ведення господарської діяльності фізичними особами-підприємцями в період воєнного стану. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 1. С. 174–177. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-1/40>.
226. Швидка Т. І. Економічна конкуренція: сучасний стан законодавчого забезпечення та перспективи його модернізації: монографія. Харків: Право, 2020. 376 с.
227. Швидка Т. І. Боротьба із виявами недобросовісної конкуренції: проблеми законодавчого регулювання в Україні. *Право та державне управління*. 2021. № 1. С. 52–58.
228. Шевчук А. В. Щодо поняття та основних змістовних елементів державної підтримки малого бізнесу. *Young Scientist*. 2017. № 9 (49). С. 54–59.

229. Шелухін М. Л. Транспортне право України. Академічний курс : підручник / за ред. М. Л. Шелухіна. Київ : Ін Юре, 2008. 896 с.
230. Шульц С. Л., Луцків О. М. Підприємницька активність і просторово-структурна трансформація економіки України. *Регіональна економіка*. 2024. № 3. С. 27–36. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2024-3-2>.
231. Щербакова О. Українська економіка і економічна політика. *Економіка України*. 2025. № 1. С. 20–37. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2025.01.020>.
232. Щербина В. С. Господарське право України : навч. посіб. Київ : Атіка, 1999. 336 с.
233. Ямкова І. М. Співвідношення правового регулювання і державного регулювання господарської діяльності. URL: <http://www.law-property.in.ua/>
234. Яценко О. М. Кластеризація як стратегічний напрям формування конкурентних переваг України: електрон. версія. URL: <http://www.znau.edu.ua/>

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Петров В.В. Щодо питання про функції господарського права. *Київський часопис права*. 2025. №. 3. С. 90-98. DOI <https://doi.org/10.32782/klj/2025.3.12>
2. Петров В.В. Щодо поняття та ознак стимулювання логістичної діяльності в умовах воєнного стану: господарсько-правовий аспект. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2025. 47. С. 247-255. <https://doi.org/10.5281/zenodo.18024344>
3. Петров В.В. Забезпечення конкурентоздатності підприємців засобами господарсько-правового забезпечення. *Академічні візії*. 2025. № 48. С 1-8. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17775177>.
4. Подцерковний О.П., Петров В.В. Щодо поняття та ознак економіко-стимулюючої функції господарського права. *Право та державне управління*. 2025. № 4. С. 74-79. DOI <https://doi.org/10.32782/pdu.2025.4.10>
5. Петров В.В. Щодо публічно-приватного партнерства через призму стимулюючої функції господарського права. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2025. № 6. С. С. 41-45. DOI <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2025.6.8>
6. Петров В.В. Щодо стимулів та обмежень з погляду рівноваги регулюючого впливу держави на сфері господарювання. *International Bulletin on Public Administration and Legal Affairs*. 2025. № 4 (6). С. 81-86. DOI: <https://doi.org/10.32844/ibpala-2025-4.12>

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації та додатково відображають наукові результати дисертації:

1. Гофман О.Р., Петров В.В. Підтримка енергетичного сектору України в умовах війни: національний та міжнародний аспект. «Європейські орієнтири України: нові виміри у воєнний час»: матер. Міжнародної наук.-практ. конференції. (м. Одеса, 16 травня 2025 р.). у 2 т. / за заг. ред. С. В. Ківалова. Одеса : Фенікс, 2025. Т. 2. С. 251-254. Режим доступу: <https://hdl.handle.net/11300/30608>
2. Петров В.В. Щодо об'єкту стимулюючої функції господарського права: матеріали міжнародна наукова інтернет-конференція на тему: «Актуальні дослідження правової та історичної науки (Випуск 75)». 26.09.2025 р. URL: <https://www.lex-line.com.ua/>
3. Петров В.В. Роль господарсько-правової відповідальності підприємців у реалізації стимулюючої функції господарського права: матеріали Всеукраїнській науковій конференції «Шерешевські цивілістичні читання: Захист прав приватної особи в умовах війни», (03 грудня 2025 року). [Електронне видання] / за заг. ред. Є. Харитонova ; НУ «Одес. юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2025. С. 184-187.
4. Петров В.В. Щодо ролі господарського-договірного права в стимулюванні підприємницької активності: матеріали Міжнародної наукової інтернет-конференції на тему "Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення" (випуск 105). 12.12.2025. <http://www.konferenciaonline.org.ua/ua/art>

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ МАТЕРІАЛІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Основні положення дисертаційної роботи пройшли апробацію на чотирьох міжнародних наукових заходах: Міжнародній науково-практичній конференції «Європейські орієнтири України: нові виміри у воєнний час» (16 травня 2025 року, м. Одеса) – особиста участь; Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні дослідження правової та історичної науки (Випуск 75)», 26.09.2025 р. – дистанційна участь; Всеукраїнській науково-практичній конференції «Шерешевські цивілістичні читання: Захист прав приватної особи в умовах війни» (м. Одеса, 03 грудня 2025 року) – особиста участь; Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення (випуск 105)», 12.12.2025 р. – дистанційна участь.