



Semenova
partners &
law firm

May 24, 2019
Baltic International Academy
National Academy of Law Sciences of Ukraine
Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the
Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

II starptautiskā starpnozaru konference
Atbalsts uzņēmējdarbības un inovāciju ekonomikai ES,
Latvijā un Ukrainā Likums

II International Intersectoral Conference
Support for entrepreneurship and innovation economy in the EU,
Latvia and Ukraine law

II Міжнародна міжгалузева конференція
Підтримка підприємництва та інноваційної економіки в праві ЄС,
Латвії та України

Riga 2019

*Recommended for publication by the Academic Council Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law
Sciences of Ukraine
(protocol No 5 of 03.06.2019)*

Support for entrepreneurship and innovation economy in the EU, Latvia and Ukraine law: II International Intersectoral Conference. Riga: Baltic International Academy. 2019. 137 pages

Conference Organizing Committee

Dr. oec., S. Buka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

PhD, Assoc. Prof. S. Glibko (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

PhD, Managing Partner M. Semenova (Law firm «Semenova & Partners», Ukraine)

Dr.iur., sworn solicitor, Docent T. Jurkeviča (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Scientific Editorial Board

Dr. oec., S. Buka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr. habib. sc. pol. prof. J. Zielinsky (Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlaczach)

Dr, Prof. N. Vnukova (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

PhD, Assoc. Prof. S. Glibko (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

Collection of scientific works contains 24 reports of scientists and teachers of scientific and educational institutions, as well as practical staff who participated in the work of the International Intersectoral Internet Conference held by the Baltic International Academy, Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine, National Academy of Law Sciences of Ukraine, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics.

Published in author's edition

ЗМІСТ / CONTENT

Andrejs Černogajevs

LABTICĪGĀ IEGUVĒJA UN PUBLISKĀS TICAMĪBAS PRINCIPU
MĪJEDARBĪBA 5

Krolevetskiy Kyryl

CLASSIFICATION OF CONTRACTS USED IN THE WHOLESALE
MARKET 10

Nikolenko Mykhailo

PREREQUISITES FOR THE PROVIDING OF CONTRACTUAL
REGULATION OF CORPORATE RELATIONS IN UKRAINE:
ANALYSIS OF THE LEGAL FRAMEWORK AND JURISPRUDENCE . . 17

Romāns Vambuts

IZLĪGUMA APSTIPRINĀŠANAS PROBLĒMASPEKTI
CIVILPROCESĀ 23

Tatjana Jurkeviča

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА: АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ
РЕГУЛИРОВАНИЯ 29

Білоусов Євген

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ 39

Бутенко Віктор

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ЗАПОБІЖНИХ
ЗАХОДІВ 45

Давидюк Олександр

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ
ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ 50

Игнатьев Сергей, Хейманис Борис, Папинс Атис

РЫНОК ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ЛАТВИИ: ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ И БРЕНДИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ . . . 57

Коритін Денис

ГОСПОДАРЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ
ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ АДАПТАЦІЇ
ДО ПРАВА ЄС 64

Любич Анна

ЩОДО ДЕЯКИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ
ЗАКОНОДАВСТВІ 72

Макух Оксана	
ЕНДАУМЕНТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.	77
Палант Олексій, Стаматін Олександр	
ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРОЇЗДУ В ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ: ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ	85
Подрез-Ряполова Ірина	
РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ	90
Савчук Олена, Заїка Анастасія	
ІННОВАЦІЙНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ.	94
Савчук Олена, Іванова Аліна	
ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУТУ ГРУПОВИХ ПОЗОВІВ ДЛЯ ЗАХИСТУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРАВ, ПОРУШЕНИХ ЩОДО НЕВИЗНАЧЕНОГО КОЛА ОСІБ, В УКРАЇНІ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ПРАВА НА СУДОВИЙ ЗАХИСТ	100
Семенова Марина	
АНАЛІЗ ЗМІН ДО ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ТУРИЗМ» З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНИЙ ДОСВІД КРАЇН ЄС	105
Стояцька Ганна	
СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ СТАНДАРТІВ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ.	112
Цветкова Ірина	
ОСОБЕННОСТИ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В УКРАИНЕ.	117
Резнікова Вікторія, Кравець Ірина	
ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ . .	125
Георгієвський Юрій	
МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ІННОВАЦІЙНОЮ СИСТЕМОЮ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА	130

LABTICĪGĀ IEGUVĒJA UN PUBLISKĀS TICAMĪBAS PRINCIPU MIJIEDARBĪBA

Andrejs Černogajevs,

*Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Daugavpils filiāle,
Profesionālā maģistra studiju programma “Privāttiesības”
Zinātniskais vadītājs: Dr.iur., Elīna Stankeviča*

Raksts sniedz ieskatu pašreizējā normatīvo tiesību aktu regulējumā par labticīgā ieguvēja un publiskās ticamības principu mijiedarbību un norāda uz tā problemātiku. Raksta mērķis ir izpētīt un analizēt esošo tiesisko regulējumu un tā interpretācijas, tiesu prakses atziņas saistībā ar labticīgā ieguvēja statusa atzīšanu un šī institūta ietekmi uz civiltiesisko apgrozību. Pētījuma rezultātā autors sniedz priekšlikumus taisnīgākai materiālo tiesību normu piemērošanai.

Atslēgvārdi: Labticīgs ieguvējs, Civillikums, civiltiesiskā apgrozība, labticības prezumpcija, īpašums.

The article provides an insight on the current regulation on the interaction between the bona fide (in good faith) acquirer and the principles of public credibility and points out the problem-issues to its problems. The aim of the research is to evaluate and analyse the legal regulation and its interpretations, the judicial practice of the acquirer in good faith, also the influence of the good faith acquirer to the circulation of private law. In the conclusion of the research, the author makes suggestions for more suitable application of acquirer in good faith, and of substantive law.

Keywords: Acquirer in good faith, the Civil law, the circulation of private law, presumption of good faith, the property.

Labticīga ieguvēja aizsardzībai ir nozīmīga loma civiltiesiskās apgrozības stabilitātes nodrošināšanai. Jebkura darījuma dalībniekiem ir būtiski paļauties, ka prognozējamās sekas iestāsies un iegūtās tiesības tiks pienācīgi un tiesiski aizsargātas. Labticīga ieguvēja definējuma un jēdziena izpratne, kā arī pareizas piemērošanas nepieciešamība izpaužas strīda situācijās, kur viens strīda subjekts ir lietas īpašnieks, bet otrs – labticīgs ieguvējs. Šādā situācijā pastāv konflikts par īpašumtiesību piederību un ir nepieciešams atrast tiesisko līdzsvaru starp civiltiesiskās apgrozības stabilitāti, īpašumtiesību aizsardzību, tiesisko paļāvību,

tiesisko noteiktību un citiem svarīgiem civiltiesību principiem. Šādās strīda situācijās viennozīmīgi nosvērties par labu īpašumtiesību aizsardzībai vai par labu labticīgajam ieguvējam nebūtu pareizi. Raksta mērķis ir izpētīt un analizēt esošo tiesisko regulējumu un tā interpretācijas, tiesu prakses atziņas saistībā ar labticīgā ieguvēja statusa atzīšanu un šī institūta ietekmi uz civiltiesisko apgrozību.

Latvijas Civillikuma 927.panta pirmā daļa nosaka, ka „Īpašums ir pilnīgas varas tiesība pār lietu[..]” [2]. Īpašuma tiesībai kā lietu tiesībām ir absolūts spēks, kas izpaužas arī kā lietas īpašnieka tiesības atprasīt savu lietu no jebkuras trešās personas. Tomēr, lai trešās personas ievērotu tiesiskās rīcības robežas, apzinoties, kas ir lietas īpašnieks, trešajām personām jābūt informētām par īpašuma piederību. Šāda informētība tiek panākta ar publicitātes līdzekli, kam ir spēks attiecībā pret ikvienu personu un kas liecinātu par īpašuma piederību konkrētam subjektam.

Attiecībā uz kustamām lietām par šādu publicitātes līdzekli īpašuma tiesību prezumēšanai kalpo lietas valdījums, jo uzskatāms, ka tā persona, kuras valdījumā attiecīgā kustama lieta atrodas, arī ir šīs lietas īpašnieks, ko pierāda arī Civillikuma 876.pants, paredzot, ka: *“lietas valdījums ir īpašuma tiesībai atbilstoša faktiskā vara par lietu. Tas pastāv, kad ķermeniska lieta faktiski atrodas kādas personas pilnīgā varā un kad pie tam šī persona izrāda gribu rīkoties ar lietu līdzīgi īpašniekam”* [2]. Nepārprotami, par publicitātes līdzekli īpašuma tiesībai uz kustamu lietu kalpo arī publiskie reģistri [4,226], piemēram, Ceļu satiksmes drošības direkcijas transportlīdzekļu reģistrs [1, 10.-14.1.p.], Latvijas Kuģu reģistrs [3, 15.-16.p.], Civilās aviācijas gaisa kuģu reģistrs [12, 7-13.p.], Uzņēmumu reģistra pārziņā esošie reģistri [13], piemēram, Komercreģistrs, kurā tiek reģistrēti komersantu dibinātāji/dalībnieki reģistrs [5, 187.p.].

Attiecībā uz nekustamu lietu par publicitātes līdzekli īpašuma tiesību prezumēšanai kalpo ieraksts zemesgrāmatā (korroborācija), atbilstoši Civillikuma 993.panta pirmajai daļai [2]. Īpašuma tiesības nostiprinājums zemesgrāmatā leģitimē attiecīgo personu kā īpašnieku, kurš ir tiesīgs rīkoties ar lietu [10,9.1.§.]. *“Korroborācijas sekas ir lietu tiesības piešķiršana ieguvējam, tā kā minētā korroborācija šajā ziņā pilnīgi nodrošina dalībniekus, kaut arī tā būtu notikusi nepareizi,*

jo par kļūdām atbild vienīgi zemesgrāmatu nodaļa. Darījuma iekšējos trūkumus korroborācija nenovērš, un akts, kas nav spēkā pēc sava satura, neiegūst ar to nekādu spēku. Tāpat arī korroborācija nevar aizskart jau agrāk zemesgrāmatās ierakstītās trešo personu tiesības”[14]. Līdz ar ko secināms, ka ierakstīšanai zemesgrāmatā mēdz būt arī konstitutīvs jeb tiesību nodibinošs spēks. Bet kopumā norādāms, ka par nekustamas lietas īpašnieku uzskatāms tas, kurš par tādu ierakstīts zemesgrāmatā.

Aprakstītās prezumpcijas par lietas īpašnieku tiek izmantotas, lai nodrošinātu privāttiesiskās apgrozības stabilitāti. Tādējādi gan valdījums, gan īpašuma tiesības nostiprinājums zemesgrāmatā leģitimē attiecīgo personu kā īpašnieku, kurš ir tiesīgs rīkoties ar lietu [6]. Pastiprinot minēto prezumpciju darbību un spēku attiecībā uz publiskiem reģistriem, piemēram, zemesgrāmatu ierakstiem, pasludināta publiskā ticamība. Arī attiecībā uz labticīga ieguvēja statusa baudīšanu gadījumā, ja darījuma objekts ir nekustamais īpašums, viens no priekšnoteikumiem ir šī ieguvēja tiesību reģistrēšana zemesgrāmatā. Ar šī ieraksta izdarīšanas brīdi, ieguvējam pilnā apjomā pāriet gan īpašumtiesības uz nekustamo īpašumu (Civillikuma 994.panta kontekstā), gan šīs īpašumtiesības tiek papildus aizsargātas ar publiskās ticamības principu, jo: „[...] *zemesgrāmatas kalpo arī kā svarīgs līdzeklis privāttiesiskās apgrozības stabilitātes nodrošināšanai un labticīgu trešo personu aizsardzībai*”[4, 236-237].

Kaut arī Civillikuma 994.pants konkrēti nosaka, ka personas īpašumtiesības apliecina ieraksts zemesgrāmatā, kam ir publiskās ticamības spēks, jau Civillikuma piemērošanas sākumposmā prof. Vasilijš Sinaiskis bija norādījis uz šādu aspektu: „*Tiesu praksē vairākkārt uzsvērtā ideja, ka CL 994. panta pirmā daļa, kas nosaka, ka par nekustamā īpašuma īpašnieku atzīstams tikai tas, kas par tādu ierakstīts zemesgrāmatā, ir piemērojama tikai attiecībā uz tādām trešajām personām, kuras bijušas labā ticībā*” [15,22]. Arī mūsdienu tiesībzinātnieki, piemēram, dr. iur. Erlens Kalniņš uzsver, ka: „[...] *neattiecas uz tādu netiesīgās personas īpašuma vai citas lietu tiesības nostiprinājumu zemesgrāmatā, kura objekts ir noziedzīga nodarījuma ceļā iegūta nekustama lieta (analoģija ar CL 1003.p. noteikumiem, kas izslēdz iespēju ar ieilgumu iegūt īpašuma tiesību uz šādu lietu)*”[4, 257]. Arī Augstākā tiesa savā praksē vairākkārt bija atzinusi, ka: „*Pastāvot*

īpašuma labticīgas iegūšanas priekšnoteikumiem, tiesiskais īpašnieks nav tiesīgs atprasīt lietu no labticīga ieguvēja. [...] gadījumā, ja nekustamais īpašums iegūts noziedzīgā ceļā, tad ne noziedzīgā nodarījuma izdarītājs, ne arī trešās personas, kas atvasina savas tiesības no viņa, neatkarīgi no labticības, nevar paturēt lietu un īpašums vindicējams par labu tā tiesiskajam īpašniekam”[7;8;9;11] Tomēr, šādiem secinājumiem un apgalvojumiem nav piekritis Dr.habil.iur. Kalvis Torgāns, kas stingri pieturas pie zemesgrāmatu publiskās ticamības principa un viennozīmīgi uzsver, ka īpašnieks ir tas, kas ir reģistrēts zemesgrāmatā, nevērtējot uz kāda pamata šis nostiprinājums ir veikts, norādot arī, ka *“prettiesiski civiltiesiski darījumi vai prettiesiski administratīvi akti un pat noziegums nav pamats, lai atteiktos no zemesgrāmatu ierakstu publiskās ticamības principa. Tāpēc ar brīdi, kad zemesgrāmatās ierakstīts jauns īpašnieks, agrākais nav saucams par «īsto īpašnieku» vai tiesīgo valdītāju”[16]*, šādu uzskatu atbalstījusi arī Latvijas Republikas Augstākās tiesas 2012. gada spriedumā lietā Nr.257/2012, norādot uz sekojošo: *„[...], attiecībā pret trešajām personām ieraksts zemesgrāmatā ir saistošs neatkarīgi no tā satura atbilstības patiesajam tiesisko attiecību raksturam, tādēļ iestājas Civillikuma 994.panta rezultāts – ieguvējam jāatzīst par spēkā esošu ar šo nekustamo īpašumu saistītā tās personas darbība, kura pēc zemesgrāmatām apzīmēta par šā īpašumaīpašnieku.”[10,9.4.§]*. Raksta autors norāda, ka šādam secinājumam un viedoklim nevar piekrist, jo tiesiskā apziņa neļauj uzskatīt, ka prettiesiska darījuma vai noziedzīga nodarījuma rezultātā radītās sekas būtu jāizsargā ar nepagāžamu principu, kas ir spēkā pret jebkuru trešo personu, balstoties uz publiskās ticamības principu.

Apkopojot augstāk minēto, autors secina, ka ir nepieciešamas izmaiņas Civillikuma 994.pantā, ietverot nosacījumu, kas norādītu uz nekustamā īpašuma īpašnieku, papildus norādot uz īpašnieka labticību. Šāds papildinājums būtiski iespaidotu publiskās ticamības principa tvērumu un radītu pamatu apšaubīt ieguvēja tiesisko statusu gadījumos, kad šādām šaubām būtu pietiekošs pamats. Tas kopumā liktu veikt vairākas pārbaudes tiem darījuma dalībniekiem, kas veic jebkādas darbības ar nekustamajiem īpašumiem. Zinātniskajā literatūrā pausts viedoklis, ka labticīga trešā persona drīkst uzticēties tam, ka zemesgrāmatā nostiprinātā

īpašuma tiesība vai cita lietu tiesība patiesi pastāv un pieder tai personai, kura ierakstīta zemesgrāmatā kā tiesīgā persona (t.s. zemesgrāmatu pozitīvais spēks) [4,223]. Šis pats princips darbojas arī pretējā spēkā, ka pastāv prezumpcija, ka ikvienam ir zināms zemesgrāmatas ieraksta spēks, kā arī ieguvēja labticību neietekmē tas, vai ieguvējs ir iepazinies ar zemesgrāmatā korroborēto informāciju, vai nav [4,223]. Šajā situācijā nepieciešams izvērtēt, kā intereses aizsargāt ir būtiskāk un kā panākt vienlīdzīgu risinājumu, lai maksimāli tiktu ierobežots jebkāds aizskārums. Līdz ar ko, balstoties uz veikto pētījumu, autors ierosina papildināt Civillikuma 994.panta pirmo daļu, ietverot nosacījumu, kas norādītu uz nekustamā īpašuma īpašnieku, papildus norādot uz īpašnieka labticību, izsakot to šādā redakcijā: „Par nekustama īpašuma īpašnieku atzīstams tikai tas, kas par tādu ierakstīts zemesgrāmatās un atzīstams par labticīgu.”

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN CITU AVOTU SARAKSTS

1. Ceļu satiksmes likums: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 01.10.1997. Stājas spēkā: 04.11.1997. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 274/276 (989/991), 21.10.1997.; Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs, 22, 27.11.1997. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=45467>.
2. Civillikums: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 28.01.1937. Atjaunots spēkā: 01.09.1992. Publicēts: Valdības Vēstnesis, 1937.gada 26.februāris, Nr.46. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=225418>.
3. Jūras kodekss: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 29.05.2003. Stājas spēkā: 01.08.2003. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 91 (2856), 18.06.2003.; Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs, 14, 24.07.2003. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=76358>.
4. Kalniņš E. Lauļāto manta lauļāto likumiskajās mantiskajās attiecībās. Rīga: Tiesu namu aģentūra, 2010.
5. Komerclikums: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 13.04.2000. Stājas spēkā: 01.01.2002. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 158/160 (2069/2071), 04.05.2000.; Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs, 11, 01.06.2000. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490>.
6. Konceptija par Civillikuma lietu tiesību daļas modernizāciju (informatīvā daļa). URL: https://www.vzd.gov.lv/files/konceptija_par_civillikuma_lietu_doc.

7. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta 2009. gada 23. septembra spriedumu lietā Nr. SKC-160/2009.
8. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta 2009. gada 28. janvāra spriedumu lietā Nr. SKC-2/2009.
9. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta 2010. gada 21. aprīļa spriedumu lietā Nr. SKC-105/2010.
10. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta 2012.gada 25.aprīļa spriedumi lietā Nr. SKC-257/2012 .
11. Laviņš A., Atsevišķās domas Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta 2010.gada 12.maija spriedumam lietā Nr. SKC-11.
12. Par aviāciju: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 05.10.1994.Stājas spēkā: 03.11.1994. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 123 (254), 20.10.1994. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=57659>.
13. Par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru: Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 20.11.1990.Stājas spēkā: 01.12.1990. Publicēts: Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības Ziņotājs, 49, 06.12.1990.; Diena, 3, 01.12.1990. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=72847>. Skatīts: 05.05.2019.
14. Rozenfelds J. “Tiesu prakse lietu tiesību jomā”, Jurista Vārds Nr. 43/638, 2010. gada 26.oktobrī.
15. Sinaiskis V. Latvijas civiltiesību apskats. Lietu tiesības, Rīga, 1940.
16. Torgāns K., “Prettiesiski iegūta īpašuma tālākpārdošanas sekas”, referāts Augstākās tiesas Senāta un tiesu palātu 15 gadu darbībai veltītā starptautiskā konferencē 2010. gada 15. oktobrī Latvijas Universitātes Lielajā aulā, Jurista Vārds, Nr.49 (644), 2010.gada 07.decembrī.

CLASSIFICATION OF CONTRACTS USED IN THE WHOLESALE MARKET

Krolevetskiy Kyryl

*Attorney, Executive Partner; “Krolevetskiy & Partners”,
kirill.krolevetskiy@gmail.com*

У науковій доповіді досліджено різні форми та види договорів, що застосовуються на ринку оптової торгівлі, проаналізовано природу факторів, що лежать в основі класифікації такого роду договорів. Автором ґрунтовно опрацьовано доктринальні та нормативні джерела й запропо-

новано авторську класифікації договорів, що застосовуються на ринку оптової торгівлі.

Ключові слова: оптова торгівля, ринок оптової торгівлі, договір, договір купівлі-продажу.

В научном докладе исследованы различные формы и виды договоров, применяемых на рынке оптовой торговли, проанализировано природу факторов, лежащих в основе классификации такого рода договоров. Автором основательно проработаны доктринальные и нормативные источники и предложена авторская классификации договоров, применяемых на рынке оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, рынок оптовой торговли, договор, договор купли-продажи.

There are quite conflicting views on the nature of the factors that underlie the classification of sales contracts in the legal literature.

The general basis for the classification of contracts in the wholesale market is the subject composition (the main participants in trade, intermediaries, auxiliary subjects), the purpose of the contract (sale of goods, sales promotion, sales support), the subject of the contract (sale of goods, funds, services, special objects – electricity, petroleum products, etc.), the place of contracts (wholesale market, exchange, trading platforms).

The group of contracts for the wholesale sale of goods should include contracts with the functions of the organization of the process of commodity-money exchange, wholesale turnover and, in general, the wholesale market. Specifically, we are talking about contracts of sale on exchanges, auctions, wholesale markets, competitive bidding, exhibitions and fairs.

The classification of these atypical wholesale contracts does not fit into the rigid framework of the primary constituent features. If the exchange contract, the contract of auction purchase and sale can be attributed to specific contracts, the contracts of sale in specialized wholesale markets, exhibitions and fairs are realizable. But the whole group is united by the fact that the contracts are aimed at the organization of wholesale turnover, the formation of the wholesale market of goods.

Infrastructure facilities such as wholesale fairs, wholesale markets, public auctions and commodity exchanges have broader functions in the field of wholesale trade. They are also called the organizers of wholesale trade. The main task of the Institute of wholesale and organized market organizers is to create appropriate conditions for the conclusion of contracts in accordance with the provisions of civil law.

The commodity exchange is fundamentally new for Ukraine and the most complex organizer of wholesale turnover and the system of contractual relations of purchase and sale. It is an entity with the rights of a legal entity, which organizes wholesale turnover through exchange public trading on a regular basis and the conclusion of exchange transactions.

transactions on exchanges are usually made through stock or independent brokers. Consequently, the subject composition of exchange trading is limited. The object of exchange trade is the exchange commodity of a certain kind, which is inherent in the mass production, interchangeability and can be reduced to standard homogeneous lots.

There are four standard contracts on the exchanges: purchase and sale of real goods with immediate delivery (spot contracts), forward transactions for the future term, i.e. with a deferred term of delivery of goods, futures transactions under standard contracts, option transactions.

Normative classification of contracts in the wholesale sphere follows from the provisions of economic legislation, since the legislator distinguishes three types of contracts through which economic and commercial activities are carried out, ensured and mediated.

In our opinion, wholesale and business contracts due to which the wholesale and trading business activities include: supply contracts, wholesale sales, distribution and dealer agreements, logistics, energy supply, trading agreements, exchanges, auctions, public auctions, wholesale fairs, which are variations of the contract of sale.

It is necessary to refer to wholesale economic contracts at the expense of which wholesale and trade economic activity is provided contracts which promote establishment of contractual communications, search of contractors, increase in sales of production, namely: Agency, broker, advertizing, information, marketing contracts, Commission, consignment contracts, contracts of commercial concession (franchising), commercial

mediation, sale and lease of means of production, and also the contracts which are inseparably connected with process of delivery and transfer of goods: storage (warehouse agreements), transportation, forwarding, procurement, packaging, unloading of goods.

In turn, the group of contracts, mediating (accompanying, improving, contributing) wholesale economic and commercial activities, include contracts, insurance, banking, credit, other financial contracts, factoring operations, service and warranty contracts.

At the same time, we believe that the division of contracts is limited in the current legislation, taking into account the scope of existence of economic relations in the wholesale market.

Thus, in the sphere of economic activity, wholesale contracts should be considered in a broad sense and grouped depending on the legal relations arising at the stages:

- establishment of business relations (Agency, brokerage, advertising, information, Commission, consignment contracts, contracts of commercial concession (franchising), commercial mediation);
- ensuring the paid transfer of rights to lots of goods (contracts on exchanges, auctions, public auctions, wholesale fairs, contracts of logistics, sales, energy supply);
- implementation of economic and commercial activities (supply, wholesale, distribution, dealer agreement);
- support (mediation) of economic and commercial activities (insurance, banking, credit, other financial contracts, factoring operations, service and warranty contracts, sale and lease of production facilities, leasing);
- providing wholesale trade services (logistics services, storage (warehouse agreements), transportation, forwarding, procurement, packaging, unloading of goods, marketing, merchandising contracts);
- internal legal relations (internal wholesale economic contracts: planned, calendar, production, technological, implementation contracts, commercial, emerging between branches, structural units of the business entity and a legal entity and relating to the establishment of requirements for product quality, continuous technological cycle of production and supply of wholesale consignments, sales, ensuring the promotion of

goods in the market, stimulating the activities of structural units, the preservation of trade secrets).

The purpose of contracts in the wholesale sphere is formed on the basis of provisions of the current legislation and is defined for use of goods (lot of goods) in business activity or for other purposes not connected with personal, family, house or other similar use.

Although this objective is limited to supply contracts, it should be extended to all contractual forms of wholesale trade relations.

Thus, the obligatory and necessary property of contracts in the wholesale market is their commercial and paid character.

The universality of wholesale and trade activities and its extension to various spheres of commercial relations, which combine supply, sale, logistics, sales, energy supply, exchange trade in wholesale parties, contracting of agricultural products, affects the nature of contracts concluded by business entities in this area.

Therefore, contractual structures of interaction in the wholesale market are predominantly of a mixed nature of contractual obligations.

In addition, the share of non-contracts, the rules of which are formed by the subjects of wholesale legal relations and business customs, is also significant.

This follows not only from the specifics of wholesale economic relations, but also from the principles of economic management and the foundations of economic law and order, which proclaim the freedom of business, economic diversity and freedom of contractual relations, which follows from the provisions of civil law.

Unfortunately, the legislator does not regulate wholesale contracts at all, especially does not establish their varieties.

However, the scientific substantiation concerning the importance of wholesale trade as one of the main, system-forming forms of economic and trade activity allows us to refer to the relevant forms enshrined in the norms of the Civil and Economic codes under the named wholesale contracts.

That is, supply, logistics and sales; energy supply; contracting of agricultural products, exchange transactions; agency agreement, lease, exchange, storage in a warehouse should be attributed to the defined

contracts in the field of wholesale economic and trade activities, which are defined in the economic legislation.

The list of non-defined contracts, while much more often used in the implementation of wholesale economic and commercial activities is much wider and interesting for scientific research.

Among the non-defined agreements such of them requires legislative regulation: wholesale contract, distribution contract, dealer contract, contracts of logistics, sales, contracts of packaging, unloading of goods, lease contracts of retail space for the sale of goods, contract for the provision of marketing, marketology, merchandising, advertising, information services, contract for the implementation of plans for the sale of goods, contracts to maintain the presence of goods at the place of implementation, contracts in the field of e-Commerce, domestic economic contracts.

The classification of contracts that are used in the wholesale market is certainly affected by the legal status of the subjects of wholesale legal relations, which are grouped into basic, the main subjects of the wholesale market; intermediaries, representatives; organizers of the wholesale market; security and auxiliary subjects of the wholesale market.

The importance for wholesale trade, the combination of a wide range of obligations, the functionality of the subjects of wholesale economic and commercial activities, which create the legal basis for the conclusion of subsidiary and related agreements predetermines the possibility of allocating wholesale contracts on legal status:

- basic wholesale contracts due to the implementation of which the wholesale trade (wholesale contract, supply, distribution contract) is carried out);
- the main wholesale contracts, which are concluded for the purpose of transfer of ownership of the lot of goods (contracts on exchanges, auctions, public auctions, wholesale fairs, warehouses, trading houses, contracts of logistics, sales, energy supply, dealer contracts, e-Commerce);
- representative wholesale agreements, parties to which are commercial intermediaries and market participants, acting on their own behalf or on behalf and in the interests of the manufacturer, buyer, seller (commercial concession, Agency, brokerage, trading, Commission agreements);

- interim wholesale agreements that accompany the wholesale business operations (logistics services, warehousing (warehouse agreements), transportation, forwarding, processing, packing, unloading of goods, contracts of service and warranty maintenance, on-farm contracts);
- auxiliary wholesale contracts, the implementation of which accelerates the movement of products from the manufacturer to the retailer (insurance, banking, credit, other financial contracts, factoring operations, sale and lease of means of production, leasing);
- information contracts in wholesale legal relations (advertising contracts, contracts for marketing, marketing research, provision of information services).

The given classification has more detailed character, in comparison with traditional (organizational, intermediary, realization contracts, the promoting trade contracts), covers various spheres of functioning of wholesale economic and trade activity and, in our opinion, corresponds to modern development of economic legal relations in the market of wholesale trade.

Thus, the system of contracts in the wholesale market can be classified:

1. for the scope of economic activity and the nature of economic relations - contracts that arise at the stages of establishing business relations; ensuring the paid transfer of rights to lots of goods; implementation of economic and commercial activities; support (mediation) of economic and commercial activities; the provision of wholesale trade services; intra-economic legal relations (domestic wholesale economic contracts);
2. the forms of economic activities: the main (economic-commercial activities) and support (injunctive);
3. depending on the limits of wholesale and economic relations: internal and external wholesale contracts;
4. according to the degree of regulation: defined and non-defined wholesale contracts;
5. depending on the legal status and nature of contractual obligations: basic wholesale contracts, basic wholesale contracts, representative wholesale contracts, security wholesale contracts, auxiliary wholesale contracts, information contracts in wholesale legal relations.

PREREQUISITES FOR THE PROVIDING OF CONTRACTUAL REGULATION OF CORPORATE RELATIONS IN UKRAINE: ANALYSIS OF THE LEGAL FRAMEWORK AND JURISPRUDENCE

Nikolenko Mykhailo,

*PhD Candidate of the Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of National Academy of Law Sciences of Ukraine*

Наукова праця присвячена аналізу передумов становлення інституту договірної регуляції корпоративних відносин в Україні. Проаналізовано становище інституту корпоративних договорів до його формалізації на законодавчому рівні. Автором досліджено судову практику щодо питання дійсності корпоративних договорів за часів відсутності необхідного правового підґрунтя їх укладання.

Ключові слова: корпоративні відносини, договірне регулювання, корпоративний договір.

Научная работа посвящена анализу предпосылок становления института договорного регулирования корпоративных отношений в Украине. Проанализированы положение института корпоративных договоров до его формализации на законодательном уровне. Автором исследована судебная практика относительно вопроса действительности корпоративных договоров во времена отсутствия необходимого правового основания их заключения.

Keywords: corporate relations, contractual regulation, corporate agreement.

The latest history of corporatization in Ukraine began with the adoption of the Laws of Ukraine, «On Enterprises in Ukraine», «On Entrepreneurship», «On Property» in 1991, as well as special ones for the corporate sector - «On Business Associations» and «On Securities and stock exchange». These regulations became the foundation of market relations, defining the pluralism of ownership, proclaiming its equality, establishing the legal basis for entrepreneurial and corporate activities in Ukraine. By the end of the 1990s, the practice of applying this legislation has

revealed the main shortcomings of the corporate system (abusing of rights of members and powers of the governing bodies, imbalance of interests between them and among them, etc.) and required new approaches to regulate both corporate and contractual relations. But despite the growing array of special legislation and formalization of corporate relations in an independent sub-sector of law (primarily due to the adoption of the Commercial and Civil Codes of Ukraine), corporate governance issues, as one of the most acute in the corporate sector, were the most unsolved. It actualized the interest of the participants of the companies (primary - joint-stock companies) to the application of contractual mechanisms for the regulation of relations on corporate governance. In the absence of a legal basis for the conclusion of corporate agreements, the founders and participants of domestic business entities have most often concluded these agreements within the framework of foreign jurisdictions, considering disputes in foreign commercial arbitration courts.

Separate attempts to conclude corporate agreements within the domestic legal system met with negative for the parties judicial practice. The courts interpreted the corporate law in favor of the imperative of its provisions and provisions of the charter, which in fact flat out the legal nature of the corporate agreement. Its conclusion was meaningless, because such an agreement would essentially duplicate the provisions of the law or the charter, otherwise it invalidate the agreement.

The contentious case of shareholders of Kyivstar JSC in 2007 is interesting for our research. The decision of Kyiv Commercial Court of Appeal invalidate the shareholder agreement of stockholders in May, 2006 . The said agreement contained an arbitration clause regarding the settlement of disputes relating to this agreement through arbitration in accordance with the rules of UNCITRAL in New York, and one of the shareholders win an argument arising from the terms of a shareholder agreement in New York State, USA. Pechersk District Court of Kyiv refused to recognize and enforce the decision of the International Commercial Arbitration, stating that this decision is not legally valid, because the agreement was invalidated by the aforementioned decisions of the Kyiv Commercial Court of Appeal.

The prevalence of the described practice has led to the fact that the resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine «On the practice

of consideration of corporate disputes by the courts» dated October 24, 2008 № 13 and the recommendations of the Presidium of the Supreme Commercial Court «On the practice of the application of legislation in consideration cases arising on corporate relations» dated April, 24, 2007 № 04-5/14 make impossible to conclude corporate (share) agreements within the domestic legal system.

The analysis of paragraph 9 of the above-mentioned resolution makes it possible to highlight key positions regarding the attitude of the time-lag court practice to the interpretation of certain aspects of the legal regulation of corporate relations in general and to the institution of a corporate agreement in particular, among them:

A) Establishing the monopoly of imperative regulation of corporate relations exclusively by laws and other regulatory legal acts of Ukraine. Such relations arising from the activities of joint-stock companies registered in Ukraine, relations between the company and shareholders concerning with its activities, as well as issues of corporate governance. The relations between the founders (participants) of the economic partnership regarding the formation of its bodies, the definition of their competence, the procedure for convening a general meeting and the definition of the procedure for decision-making at meetings should be regulated by the provisions of the Civil Code and the Law of Ukraine «On Business Associations». Failure to comply with the mandatory regulations of these acts, in the opinion of the Supreme Court of Ukraine, violated public order.

Without going into a detailed study of the category of «public order», we should note that the diversity of doctrinal definitions and the lack of a legislative definition of this concept causes ambiguity in its use in legal circles, undermining the effectiveness of the use of this principle. In particular, in accordance with the provisions of Art. 34 of the Law «On International Commercial Arbitration» violations of the public order of Ukraine is the ground for the court to annul the decision of a foreign court. The use of the concept of «public order», which is not legally defined, has always been the basis for its speculative application in the context of non-recognition of decisions of foreign courts.

Similarly to the recognition of the transaction as invalid in accordance with Art. 228 of the Civil Code of Ukraine, according to the provision

such a transaction violates public order. The latter should be understood as a transaction aimed at: (a) violating the constitutional rights and freedoms of man and citizen, (b) destruction, damage to property of a natural or legal person, state, Autonomous Republic of Crimea, territorial community.

The interpretation of the use of this article is contained in paragraph 18 of the Resolution of the Plenum of the Supreme Court «On the judicial practice of reviewing civil cases regarding the recognition of invalid transaction», which states that the act that violate public order should be understood as infringing on the social, economic and social bases of the state , in particular: aimed at illegal alienation or illegal possession, use, disposal of objects of property rights of the Ukrainian people; transactions concerning the alienation of stolen property; transactions that violate the legal regime of withdrawn or circumscribed objects of civil law, etc. All other transactions aimed at violating other objects of law, provided by other public law, are not violate public order. Establishment of different or complementary to the statutory rules of formation of the company bodies, determination of its competence, procedure of convening general meetings and determination of the order of decision-making at the meeting can not be considered as violation of public order, because described questions of corporate management are not inherently part of public order, and so the use of this category in this context is inconsistent. The above-mentioned position of the Supreme Court of Ukraine, in our opinion, was unjustified and did not contribute to the formation of an effective practice of applying corporate law, but exaggerated the significance of the coercive nature of certain corporate provisions, giving them a status of imperative. Due to mentioned position corporate agreements were actually declared invalid, if they contained provisions different from the CivilCode and the Law on «On Business Entities» (Art. 215, p. 2 of the Civil Code of Ukraine). Although it concluded for the specification and detail the provisions of corporate law and company statute and should have been aimed at ensuring more effective activities of the latter.

B) Establishment of a monopoly of domestic legislation on the regulation of corporate relations, which, make it impossible to conclude corporate agreements within the framework of foreign jurisdictions

and in the absence of a legal framework for regulating relations with the conclusion of corporate agreements, makes the conclusion of such agreements hopeless and meaningless. Thus, in the case of the conclusion of agreements by foreign shareholders on subordination of their relations, as well as the relations between them and a joint-stock company concerning the company's activity, to foreign law, such transaction is null and void under the Art. 10 of the Law of Ukraine «On International Private Law» dated of June 23 2005 No. 2709-IV .

C) Establishing a monopoly of domestic court jurisdiction for the consideration of corporate disputes arising from corporate governance and related to the activities of economic entities registered in Ukraine. Parties to such conflicts - members of business entities - irrespective of the subjectivity of shareholders couldn't subordinate consideration of such disputes to international commercial arbitration courts.

Summing up the above-mentioned, we believe that such an approach to understanding the essence of the institution of a corporate contract was biased and unjustified. A corporate (share) contract was considered as a mechanism for circumventing domestic corporate law and a means of subordinating certain corporate relationships to foreign jurisdictions. The judicial practice of that time have been recognized its invalidity, deprived participants of corporate relations of an effective mechanism for regulating relations on corporate governance.

The first steps towards legalization of a corporate agreement were made in 2008 with the adoption of the Law on Joint-Stock Companies, Art. 29 determined that the charter of a joint-stock company may provide for the possibility of concluding an agreement between shareholders, under which the latter enters additional obligations, including the obligation to participate in general meetings, and provides for liability for non-compliance. But we couldn't declare the beginning of the development of the institution of a corporate contract in Ukraine, because the abovementioned provision was «dead» in practice, because it did not allow shareholders to exercise their corporate rights, providing for them only the establishment of additional responsibilities. As for limited liability companies, the possibility of contractual regulation of corporate relations between their participants at this stage was not anticipated at all.

Despite the fact that the realities of corporate governance have long been indicate the need to update domestic legislation, this issue actualized in 2017, when the draft Law on Corporate Contracts was adopted on 23.03.2017 and came into force on February 18, 2018. This law, for the first time in nearly 30 years of domestic corporatization, formalized the institute of corporate contracts in Ukraine, consolidating and defining: (a) two types of corporate agreements, depending on the type of companies in which they are concluded: 1) an agreement on the exercise of the rights of the participants (founders) of the partnership with limited liability and 2) an agreement between the shareholders of the joint-stock company; (b) the concept, subject, subjective composition of the specified types of contracts, as well as individual consequences of its violation, etc .; (c) the possibility for the shareholders of JSC to issue an irrevocable power of attorney for corporate rights in order to fulfill or secure the fulfillment of the obligations of the participants of the LLC / shareholders of the JSC.

On February 6, 2018, the Law «On Companies with Limited and Additional Liability» No. 2275-VIII was adopted, which became the next step of improving the legal regulation of corporate relations in limited liability and additional liability companies. From June, 17, 2018 (the date of entry into force of the said Law) the provisions of the Law «On Business Entities», which regulated the procedure for the conclusion of corporate agreements in limited liability companies, ceased to be in force, because the rules of the special law on LLC started to regulate this issue. At present time, the institution of a corporate contract in Ukraine is in the stage of its formation and requires the development of law enforcement experience, but obviously the laws adopted in the framework of corporate reform have formed the minimum ground for the formation of corporate and judicial practice and actualized the legal research of this institution of corporate law, updated scientific and practical tasks, among which: (a) establishing the legal nature of the corporate agreement and its place in the domestic contractual system; (b) determining the place of the corporate agreement in the system of regulation of corporate relations; (c) the legal characterization of a corporate agreement; (d) analysis of the totality of corporate interests of the parties to the investigated agreement, establishing their balance for effective management of a business partnership and others.

IZLĪGUMA APSTIPRINĀŠANAS PROBLĒMASPEKTI CIVILPROCESĀ

Romāns Vambuts,

*Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Daugavpils filiāle,
Profesionālā maģistra studiju programma "Privāttiesības"
Zinātniskais vadītājs: Dr.iur., as.prof., Tatjana Jurkeviča*

Raksta mērķis ir sniegt priekšlikumus izlīguma institūta uzlabošanai un pilnveidošanai civilprocesā. Raksta uzdevumi ir definēt izlīguma jēdzienu, akcentēt izlīguma apstiprināšanas problēmas, kas rodas tiesu praksē. Pētījuma problēmas būtība ir nepietiekošs tiesisks regulējums civilprocesā attiecībā uz izlīguma noregulējumu. Autors nonāca pie vairākiem secinājumiem, ka Civilprocesa likuma pastāv trūkumi izlīguma institūta sekmīgai regulēšanai, līdz ar to, ir nepieciešami attiecīgie grozījumi.

Atslēgas vardi: civilprocess, izlīgums, lēmums, valsts nodeva, trešās personas interesēs.

The aim of the article is to make proposals for a settlement institute improvement and development in civil proceedings. The tasks of the article are to define the concept of settlement, to emphasize the problems of reconciliation that arise in the case-law. The essence of the research problem is insufficient legal regulation in civil proceedings for the settlement. The author came to the conclusions that there are deficiency in the Civil Procedure Law for the successful regulation of the settlement institute, so it is necessary to make changes.

Keywords: civil procedure, settlement, decision, state fee, for the benefit of a third party.

Ievads: Izlīgums ir viens no tradicionāliem veidiem civiltiesisku strīdu izšķiršanai starp pusēm, kuras saista kāds tiesisks darījums. Jau ilgu laiku izlīgumu plaši piemēro civilprocesā un šis institūts atzīts par vienu no efektīvākajiem civiltiesisku strīdu risināšanas veidiem, it sevišķi tas raksturīgs strīdiem, kuri izriet no komercdarījumiem. Izlīguma institūts ir civilprocesa neatņemamā daļa, jo tā būtība ir pušu savstarpēja vienošanās par strīda priekšmetu, kuru rezultātā tiesvedība tiek izbeigta un, abām pusēm iegūstot labumu, tiesas sprieduma vietā spēkā stājas tiesas apstiprināts izlīgums. Izlīgumam ir zināmās priekšrocības par

tiesas pieņemto spriedumu, jo puses patstāvīgi var atrisināt viņu starpa pastāvošo strīdu, izvēloties unikālu, konkrētu un, iespējams, arī neparastu risinājumu nesaskaņām. Izlīguma nozīmīgums saistāms arī ar to, ka izlīguma ļoti bieži kļūst par pirmo soli pušu izlīgšanai kopumā, kad tajā pašā laikā tiesas sprieduma lietā var būtiski palielināt nesaskanības starp pusēm un saasināt savstarpējas attiecības. Izlīguma noslēgšana ir efektīvā arī ar to, ka ekonomē strīda pušu laiku, saglabā personas emocionālo stāvokli un ietaupa finanšu resursus, kuri būtu iztērēti tiesas izdevumiem. Izlīguma problemātika tā noslēgšanā un apstiprināšanā ar tiesas lēmumu ir visnotaļ aktuālā mūsdienās. Tiesu prakse rada, ka neskatoties uz to, ka izlīguma institūts iegūst arvien lielāku aktualitāti mūsdienās, bieži vien kāda no pusēm tomēr meklē iespējamību labprātīgi nepildīt izlīgumā noteiktās saistības. Šāda situācija rodas saistībā ar nepilnībām, kuri konstatējami attiecībā uz izlīguma apstiprināšanas procedūru Civilprocesa likumā. Šī raksta mērķis ir izpētīt ar izlīguma apstiprināšanu saistītus problēmjautājumus, un rast tiem iespējamo risinājumu.

Izlīgums civilprocesā ir viens no efektīvākiem instrumentiem strīdā izšķiršanā. Civilprocesa tiesību teorijā izlīgums uztverams, ka *pušu vienošanās, uz kuras pamata tiesa izbeidz viņas izspriešanai ienākušo lietu par strīdīgām tiesiskām attiecībām, aiz tā iemesla, ka puses savstarpēji piekāpušās* [2, 579]. Prāvnieku tiesības noslēgt izlīgumu un šādā veidā atrisināt pastāvošo strīdu izriet no dispozitivitātes principa civilprocesā, kas ir viens no civilās tiesvedības pamatprincipiem un paredz, ka lietas dalībnieki - puses, kuras piedalās lieta, ir tiesīgas patstāvīgi izmantot viņiem nodrošinātās procesuālās un materiālās tiesības. Izlīgumu var atzīt par pušu rīkojošo dokumentu ka procesuālajās, tā arī materiālajās tiesībās, jo noslēdzot izlīgumu, puses rīkojas ar savam procesuālajām, materiālajām tiesībām un likumā aizsargājamām interesēm [3, 212]. Izmantojot savas tiesības noslēgt izlīgumu un tādejādi rīkojoties ar pusēm likumā nodrošinātām tiesībām, prasītājs un atbildētājs nekādā ziņā neatsakās no tiesiskas aizsardzības. Tieši otrādi, viņi var būt pārliecināti, ka izlīgumā pārkāpšanas/neievērošanas/neizpildes gadījumā var iedarbināt tiesisku piespiedu mehānismu un var piespiedu kārtā pieprasīt no neizpildē vainojamās puses ar izlīgumu nodibinātās saistības izpildīšanu, jo izlīgums, kurš ir apstiprināts ar tiesas lēmumu, ir izpildāms

obligāti. Šāds skaidrojums pamatojams arī ar tiesību specialista prof. K.Torgana atzinu, ka *izlīgumam ir tāds pats spēks ka tiesas spriedumam* [5, 91].

Izlīguma jēdzienu var definēt vairākos veidos. Tātad izlīgums ir:

1. tiesību aizsardzības līdzeklis, kurš realizējams likuma noteikto procesuālo normu kartībā. Šī tiesību aizsardzības līdzekļa mērķis ir pušu subjektīvo civiltiesisko tiesību realizēšana bez šķēršļiem [10, 304];

2. labprātīgs pušu atteikums no publiskas procedūras, proti, tiesāšanās procesa vai izpildīšanas procedūras [1,64];

3. darījums, kurš regulē pušu civiltiesiskās attiecības, apstiprina civiltiesiskās tiesības un pienākumus, maina aizsardzības tiesību iespēja, ka arī ir priekšnoteikums tiesvedības izbeigšanai [9, 45];

4. ir līgums, ar kuru tā dalībnieki kādu apstrīdamu vai kā citādi apšaubāmu savstarpēju tiesisku attiecību, savstarpēji piekāpdamies, pārvērš par neapstrīdamu un neapšaubāmu [3, 212];

5. ir divpusējs līgums, kurā līdzēji, savstarpēji piekāpdamies, nosaka savas tiesības un pienākumus strīdīgajās tiesiskajās attiecībās [8, 69].

Izlīguma kā juridiskā fakta īpatnības ir, pirmkārt, izlīguma tiesisko seku iestāšanās procesuālajās tiesiskajās attiecībās un vienlaikus arī materiālajās tiesiskajās attiecībās. Otrkārt, savā juridiskajā dabā izlīgums ir sarežģīts faktiskais sastāvs, kurš izraisa dažādas tiesiskas sekas atkarībā no tā, pabeigts tas vai ne. Treškārt, izlīgums var ietilpst arī citos juridiskajos sastāvos ka pastāvīgs juridiskais fakts [7].

Izlīguma noslēgšanas elementi veidojās no pušu un tiesas juridiskām darbībām. Proti, izlīguma noslēgšanas procesa puses izsakot savu brīvo gribu savstarpēji vienojas par izlīguma noteikumiem, tādejādi izveidojot vienotu gribas aktu. Šādas darbības pēc savas būtības arī atspoguļo izlīguma jēgu. Savukārt tiesa izlīguma noslēgšanas procesā pārbauda noslēgto izlīgumu pēc satura un formas, atbilstoši likuma prasībām un likumā paredzētajās robežās un, konstatējot atbilstību, tiesa veic noslēgtā izlīguma apstiprināšanu.

Atbilstošs regulējums sastopams Civilprocesa likumā, proti, likuma 27.nodaļā, konkrēti 228.pantā [4]. Šeit arī ir sastopama viena no problēmām. Tiesu lēmumos par izlīguma apstiprināšanu bieži vien iztrūkst norāde uz motīviem, kas pamato konkrēta tiesas lēmuma „pieņemšanu, ka arī ne

vienmēr tiek norādīts lēmuma tiesiskais pamatojums, tas ir normatīvie akti un to konkrētas tiesību normas, pēc kuram tiesnesis vadījās, pieņemot lēmumu par izlīguma apstiprināšanu vai noraidīšanu (neapstiprināšanu). Praksē bieži varam redzēt, ka izlīgumus apstiprinošos lēmumos tiesneši norāda vien uz to, ka *pušu noslēgtais izlīgums nav pretrunā ar likumu, noslēgts aiz brīvas gribas, bez viltus, vardarbības, draudu vai maldu ietekmes, abu pušu interesēs, ka arī izlīguma nosacījumi nepārkāp citu personu intereses.*

Ir ļoti svarīgi, lai izlīguma nosacījumi būtu skaidri un kodolīgi izteikti, kas tiesām nepieciešams ņemt vērā, lai pēc tam nerastos nesaskanas to izpildīšanā. Izlīgumam jāizšķir strīds galīgi un tajā nevajadzētu būt kādiem iemesliem, lai izvirzītu jaunus prasījumus. Svarīgi ir tas, ka izlīgums var risināt esošus (vai izveidotus ar izlīgumu) tiesības un pienākumus, bet ne tiesības un pienākumus, kas var izveidoties nākotnē. Līdz ar ko izlīguma satura analīzei un attiecīgiem secinājumiem ir jābūt atspoguļotiem tiesas procesuālos dokumentos konkrētās civilietas ietvaros.

Attiecībā uz likuma normām, kuras tiesneši norāda savos lēmumos, biežāk var sastapt Civilprocesa likuma 226.pantu, 227.pantu un 228.pantu, kuros tiek minēts izlīgums. Rezultātā tiesas secinājums par izlīguma likumību, pamatotību, pietiekamību, īstumu utt., ne ar ko nav pamatots, jo vairāk minētais aspekts kļūst problemātisks tad, kad arī pats lietā esošs izlīgums ir sastādīts tādā veidā, ka praktiski nav iespējams pārbaudīt tā likumību. Prasības izlīguma saturam ir vispārīgi norādītās Civilprocesa 227.pantā, bet minētas prasības vairāk attiecināmas uz izlīguma struktūru, tas ir ārējo saturu, nevis izlīguma būtību, proti, iekšējo saturu. Līdz ar ko diez vai Civilprocesa likuma 227.panta norma būtu uzskatāma par tādu, kura pietiekoši atspoguļo tiesas apstiprināmiem izlīgumiem izvirzītās prasības.

Otrā būtiskā problēma ir saistīta ar to, ka tiesu prakse diezgan daudz jautājumu rodas par attiecīgā civilprocesuāla dokumenta, proti, tiesas sēdes protokola un lēmuma par izlīguma apstiprināšanu, noformēšanu. Fiksējot izlīguma noslēgšanas un apstiprināšanas faktu, tiesneši ne vienmēr norāda tiesas sēdes protokolā noslēgtā izlīguma noteikumus un nosacījumus. Tas, savā ziņā ir pārkāpums, jo tad no protokola nevar pārlicināties par attiecīgo procesuālo darbību. Tapāt norādāms, ka ne

vienmēr tiek pārbaudītas izlīguma līgumslēdzēju pilnvaras izlīguma noslēgšanai, kas ir viens no būtiskajiem pārkāpumiem, jo gadījumā, ja kādam no līgumslēdzējiem nebija tiesību noslēgt izlīgumu, tas automātiski padara noslēgtu izlīgumu par spēkā neesošu.

Trešais būtisks aspekts izlīguma institūta regulējumā saskatāms tajā, ka, neskatoties uz Civilprocesa likuma 226.panta pirmajā daļā paredzēto, ka izlīgums pieļaujams jebkura procesa stadijā, tā tas nav. Minēto tiesību normu tulko sašaurināti, kas, viennozīmīgi, nav pozitīvā tendence publiskajās tiesībās.

Civilprocesa likuma 164.panta septītajā daļā ir noteikts, ka iekams lietas izskatīšana pēc būtības nav pabeigta ir iespējams (..) noslēgt izlīgumu (..). Minētā likuma norma attiecas gan uz tiesvedību pirmās instances tiesā, gan atbilstoši Civilprocesa likuma 428.panta otrajai daļai uz apelācijas instances tiesu. To apstiprina arī Civilprocesa likuma 223.panta 5.punkts un 440.pants, kas paredz tiesvedības izbeigšanu gadījumā, ja tiesa izlīgumu ir apstiprinājusi. Bet Civilprocesa likuma 57.nodaļas un 58.nodaļas, kas regulē lietas izskatīšanu kasācijas kārtībā, tiesību normās nav paredzēta iespēja kasācijas instances tiesai lemt jautājumu par izlīguma apstiprināšanu un tas atbilst kasācijas instances tiesas būtībai, jo tai ir jāizlemj jautājums par pārsūdzētā tiesas sprieduma likumību un pamatotību.

Izlīguma apstiprināšanas sekas ir tiesvedības izbeigšana, taču Civilprocesa likuma 474.pants paredz iespēju izbeigt tiesvedību, turklāt atceļot apelācijas instances tiesas spriedumu, tikai gadījumā, ja apelācijas instances tiesa pārkāpusi Civilprocesa likuma 223.panta noteikumus.

Civilprocesa likuma 226.panta pirmajā daļā ir noteikts, ka izlīgums pieļaujams jebkurā procesa stadijā, taču kā norāda iepriekš veiktā analīze, patiesībā tas ir pieļaujams tikai tajās procesa stadijās, kad vēl nav pabeigta lietas izskatīšana pēc būtības. Izlīgums kasācijas instances tiesā nav iespējams. Minēto apstiprina arī pašlaik pastāvošā tiesu prakse [6].

Apkopojot rakstā analizētos aspektus, autors nonāca pie sekojošiem priekšlikumiem konstatēto trūkumu nevēršanai: 1. lai izpildītu prasību par jebkura tiesas lēmuma motivāciju, Civilprocesa likuma regulējums būtu papildināms ar to, ka lēmumos par izlīguma apstiprināšanu ir jānorada pušu iesniegtā izlīguma saturs, šī izlīguma satura izvērtēšanu, pamatotus

tiesas secinājumus par izlīguma atbilstību normatīvo aktu prasībām; 2. Civilprocesa likuma 227.pantā detalizēti uzskaitīt visus slēdzamā izlīguma elementus (sastāvdaļas); 3. Papildināt Civilprocesa likuma 226.panta pirmo daļu ar norādi, ka izlīguma noslēgšana nav pieļaujama kasācijas stadijā.

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN CITU AVOTU SARAKSTS

1. Allen Ch. Practical Guide to Evidence. Fourth Edition. Cavendish Publishing Limited, London, 2008.
2. Bukovskis V. Civilprocesa mācības grāmata. Rīga: Autora izdevums, 1933.
3. Civillikuma komentāri. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs. 1401.p-2400.p, Rīga. Mans īpašums. 2000.
4. Civilprocesa likums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 14.10.1998. Stājas spēkā: 01.03.1999. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 326/330 (1387/1391), 03.11.1998.; Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs, 23, 03.12.1998. Aktuālā redakcijā uz 2019.gada 01.jūliju. URL: <https://likumi.lv/doc.php?id=50500>.
5. Juridisko terminu vārdnīca: Autoru kolektīvs. Rīga: Nordic, 1998.
6. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2011. gada 22.februāra Rīcības sēdes Lēmums Lietā Nr. SKC-538/2011. URL: <http://www.at.gov.lv/downloadlawfile/3191>.
7. Абдрашитов А.М. Мировое соглашение как юридический факт и как фактический состав. *Арбитражный и гражданский процесс*. 2005. № 2
8. Гражданский процесс: Учебник. Под ред. М.К. Треушникова. Москва: ОАО «Издательский Дом “Городец”», 2018.
9. Гущина К.О. Гражданское процессуальное право. Конспект лекций. Москва НОРМА. 2009.
10. Тихиня В.Г. Гражданский процесс. Учебник. 2-е изд., перераб. Минск: ТетраСистемс. 2013.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА: АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Dr.iur. Tatjana Jurkeviča,
Latvija, As.prof., Baltijas Starptautiskā Akadēmija,
присяжный адвокат, e-pasta adrese: advokatu.birojs@inbox.lv

Коммерческая тайна является одним из важнейших механизмов защиты основных интересов коммерсантов. Стремительное развитие информационных и коммуникационных технологий увеличивают риски в отношении защиты коммерческой тайны. Нет сомнений в том, что необходим адекватный и достаточный механизм защиты коммерческой тайны. В целях укрепления правовой базы и поддержки эффективности коммерческой деятельности была принята и вступила в силу Директива (ЕС) № 2016/943 от 8 июня 2016 года о защите коммерческой тайны от незаконного получения, использования и раскрытия, после чего в государствах ЕС стали разрабатываться и приниматься национальные законы для исполнения требований данной Директивы. В Латвии Закон о защите коммерческой тайны вступил в силу 1 апреля 2019 года. Целью данной статьи является исследование сущности коммерческой тайны и достаточности правового регулирования понятия, путем выявления несоответствий.

Ключевые слова: коммерческая тайна, конфиденциальность, секретность информации, Директива о коммерческой тайне.

Commercial secrets are one of the most important mechanisms to protect the basic interests of merchants. The rapid development of information and communication technologies increases the risks in protecting commercial secrets. There is no doubt that an adequate and enough mechanism for protecting trade secrets is necessary. In order to strengthen the legal framework and support the effectiveness of commercial activities, Directive (EC) No. 2016/943 of June 8, 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure was adopted and entered into force, after that national laws began to develop and adopt national laws to comply with the requirements of this Directive. In Latvia, the Law on the Protection of Commercial Secrets entered into force on April 1, 2019. The purpose of this article is to investigate the nature of commercial secrets and the sufficiency of the legal regulation of a concept, by identifying inconsistencies.

Keywords: commercial secrets, confidentiality, secrecy of information, Directive on trade secrets.

Введение. Коммерческая тайна является одним из важнейших механизмов защиты основных интересов коммерсанта. Следует согласиться с тем, что стремительное развитие информационных и коммуникационных систем, а также расширение аутсорсинга в коммерческой деятельности, увеличивают уровень рисков в отношении коммерческой тайны. Институт защиты коммерческой тайны предоставляет коммерсантам возможность владеть исключительным правом на информацию, используемую или созданную в рамках их деятельности, включая во сути исключительное право на результаты их инновационной деятельности, которые имеют важное значение для деятельности коммерсанта или имеют существенное значение для его конкурентоспособности и экономического роста. Примеры включают информацию о клиентах и поставщиках, бизнес-планы, стратегии, результаты исследований рынка и др. Нет сомнений в том, что необходим адекватный и достаточный механизм защиты коммерческой тайны, поскольку не вся информация, находящаяся в распоряжении и используемая коммерсантом, может быть защищена каким-либо иным, не связанным с институтом коммерческой тайны, образом, например, путем использования правового регулирования интеллектуальной собственности. В целях укрепления правового регулирования и поддержки эффективности коммерческой деятельности Европейским Союзом была принята и вступила в силу Директива Европейского парламента и Совета (ЕС) № 2016/943 от 8 июня 2016 года. 2016/943 о защите конфиденциальных ноу-хау и деловой информации (коммерческой тайны) от незаконного приобретения, использования и раскрытия (далее в тексте – Директива) [3]. Для того, чтобы перенять предусмотренные Директивой требования, и тем самым обеспечить основу для эффективной судебной защиты права в случаях, когда коммерческая тайна была незаконно получена, использована или раскрыта, 1 апреля 2019 года в Латвии вступил в силу Закон о защите коммерческой тайны [7]. Одновременно вступили в силу обширные поправки к Гражданско-процессуальному закону [5], чтобы полностью включить требования Директивы в национальное законодательство, в том числе, предусматривая процессуальный механизм для защиты коммерческой

тайны в достаточной степени. Целью данной статьи является исследование сущности коммерческой тайны и правового регулирования понятия. В исследовании использовались следующие методы научных исследований: аналитический метод, индуктивный метод, дедуктивный метод. Аналитический метод использовался для изучения международного и национального законодательства. Анализ является основой для оценок, выводов и предложений, сделанных в статье. Метод научной индукции используется для формирования общих выводов и установления связей из отдельных фактов; метод дедукции был использован для логической систематизации и теоретического объяснения результатов исследования.

1. Сущность коммерческой тайны. Истоки появления концепции коммерческой тайны относятся к первой половине XIX века. В мировой судебной практике впервые о коммерческой тайне стали дискутировать в 1817 году в Великобритании и в 1837 году в США. В обоих случаях проблема поднималась в контексте конкретного правового спора, и результаты двух этих судебных процессов, в последствии, стали важными прецедентами. В континентальном праве первый законодательный акт (на уровне закона), регулирующий коммерческую тайну, был создан Францией в 1844 году (период правления короля Луи Филиппа). Позже, в 1845 году, Российским императором Николаем I было введено наказание за разглашение коммерческой тайны. 20 марта 1883 года целый ряд государств подписали Парижскую конвенцию об охране промышленной собственности, предусматривающей защиту и от недобросовестной конкуренции. Таким образом в начале 20-го века коммерческая тайна пользовалась правовой защитой во всех европейских странах. Во второй половине 20-го века стало популярным мнение, что введение и усиление коммерческой тайны в производстве технологий ускорит научно-технический прогресс, стимулируя таким образом предпринимателей к внедрению новых самостоятельных решений, а не к копированию чужих решений и технологий. Результатом стала ситуация «перезапуска» правовой защиты коммерческой информации. В 1990-х годах нормативные акты о коммерческой тайне были приняты заново или в обновленной редакции во многих странах, а в некоторых приняты

впервые для восполнения пробелов регулирования [12] Следует отметить, что регулирование в странах отличается и по объему, и характеру. В некоторых странах мера ответственности за разглашение коммерческой тайны может быть ограничена штрафами и возмещением ущерба (Япония, Франция), в то время как в других (например, в Германии, США) подобное деяние предусматривает наступление уголовной ответственности, если коммерческая тайна была получена в результате неправомерной деятельности [11,25].

Исследуя законодательство Европейского Союза, следует отметить, что до принятия Директивы, единственное согласованное определение (дефиниция) коммерческой тайны можно было видеть только в Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности Всемирной торговой организации (Соглашение ТРИПС)[1], и оно основано на трех совокупных условиях:

1) информация является конфиденциальной. Это означает, что информация, составляющая коммерческую тайну, является обычно недоступной или труднодоступной для заинтересованных лиц;

2) коммерческая ценность. Это означает, что сама по себе информация, составляющая коммерческую тайну, составляет для коммерсанта существенную ценность. На практике коммерческая ценность напрямую происходит из конфиденциальности

3) правообладатель коммерческой тайны предпринял разумные шаги для сохранения ее конфиденциальности.

Несмотря на то, что Соглашение ТРИПС, которое было утверждено Европейским Советом Решением Совета 94/800/ЕС, является обязательным для всех государств Европейского Союза и для самого Союза, независимо от Соглашения ТРИПС, законы государств-участников значительно отличались в вопросах защиты коммерческой тайны от незаконного получения, использования или раскрытия, совершенных другими лицами. Так, например, не все государства-участники переняли в национальное регулирование дефиницию коммерческой тайны, а также определения незаконного приобретения, использования или раскрытия коммерческой тайны, поэтому объем защиты варьируется от одного государства-участника к другому и не всегда сразу доступен. Различия также существу-

ют в государствах-участниках по отношению к статусу третьих лиц, которые добросовестно получили в свое распоряжение коммерческую тайну, однако впоследствии во время использования узнали, что используемая коммерческая тайна была получена от лица, которое ранее приобрело/получило ее незаконно [10]. Эти недостатки привели к стремлению развить единый подход и практику в странах Европейского Союза, поэтому и была начата работа над разработкой Директивы о коммерческой тайне. Что касается включения дефиниции коммерческой тайны, в Директиве отмечается важность установления единого определения коммерческой тайны без ущерба для предмета защиты и не ограничивая объект, подлежащий защите от незаконного присвоения. Следовательно, это определение (дефиниция) должно включать ноу-хау, деловую информацию и технологическую информацию, если есть законный интерес сохранить ее в тайне и законное ожидание того, что такая конфиденциальность будет соблюдаться [3].

Сегодня часть первая статьи 2 Директивы о коммерческой тайне 2016/943 определяет коммерческую тайну следующим образом: «коммерческая тайна» является информацией, которая соответствует всем следующим требованиям:

1) она является секретной в том смысле, что она в целом или в определенной комбинации и сочетании входящих в нее компонентов не является общеизвестной или общедоступной в полном виде для круга лиц, обычно используют такого рода информацию;

2) она обладает коммерческой ценностью, поскольку является секретной;

3) в отношении нее были предприняты в соответствующих обстоятельствах разумные шаги для сохранения ее в тайне со стороны лица, контролирующего данную информацию на законных основаниях.

Анализируя положения части первой статьи 2 Директивы, приходим к выводу, что Директива о коммерческой тайне 2016/943, по сути, воспроизводит определение Соглашения ТРИПС.

2. Концептуальное понимание определения коммерческой тайны. Следует отметить, что в странах, помимо термина «коммерческая тайна», используются разные термины для определения

такой информации, «утечка» которой может иметь экономические последствия или вред для ее владельца, например, «тайна сделки» (США, Япония), «промышленная тайна» (Германия), «торговая тайна» (Канада). Термин «конфиденциальная информация» также используется в качестве синонима термину «коммерческая тайна». Понятие ноу-хау также широко используется в международной практике, что буквально означает «знать как (сделать)». Ноу-хау принимает форму коммерческих секретов, незапатентованных технологических процессов и различной непубличной производственной или коммерческой информации [4,66]. Однако коммерческую тайну следует отличать от концепции *know-how*, поскольку *know-how* обычно используется, когда речь идет о более широком круге вопросов из круга коммерческой информации, а также тогда, когда коммерческая тайна должна быть передана другому лицу на основании соглашения. Таким образом, если *know-how* участника рынка соответствует всем признакам коммерческой тайны, оно подлежит защите, предусмотренной нормативно-правовым регулированием, и не всегда это будет в рамках защиты коммерческой тайны, но может быть в правовых рамках по защите конкуренции [8].

В Латвии с 1 апреля 2019 года вступил в силу Закон о защите коммерческой тайны для включения требований Директивы о коммерческой тайне в национальное законодательство. Статья 2 Закона о защите коммерческой тайны содержит следующую дефиницию коммерческой тайны: Коммерческая тайна — это не разглашаемая хозяйственного характера информация, технологические знания, а также научная или другая информация, которая соответствует всем следующим критериям:

1) она является секретной, поскольку не является общеизвестной или доступной для лиц, которые обычно используют такую информацию;

(2) она имеет фактическую или потенциальную коммерческую ценность, поскольку является секретной;

(3) держатель коммерческой тайны предпринял в отношении нее конкретной ситуации соответствующие и разумные шаги для сохранения секретности коммерческой тайны.

Из разъяснения понятия коммерческой тайны в статье 2 Закона о защите коммерческой тайны следует, что предметом коммерческой тайны может быть такая техническая информация, такая как эскизы, дизайны, прототипы, производственные процессы, изобретения, которые могут или не могут быть патентоспособными, а также *know-how* в форме технических, коммерческих, организационных знаний, таких как формулы или рецепты, а также коммерческой информации, такой как списки клиентов и поставщиков, бизнес-модели и стратегии, ценообразовательная политика и т. д. Финансовая информация коммерсанта или другого лица, ведущего хозяйственную деятельность, также может быть объектом коммерческой тайны. Информация, которая должна рассматриваться как коммерческая тайна, должна быть связана с осуществлением хозяйственной деятельности и обладать либо действительной коммерческой ценностью, либо, например, в случае высших учебных заведений или исследовательских учреждений, иметь потенциальной коммерческой ценностью. При оценке коммерческой ценности коммерческой тайны следует принимать во внимание, например, ущерб, который незаконное получение, использование или разглашение коммерческой тайны может нанести интересам того лица, под законным контролем которого информация находится, сокращая научный или технический потенциал, финансовые интересы или конкурентоспособность данного лица [9].

Директива о коммерческой тайне не предусматривает и не требует, чтобы коммерческая тайна была закреплена в письменном виде. Но в тоже время Латвийское национальное законодательство требует, прежде всего в отношениях между работником и работодателем указать в письменном виде, какую информацию следует рассматривать как коммерческую тайну. Подобное требование напрямую предусмотрено в Законе о труде (ст.ст.11 и 83) [2], а также косвенно следует из предписаний Коммерческого закона (ст. 19)[12]. Учитывая защиту интересов работников как более слабой стороны, такое письменное обязательство способствует защите прав работника в случае решения вопроса о констатации нарушения права на коммерческую тайну. В исключительных случаях, когда по объективным причинам работодатель не смог предоставить работнику сведения о том, какая

информация охватывается коммерческой тайной, просто отсутствие письменной фиксации не будет достаточным основанием для лишения права на защиту коммерческой тайны. Но в то же время следует отметить, что правоприменитель в подобных случаях должен оценить степень ответственности работника в соответствии с положениями главы 23 Закона о труде, особенно в отношении того, был ли сам работодатель частично виновен в возможном нарушении прав на коммерческую тайну.

Закон о защите коммерческой тайны ст.3 также содержит негативную дефиницию термина «коммерческая тайна», а именно, предусматривается, что информацию, касающуюся выполнения функций или задач государственного управления, а также в случаях, предусмотренных нормативными актами, например, в соответствии с требованиями Закона о государственных закупках предоставления общественных услуг, Закона об открытости информации или Закона о предотвращении растраты финансовых средств и имущества публичных лиц в отношении публично доступной информации, не считается коммерческой тайной информация, связанная с действиями, осуществляемыми с государственными или муниципальными финансовыми средствами или имуществом. Информация, подлежащая представлению в публичные регистры, такие как земельная книга, коммерческий регистр, регистр коммерческих залогов, также исключается из круга объектов коммерческой тайны, поскольку уже по определению и характеру публичности она не может быть секретной информацией. Подобная информация придается огласке, является формально общедоступной и поэтому информация не может приобретать статус коммерческой тайны. Информация и данные, которые в соответствии с нормативными актами должны включаться в учетные записи (регистры) физических и юридических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность, в бухгалтерском учете не считаются коммерческой тайной. Вся остальная учетная бухгалтерская информация считается коммерческой тайной и доступна только аудиторам, налоговой администрации, правоохранительным учреждениям, судам и другим институтам в случаях, предусмотренных законом [6].

Отдельно следует отметить, что понятие и регулирование коммерческой тайны в Латвийском законодательстве появились еще до вступления в силу Закона о защите коммерческой тайны. Регулирование коммерческой тайны с 2001 года введено Коммерческим законом, который определяет информацию, которая должна считаться коммерческой тайной, в статье 19, где информация о коммерческой тайне признается как отвечающая всем следующим требованиям – она включена в предприятий коммерсанта или прямо с ним связана, не является общедоступной для третьих лиц, обладает или может иметь имущественную или нематериальную ценность, ее передача в распоряжение других лиц может нанести ущерб коммерсанту, и в отношении такой информации коммерсант предпринял разумные и соответствующие конкретной ситуации меры для сохранения коммерческой тайны [6].

Заключение. Анализ правовой регламентации защиты коммерческой тайны в части понятия и определения дефиниции показывает, что в Латвии, несмотря на Директиву и Закон о защите коммерческой тайны, определение Коммерческого закона в ст.19 в отношении понятия и объема коммерческой тайны, остались без изменений. С одной стороны, такая ситуация оправдывается тем, что положения, предусмотренные в Коммерческом законе, применяются только к коммерсантам, тогда как Директива и специальный закон применяются не только к коммерсантам, но и к любому физическому или юридическому лицу, обладающему законным контролем коммерческой тайной или которое незаконно приобрело, использовало или раскрыло коммерческую тайну. Однако, с другой стороны, следует констатировать, что национальное правовое регулирование Латвии предусматривает сегодня разные характерные черты в дефинициях коммерческой тайны, что является недопустимым и критикуемым. В этой связи, для устранения подобного несоответствия, автор рекомендует усовершенствовать определение коммерческой тайны, содержащееся в ст.19 Коммерческого закона и предлагает исключить из статьи признаки коммерческой тайны, в свою очередь дополнив статью указанием на то, что признаки коммерческой тайны и другие специальные положения предусматриваются Законом о защите коммерческой тайны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ДРУГИХ ИСТОЧНИКОВ

1. Council Decision of 22 December 1994 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986-1994), *Official Journal of the European Communities*, L 336, 23 December 1994 1. lpp.
2. Darba likums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 20.06.2001. Stājas spēkā: 01.06.2002. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 105 (2492), 06.07.2001.; *Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs*, 15, 09.08.2001.
3. Directive (EU) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure. *Official Journal of the European Union*, L 157, 15.06.2016.
4. Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca. Rīga: Zinātne. 2000.
5. Grozījumi Civilprocesa likumā. Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 28.02.2019. Stājas spēkā: 01.04.2019. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 52 (6391), 14.03.2019.
6. Komerclikums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 13.04.2000. Stājas spēkā: 01.01.2002. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 158/160 (2069/2071), 04.05.2000.; *Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs*, 11, 01.06.2000.
7. Komerccnoslēpuma aizsardzības likums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts: 28.02.2019. Stājas spēkā: 01.04.2019. Publicēts: *Latvijas Vēstnesis*, 52 (6391), 14.03.2019.
8. Konkurences padomes lēmums Nr.54, Rīgā, 2007.gada 6.jūnijā (prot. Nr.33, 5.§) Par lietas neierosināšanu Par SIA «Tele Media» 08.05.2007. iesniegumu. URL: <http://likumi.lv/doc.php?id=158868>.
9. Likumprojekta «Komerccnoslēpuma likums» sākotnējās ietekmes novērtējuma ziņojums (anotācija). URL: <http://titania.saeima.lv/LIVS13/SaeimaLIVS13.nsf/0/E1E1B394450024EEC2258353002C0710?OpenDocument>.
10. Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure. European Commission, Brussels, 28.11.2013. COM(2013) 813 final. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2013/0813/COM_COM\(2013\)0813_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2013/0813/COM_COM(2013)0813_EN.pdf)
11. Zemļanovs, V. Komerccnoslēpums un uzņēmējdarbības drošība. Rīga: Jumava. 2005.
12. Зинченко, Л. Коммерческая тайна предприятия. *Журнал «Ваш Бизнес»* № 9. 2011.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Білоусов Євген,

*кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри права
Європейського Союзу Національного юридичного університету
ім. Ярослава Мудрого, провідний науковий співробітник
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку
НАПрН України, м. Харків, Україна*

The scientific work is devoted to the study of threats to the economic security of business entities, their author classification has been conducted and proposed with the aim of effectively preventing, eliminating and neutralizing threats to the economic security of business entities.

Keywords: economic security, economic security of business entities, threats to the economic security of business entities.

Научная работа посвящена изучению угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования, проведена и предложена их авторская классификация с целью эффективного предупреждения, устранения и нейтрализации угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность субъектов хозяйствования, угрозы экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Актуальність визначення, що ж є загрозою для суб'єкта господарювання, важлива з погляду методології забезпечення його економічної безпеки, особливо в сучасних умовах наявного конкурентного середовища, появи нових потужних економічних агентів ринку, впливу іноземних суб'єктів господарювання більш розвинених держав світу на держави зі «слабкою» економікою. Саме тому, на рівні доктринальних напрацювань в межах певного національного правопорядку важливо пропонувати класифікації загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання з метою їх (загроз) попередження, подолання та нейтралізації.

Найбільш вдалою (у контексті створення механізму попередження, подолання та нейтралізації загроз) є класифікація загроз економіч-

ній безпеці за сферою виявлення щодо суб'єкта господарювання, а саме:

– політичні – проявляються у сфері публічно-політичної діяльності органів державної влади й характеризуються великим ступенем легітимізованості з боку держави, оскільки отримують утілення через систему відповідних нормативно-правових актів. Провідне місце посідають ті загрози, які є наслідком політичних рішень. Обираючи той чи інший вектор економічного розвитку, держава формує відповідну економічну політику, яка втілюється в системних законодавчих актах і деталізується в інших нормативно-правових актах. Причому прийняття таких актів не завжди викликано економічною доцільністю, а є реакцією на політичні домовленості та політичний вибір держави;

– економічні – цілком зрозуміло, що це є ключовий блок загроз, але їхня поява не означає негативний вплив на економічну систему держави. Так, загальноекономічна криза є важливим чинником впливу на економічну безпеку суб'єкта господарювання, однак щодо рівня цього суб'єкта основними економічними загрозами слід уважати ті, які напряду впливають на якість активів та на його економічну діяльність. Тобто до таких загроз можна віднести: падіння ліквідності активів; зменшення рівня платоспроможності; збільшення кредиторської заборгованості; зменшення показників покриття; збільшення неліквідної дебіторської заборгованості тощо;

– соціальні – загрози, пов'язані із загостренням соціальних процесів у країні. Такі загрози втілюються в акціях протесту, протидії профспілок, страйках, мітингах, падінні купівельної спроможності, збільшенні рівня безробіття тощо;

– технологічні (виробничі) – загрози, що безпосередньо впливають на виробничий процес і технології, які використовуються суб'єктами господарювання. У цьому випадку найбільш складним з точки зору їх подолання є технологічні загрози походженням із зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання, що зумовлюють обсяги виробництва та споживання продукції (послуг), а тому впливати на них суб'єкт господарювання може виключно якщо він є або монополістом у галузі, або має надзвичайно вели-

кі ресурси для зміни технологічної структури виробництва. Окрім цього, до технологічних загроз можуть належати також і техногенні катастрофи, виробничі аварії, а також швидкі темпи оновлення виробничих потужностей конкурентів, застарівання основних засобів, неочікувані швидкі технологічні прориви у сфері НТП;

– законодавчі – є багато в чому похідними від політичних та економічних, особливо коли мова йде про зовнішнє щодо суб’єкта господарювання середовище їх виникнення. Законодавчі загрози проявляються у вигляді змін законодавства, а тому й змін умов функціонування суб’єкта господарювання зокрема та конкретної галузі економіки держави. Значення правової складової економічної безпеки суб’єкта господарювання полягає в ефективному правовому забезпеченні його діяльності, чіткому дотриманні співробітниками всіх правових норм чинного законодавства при оптимізації витрат ресурсів на досягнення цілей діяльності суб’єкта господарювання;

– екологічні – загрози виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих, що негативно впливають (прямо чи опосередковано) на здійснення господарської діяльності суб’єкта господарювання.

Долаючи ці загрози, у тому числі й правовими засобами, необхідно, на нашу думку, запропонувати засоби та заходи попередження, подолання та нейтралізації загроз економічній безпеці суб’єкта господарювання за сферою їх виявлення (табл. 1)

Таблиця 1

Засоби та заходи попередження, подолання та нейтралізації загроз економічній безпеці суб’єкта господарювання за сферою їх виявлення

Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
1	2
політичні	
Зовнішнім загрозам політичного характеру важко запобігти чи протистояти в умовах підприємства, але їх можна передбачити та спрогнозувати негативні наслідки.	Внутрішні політичні загрози на підприємстві є характерними насамперед для великих корпорацій, у яких органи управління приймають рішення за процедурами голосування.

Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
1	2
<p>Менеджмент підприємства повинен провадити постійний моніторинг суспільно-політичного середовища країни для того, щоб передбачити можливий політичний вектор центральної влади, оскільки це впливатиме і на економічну, і на зовнішньоекономічну, і на податкову політику. Це вже само по собі призводить до зміни всіх вихідних умов функціонування підприємства, а тому необхідна стратегія поведінки суб'єкта господарювання на випадок можливої зміни політичної кон'юнктури або взагалі настання тривалої політичної кризи, що, наприклад, мало місце в Україні на початку 2014 р.</p>	<p>Для середніх та малих підприємств джерелом політичних загроз є стиль управління керівництва, а тому подолати такі загрози самим керівництвом надзвичайно важко через складність їх ідентифікації. Тому запобігти внутрішнім політичним загрозам можливо шляхом закладання певних захисних інструментів в установчі документи підприємства або в документи, що регулюють процедуру роботи вищих органів управління підприємством.</p>
економічні	
<p>Економічні загрози, джерелом яких є зовнішнє середовище, можна й передбачити, і протистояти їм переважно шляхом розроблення стратегічних або тактичних планів підприємства, які містять інструменти, спрямовані на зміну виробничої, збутової, маркетингової політики тощо. Такі засоби та заходи мають комплексний характер, оскільки лише в такий спосіб є найбільш ефективними, серед них, зокрема, виділяють: диверсифікацію діяльності, зміну асортименту продукції, зміну структури собівартості або зменшення її, запровадження політики енергозбереження тощо.</p>	<p>Економічні загрози внутрішнього характеру можуть бути подолані шляхом прийняття тактичних управлінських рішень, зокрема таких, як заміна постачальників, пошук нових контрагентів та споживачів, збільшення обсягів виробництва, зменшення виробничих циклів або зупинення виробництва тощо.</p>

Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
1	2
соціальні	
<p>Соціальні загрози впливають передусім на персонал суб'єкта господарювання, тому всі заходи з їх запобігання або мінімізації негативних наслідків також спрямовуються на персонал. Серед таких найбільш ефективними є: зміна (збільшення або зменшення) заробітної плати та її структури, запровадження або зміна соціальних стандартів, запровадження програм навчання (підвищення кваліфікації, перекваліфікації тощо) персоналу, скорочення чисельності персоналу та ін.</p>	
технологічні	
<p>Так само як і соціальні загрози, загрози технологічного характеру, як зовнішнього, так і внутрішнього, мають спільний об'єкт впливу – технологічний процес суб'єкта господарювання. Тому подолання їхніх наслідків або попередження самого настання може бути досягнуто шляхом: зміни технології виробництва, реструктуризації всього виробничого процесу, збільшення (зменшення) фінансування НДДКР, упровадження агресивної інвестиційно-інноваційної політики, розробки програм забезпечення технологічної безпеки.</p>	
законодавчі	
<p>Загрозам, джерелом яких є зовнішнє щодо суб'єкта господарювання законодавство, майже неможливо запобігти, оскільки це законодавство формується на рівні держави і є обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання. Разом із тим, може бути мінімізовано негативний ефект від таких загроз, але так чи інакше реагування на їхню появу майже завжди відбуватиметься <i>post factum</i> і лежатиме так само в правовій площині: захист інтересів через судові інстанції, звернення до асоціацій роботодавців для захисту інтересів, участь у галузевих, міжгалузевих об'єднаннях суб'єктів господарювання тощо</p>	<p>Внутрішні загрози нормативного характеру є результатом нормотворчої діяльності керівництва суб'єкта господарювання, а тому усуваються в такий же спосіб: або шляхом зміни наявних установчих документів, внутрішньофірмового розпорядку, регламентних документів, або шляхом прийняття нових</p>

Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
1	2
екологічні	
<p>Екологічні загрози зовнішнього характеру в умовах діяльності суб'єкта господарювання майже жодним чином неможливо подолати, оскільки найчастіше їхній масштаб суттєво переважає фінансові й технологічні можливості цього суб'єкта. Заходи подолання екологічних загроз зовнішнього характеру зводяться до розроблення відповідних аварійних планів, тренувань із техніки цивільної оборони тощо</p>	<p>Щодо екологічних загроз внутрішнього характеру, то мова йде насамперед про виробничий процес, який і є потенційним джерелом виникнення таких загроз. Тому їх подолання може передбачати такі заходи: збільшення обсягів фінансування НДДКР, інтенсифікацію наукових розробок із метою мінімізації негативного впливу на екологію, використання альтернативних екологічно чистих видів палива та енергоресурсів (біопалива, гідроенергії, вітрової енергії), реорганізацію виробництва або відмову від шкідливого виробництва загалом, розроблення заходів для запобігання техногенним аваріям, створення системи захисних споруд для запобігання витоку шкідливих речовин тощо</p>

Таким чином, можна стверджувати, що сукупність засобів та заходів подолання загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання характеризується своєю різноманітністю, яка виходить із специфіки діяльності кожного конкретного суб'єкта. Інакше кажучи, немає уніфікованого інструментарію попередження, подолання та нейтралізації загроз, тому що вихідні умови та наявні ресурси для цього в кожного суб'єкта господарювання різні, що впливає й на оперативність виявлення загроз та можливість їх попередження, подолання та нейтралізації. Разом із тим, пропозиції таких класифікацій на доктринальному рівні дозволяють створити ефективний механізм господарсько-правового забезпечення економічної безпеки господарювання.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ЗАПОБІЖНИХ ЗАХОДІВ

Бутенко Віктор,

*Україна, Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, здобувач кафедри кримінального процесу,
перший заступник керівника Луганської місцевої прокуратури № 2
Луганської області*

Науковий керівник: Маринів В. І.

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри кримінального процесу
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

The scientific work is devoted to the study of approaches to determining the types of preventive measures. According to Art. 3 of the Constitution of Ukraine, a person, his life and health, honor and dignity, integrity and safety are recognized in Ukraine as the highest social value. Human rights and freedoms and their guarantees determine the content and orientation of the state. In order to enforce the provisions of the Basic Law, the Criminal Procedure Code of Ukraine (hereinafter referred to as the CPC of Ukraine), which came into force on November 20 of the same year, was drafted and adopted on April 13, 2012.

An important means of strengthening law and order in criminal proceedings is to comply with and enforce legal provisions regarding the application of preventive measures. These norms guarantee the protection of such constitutional rights and freedoms of citizens as the inviolability of the individual, housing, property, etc.

Keywords: measures, preventive measures, types of preventive measures, system of preventive measures.

Научная работа посвящена изучению подходов к определению видов мер пресечения. В соответствии со ст. 3 Конституции Украины человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность признаются в Украине наивысшей социальной ценностью. Права и свободы человека и их гарантии определяют содержание и направленность деятельности государства. Для обеспечения выполнения государством положений, закрепленных в Основном Законе, было разработано и принято 13 апреля 2012 года Уголовный процессуальный кодекс Украины (далее – УПК Украины), который вступил в силу с 20 ноября того же года. Важным

средством укрепления законности и правопорядка в уголовном судопроизводстве является соблюдение и обеспечение правовых предписаний, касающихся применения мер пресечения. Эти нормы гарантируют охрану таких конституционных прав и свобод граждан, как неприкосновенность личности, жилища, имущества и др.

Ключевые слова: меры пресечения, меры, виды мер пресечения, система мер пресечения.

Запобіжні заходи – це заходи забезпечення кримінального провадження, застосування яких супроводжується обмеженням конституційних прав і свобод осіб, які підозрюються (обвинувачуються) у вчиненні кримінальних правопорушень [1, с. 452].

Приділяючи особливу увагу запобіжним заходам як інструменту забезпечення кримінального правосуддя законодавець виділив види запобіжних заходів у главі 18 КПК України, зокрема у статті 176 вказується, що запобіжними заходами є: особисте зобов'язання; особиста порука; застава; домашній арешт; тримання під вартою, а також тимчасовим запобіжним заходом є затримання особи, яке застосовується з підстав та в порядку, визначеному КПК України [2]. Дана система запобіжних заходів дозволяє слідчому судді, суду індивідуалізувати їх застосування з урахуванням тяжкості та характеру кримінального порушення.

Також до неповнолітніх підозрюваних чи обвинувачених, крім вказаних запобіжних заходів, може застосовуватися передання їх під нагляд батьків, опікунів чи піклувальників, адміністрації установи, в якій виховується дитина (ст. 493 КПК України), а до неповнолітніх, які у віці від одинадцяти і до досягнення віку, з якого може наступати кримінальна відповідальність, вчинила суспільно небезпечне діяння – також поміщення у приймальник-розподільник для дітей (ч. 4 ст. 499 КПК України). І хоча останній захід процесуального примусу законодавець не відносить до запобіжних заходів, однак посилення на ризики, викладені у ч. 1 ст. 177 КПК України, дозволяє стверджувати, що за своєю правовою природою він належить саме до цієї групи запобіжних заходів [3, с. 188].

Отже, визначивши систему запобіжних заходів, перейдемо до розгляду наукових позицій з приводу зазначеного питання. Найпо-

ширенішою є класифікація запобіжних заходів за характером впливу на підозрюваного, обвинуваченого. За цим критерієм усі запобіжні заходи поділяють на: запобіжні заходи, що пов'язані із позбавленням волі і запобіжні заходи, що не пов'язані з позбавленням волі [4, с. 333-336].

У зв'язку із запровадженням у новому КПК України такого запобіжного заходу, як домашній арешт, який також пов'язаний з певною ізоляцією особи від суспільства, вважаємо доцільним поділяти всю систему запобіжних заходів за цим критерієм на три групи: неізоляційні, абсолютно-ізоляційні та відносно-ізоляційні. До неізоляційних запобіжних заходів належать особисте зобов'язання, особиста порука, застава та передання неповнолітнього під нагляд; до абсолютно-ізоляційних – затримання, взяття під варту та поміщення у приймай лик-розподільник для дітей, і нарешті, до відносно-ізоляційних – належить домашній арешт. Одразу може виникнути запитання: чому не віднести домашній арешт до ізоляційних запобіжних заходів, оскільки він пов'язаний із певною ізоляцією особи в межах свого житла. Проте, на нашу думку, аналіз ст. 181 КПК України дозволяє зробити висновок про те, що по-перше, особа, до якої застосовано домашній арешт по суті залишається на волі і є вільною у варіанті вибору своєї поведінки з певними обмеженнями, по-друге, є суттєва відмінність між примусовим триманням особи під вартою і заборону залишати житло, і по-третє, домашній арешт може полягати у забороні підозрюваному, обвинуваченому залишати житло тільки у певний період доби, відповідно весь інший час він вільно може пересуватися і займатися звичними для себе справами [5, с. 357].

Так, І. Л. Трунов та Л. К. Трунова пропонують класифікувати запобіжні заходи за такими критеріями: (1) відповідно до кола осіб: загальні і спеціальні; (2) за характером обмеження прав особи: заходи, пов'язані із позбавленням свободи; з обмеженням свободи пересування; з обмеженням майнових прав; з гарантією третіх осіб); (3) відповідно до мети застосування: обмежувальні; попереджувальні; (4) відповідно до строку їх застосування: заходи з обмеженим строком дії; без обмеження строку дії; (5) відповідно до порядку

їх застосування: за постановою слідчого, прокурора і судді; за постановою судді, прокурора, слідчого за згодою прокурора; заходи, які застосовуються виключно за постановою або ухвалою судді; (6) відповідно до органів, які мають право на застосування запобіжних заходів: заходи, які застосовуються слідчим, прокурором, суддею [6, с. 52-60]. На основі даної класифікації О. В. Мироненко, до заходів, пов'язаних із позбавленням свободи, відносить затримання особи та тримання під вартою; до заходів, пов'язаних із обмеженням свободи, – особисте зобов'язання та домашній арешт; до заходів, пов'язаних із обмеженням майнових прав підозрюваного, обвинуваченого або третіх осіб – заставу, а до заходів, пов'язаних із гарантією третіх осіб, – особисту поруку та передання неповнолітнього під нагляд. Попереджувальними запобіжними заходами науковець вважає заставу та особисту поруку, а обмежувальними – особисте зобов'язання, домашній арешт, затримання, взяття під варту, передання неповнолітнього під нагляд. До заходів з обмеженим строком застосування вчений відносить домашній арешт, затримання, тримання під вартою та поміщення в приймальник-розподільник для дітей, а до заходів без обмеженого строку дії – особисте зобов'язання, особисту поруку, заставу та передання неповнолітнього під нагляд [7, с. 359].

Щодо класифікації запобіжних заходів, на думку С. М. Смокова, то зосередившись на заходах забезпечення кримінального провадження, виходячи із обмеження конституційних прав громадян, можна виділити наступні види: (1) заходи, які обмежують суспільне і приватне життя громадян (до них слід віднести виклик слідчим, прокурором, судовий виклик, привід, тимчасове обмеження у користуванні спеціальним правом, відсторонення від посади, тимчасовий доступ до речей і документів); (2) заходи, які обмежують майнові права громадян (накладення грошового стягнення, тимчасове вилучення майна, арешт майна); (3) заходи, які обмежують свободу пересування громадян (Особисте зобов'язання, домашній арешт, особиста порука, застава); (4) заходи, які обмежують особисту свободу громадян (затримання та тримання під вартою) [8].

Натомість В. А. Михайлов поділяє запобіжні заходи на чотири групи: особистого забезпечення; майнового забезпечення; мо-

рального забезпечення; адміністративно-владного забезпечення [9, с. 56].

Наступну класифікацію пропонує М. А. Чельцов, який усі запобіжні заходи поділяв на заходи фізично-примусового характеру та заходи психологічно-примусового характеру. До заходів фізично-примусового характеру, окрім взяття під варту та домашнього арешту, слід віднести тимчасовий арешт, естрадиційний арешт, передання неповнолітнього під нагляд адміністрації дитячої установи, поміщення неповнолітнього у приймальник-розподільник для дітей, поміщення особи до психіатричного закладу, в умовах, що виключають її небезпечну поведінку. Відповідно, всі інші належать до запобіжних заходів психологічно-примусового характеру [10, с. 334].

У свою чергу, О. В. Гончар поділяє запобіжні заходи, на ті що повністю або частково обмежують право особи на свободу пересування. До перших відносить тримання під вартою, домашній арешт у частині, де підозрюваному, обвинуваченому забороняється залишати житло цілодобово, та як тимчасовий запобіжний захід – затримання. До другої групи – привід та всі інші запобіжні заходи [11, с. 92].

Висновки. Застосування запобіжних заходів як виду забезпечення кримінального провадження є одним із основних питань, яке виникає в процесі досудового розслідування та судового провадження. Проаналізувавши підходи до визначення та класифікації запобіжних заходів, можна дійти висновку, що у зв'язку із численними змінами кримінально-процесуального законодавства та вдосконаленням слідчо-судової практики виникає потреба щодо подальшого наукового обґрунтування та доопрацювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар: у 2-х т. Т. 1. Бандурка О. М., Блажівський С. М., Бурдоль С. П. та ін.; за заг. ред. В. Я. Тація, В. П. Пшонки, А. В. Портнова. Харків: Право, 2012. 768 с.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
3. Фірман О. В. Класифікація запобіжних заходів за КПК України. *Право і суспільство*. № 6-2 частина 3, 2015. С. 187-191.

4. Кримінально-процесуальне право України: Підручник. За заг. ред. Ю. П. Аленіна. Харків: ТОВ «Одіссей», 2009. 816 с.
5. Мироненко О.В. Система і класифікація запобіжних заходів за новим КПК України. *Митна справа*. № 4 (88). 2013. С. 354-370.
6. Трунов И. Л., Трунова Л. К. Меры пресечения в уголовном процессе. СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс». 2003. 356 с.
7. Мироненко О. В. Система і класифікація запобіжних заходів за новим КПК України. *Митна справа*. 2013. № 4. с. 354- 360
8. Смоков С. М. Види обмежень конституційних прав громадян у новому кримінальному процесуальному кодексі України. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/FP/2012-2/12ссmpku.pdf>
9. Михайлов В. А. Меры пресечения в уголовном процессе. Москва: Право и закон, 1996. 304 с.
10. Чельцов М. А. Уголовный процесс. Москва, 1948. 624 с.
11. Гончар О. В. Застосування запобіжних заходів, які частково обмежують конституційне право особи на свободу пересування у кримінальному процесі України. *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ*. 2013. № 2. С. 90-96.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Давидюк Олександр,

кандидат юридичних наук, доцент,

кафедра господарського права

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого,

с.н.с., Науково-дослідного інституту правового забезпеченні

інноваційного розвитку НАПрНУ, адвокат,

aleksandr.daviduk@gmail.com, м. Харків, Україна

The scientific report explores the state of economic and legal regulation of social relations related to the creation, implementation and transfer of rights to technology in Ukraine. The own concept of normative regulation of these relations is offered. The author defines technologies and their components.

Keywords: technology, innovation, technology transfer, state regulation of technology transfer activities, objects of intellectual property rights.

В научном докладе исследовано состояние хозяйственно-правового регулирования общественных отношений, связанных с созданием, воплощением и передачей прав на технологии в Украине. Предложено собственную концепцию нормативного регулирования указанных отношений. Представлено авторское определение технологий и их составляющих.

Ключевые слова: технология, инновация, трансфер технологий, государственное регулирование деятельности в сфере трансфера технологий, объекты права интеллектуальной собственности.

Наприкінці 2015 року, із ініціативи відповідних органів державної влади в Україні було прийнято Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» яким до цивільного та господарського обороту було введено новий об'єкт - технологію. Вказаний нормативно-правовий акт є першою спробою законодавця врегулювати суспільні відносини пов'язані із обігом технологій, які вже протягом довгого часу фактично існували на наших теренах.

Проте, запропонований концептуальний підхід до визначення правової природи технології та її складових був визначений занадто поверхнево і не відбиває всіх аспектів внутрішньої структури цього об'єкту, що в кінцевому результаті призвело до відсутності інтересу у суб'єктів господарювання ініціювати введення в господарський обіг фактично наявних в них технологій. Спробуємо визначити, в чому саме помилився законодавець визначаючи місце вказаного об'єкту в загальній системі правового регулювання господарської діяльності.

Так, стаття 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», встановлює, що технологія це результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг.

В той же час, досліджуючи всю еволюцію технологічного розвитку та особливості використання поняття технології в галузях прикладних наук, ми вже бачимо відсутність одноманітного розуміння сутності та тлумачення поняття технології. Так, в етимологічному

значенні, термін «технологія», походить від двох слів грецького походження: від «techne» - мистецтво, майстерність, вміння, ремесло. та від «logos» - слово, наука, вчити, знання, вчення, тобто наука про вміння, ремесло. В економічних науках в якості технології розуміють - сукупність методів впливу знарядь праці на різноманітні властивості предметів праці, в результаті якого відбувається активна взаємодія людини з природою. Технологія ж обробки будь-якого предмета праці виражається в технологічному процесі, тобто у процесі фізичного, хімічного, механічного впливу знарядь праці на предмети праці. Технологічні процеси визначаються домінуванням технологічного способу виробництва (єдність продуктивних сил і техніко-економічних відносин), у межах якого відбувається техніко-економічне поєднання працівника із засобами виробництва. Технологію в виробничій сфері, розуміють в якості сукупності наукових та технічних знань про прийоми та засоби виробництва, його організації та управління, в умовах посилення поділу праці, розвитку застосування машин для отримання продукції з певними споживчими якостями, або ж як сукупності виробничих методів та процесів в певній галузі виробництва, а також науковий опис способів такого виробництва. Чи: (1) Сукупності знань, відомостей про послідовність окремих виробничих операцій у процесі виробництва чого-небудь; (2) Сукупності способів обробки або переробки матеріалів, виготовлення виробів, проведення різних виробничих операцій, тощо. В цьому ж секторі економіки, поряд з поняттям технологія існує поняття технологічної системи, під якою розуміють об'єкт, який взаємодіє із зовнішнім середовищем, складається із великої кількості елементів, які взаємопов'язані між собою потоками і функціонують як єдине ціле із спільною метою – забезпечити економічно доцільне перероблення сировини на потрібну продукцію.

Іншими словами, господарсько-виробнича сфера економіки України, висуває інші вимоги до змісту технологій ніж ті, які були визначені у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Крім такої невідповідності, поза увагою законодавця залишились інші аспекти їх функціонування, а саме:

По-перше: виробнича сфера потребує правового захисту не тільки інформації про хід та етапи здійснення виробничих процесів, але й захисту того обладнання та устаткування яке ці процеси опосередковує. Так, без жодної уваги законодавця залишилися такі надзвичайно цікаві об'єкти як експериментальне конструювання технології, відокремлена технологічна лінія, товарно-функціональні технології та технології виробничого призначення. На моє глибоке переконання, введення правових механізмів захисту конкретного матеріального втілення технологій від недобросовісного копіювання і відтворення, дозволить істотно збільшити відсоток їх фактичного використання в межах України. Тільки після того як суб'єкти господарювання отримають гарантії того, що зможуть вимагати від недобросовісних конкурентів припинення господарської діяльності заснованої на неправомірному відтворенні технології яка належить іншій особі, вони зможуть без зайвого остраху інвестувати в їх розробку чи імпортувати їх на території України.

По-друге: будь-яка технологія базується на нових знаннях, сучасних наукових роботах, результатах науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, очевидним є те, що технологія пов'язана з об'єктами права інтелектуальної власності. Такий зв'язок є настільки тісним, що на перший погляд технологія постає звичайним об'єктом права інтелектуальної власності, проте, при більш детальному вивченні, ми бачимо цілий ряд суттєвих розбіжностей, що дозволяють дійти висновку про їх відмінність. Об'єкти права інтелектуальної власності, в першу чергу втілюють в собі результати наукової і творчої діяльності, є одними з найбільш «наукоємних» об'єктів господарського обороту, що наділені високою потенційною здатністю до досягнення високих економічних результатів від їх безпосереднього використання. Діяльність пов'язана із створенням технологій безсумнівно є творчою діяльністю, проте чинне законодавство України, яке регулює відносини пов'язані із використанням об'єктів права інтелектуальної власності, не відносить технологію до їх числа. І в рамках такої галузі немає жодних посилянь, що прямо чи опосередковано дозволяють дійти висновку про можливість її визначення в якості зазначеного об'єкту. На мою, технологія за своєю сутністю

являє «синтезований» об'єкт права інтелектуальної власності, що носить «синтетичний» характер, виходячи з наступного: (1) Технологія це система складових, що нерозривно поєднані специфічними зв'язками і наділена ознаками «інтегративності». Це визначає повну автентичність характеристик «синтезованого» об'єкту і технології, в частині системності поєднання і глибини взаємопроникнення складових; (2) Всі частини технології поєднані між собою єдиним функціональним призначенням – виробництво товарів/надання послуг. Це вказує на особливий характер існуючих зв'язків та цільове (рольове) призначення елементів, що також підтверджує наявність спільних ознак порівнюваних об'єктів. При порушенні встановленого порядку протікання технологічних процесів таке призначення буде втрачено і не надасть можливості отримати очікуваний економічний ефект; (3) Результат використання технології наділений такими споживчими властивостями рівень яких не був відомий раніше, чи існуючий рівень технологічного розвитку не надавав можливості їх отримання, або ж використання технології дозволяє істотно здешевити процес отримання такого результату, чи результат такого використання являє собою нову технологію. Такі властивості можуть бути досягнуті лише при цілісному використанні взаємопов'язаних внутрішніх елементів технології, що поєднані спеціальним чином на двох рівнях: (а) загальним алгоритмом її функціонування; (б) матеріально-просторовим поєднанням. Наявність особливого результату використання, вказує на особливу цінність поєднання частин в ціле, оскільки саме воно, в кінцевому своєму результаті надає можливість отримати товар з підвищеними показниками конкурентоздатності. (4) Поєднання складових технології не є природнім, воно створене внаслідок свідомих інтелектуальних дій її розробника, що вказує на її «синтетичний» характер. Об'єкт дослідження являє собою «штучний» об'єкт суспільних відносин, що був створений внаслідок науково-технічного розвитку, є продуктом діяльності людини; (5) Технологія заснована на об'єктах права інтелектуальної власності які є не її невід'ємною частиною та визначають основні техніко-економічні характеристики. (6) Об'єкти права інтелектуальної власності, внаслідок їх особливого поєднання та внутрішньої інтеграції, отри-

мують свій подальший розвиток та практичне використання саме в складі технології. Вона надає можливість високого ступеня комерціалізації таких об'єктів, поєднує в єдине ціле їх характеристики з метою отримання результату більш високого рівня ніж той, що мав бути отриманий при розрізненому їх використанні.

Введення до чинного законодавства України визначених концептуальних засад існування синтезованих об'єктів права інтелектуальної власності і включення до їх складу технологій, забезпечить можливість отримати доступ власникам прав на технологію до ефективних засобів захисту які встановлені законодавством у сфері права інтелектуальної власності, що додатково сприятиме їх більш широкому використанню в межах нашої держави.

По-третє: технологія є частиною інноваційної діяльності і як сама може бути використана для виробництва інноваційної продукції так і може бути створена і результатом реалізації інноваційного проекту. Відповідне визначення технології як невід'ємної складової інноваційної системи та інноваційного процесу дозволить легалізувати витрати суб'єктів господарювання на їх розробку і подальше впровадження та шляхом опосередкованого зниження податкового навантаження стимулюватиме суб'єктів господарювання до їх масштабного втілення. На мою думку, доцільним буде визначити місце технології в інноваційній діяльності наступним чином: технологія це специфічний інноваційний продукт, який наділений здатністю змінити економічні та суспільні відносини, що займає центральне місце у всій системі інноваційних об'єктів потенційно наділений здатністю приносити максимальний інноваційний ефект від свого втілення до виробничого сектору національної економіки України. Також, вона може виступати в господарському обороті в правовому статусі інноваційної продукції (коли мова йде про товарно-функціональну технологію) і одночасно вона може являться результатом реалізації інших інноваційних продуктів (в такому випадку технологія це результат інноваційної діяльності).

В цілому, із врахуванням всіх аспектів функціонування технологій в Україні, доцільним є нормативна фіксація наступного визначення технології як активу суб'єкта господарювання, що є закритою

системою складових (виробничих методів і процесів; відомостей про послідовність окремих виробничих операцій; результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, проектної документації; охоронних документів, що підтверджують правомірність використання об'єктів права інтелектуальної власності які входять до її складу; механізмів, устаткування, приладів, приборів, верстатів і т ін.), що нерозривно пов'язані між собою матеріальними, енергетичними, інформаційними зв'язками, взаємодія між якими, за визначеним алгоритмом, дозволяє реалізувати спільну мету – виробництво певного продукту чи надання певної послуги, який за своїми характеристиками та внутрішніми властивостями здатний внести кардинальні зміни до розвитку технологічного укладу та характеру виробництва з різноманітними соціальними наслідками.

За результатами дослідження сери трансферу технологій в Україні, можна сформуванати наступні пропозиції, щодо вдосконалення існуючого правового регулювання вказаних суспільних відносин:

1) Визначення в якості складової технології її матеріального втілення (відокремленої технологічної лінії, експериментального конструювання технології, виробничої технології та товарно-функціональної технології);

2) Фіксація технології як спеціального синтезованого об'єкту права інтелектуальної власності, що носить синтетичний характер та розповсюдження на неї системи засобів захисту та відновлення порушених прав на технологію;

3) Введення технології до складу інноваційної системи та інноваційного процесу для надання суб'єктам господарювання можливості віднесення видатків на їх розробку, створення і впровадження до видаткової частини власності діяльності та поетапного зменшення за рахунок цього існуючого податкового навантаження.

Всі перелічені зміни потрібно вводити шляхом прийняття окремого спеціального норматив-правового акту рівня не нижче Закону України, яким би було встановлено всі ті особливості функціонування технологій визначення яких потребують суб'єкти господарювання.

РЫНОК ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ЛАТВИИ: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И БРЕНДИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Игнатъев Сергей,

*доктор экономических наук, ассоциированный профессор
Балтийской Международной Академии, Латвия*

Хейманис Борис,

*доктор экономических наук,
доцент Балтийской Международной Академии, Латвия*

Папинс Агис,

*магистр экономических наук,
доцент Балтийской Международной Академии, Латвия,
stranik7@inbox.lv*

Esoša raksta mērķis – īsi izskatīt Latvijas juvelieru izstrādājumu tirgus tiesiskā regulējuma pamatus un tirgus attīstības tendences Latvijā. Autori atzīme, ka pasaules juvelieru izstrādājumu tirgus ir ļoti konservatīvs, bet Latvijā arī pārāk tiesiski regulēts. Balstoties uz pasaules pieauguma rādītājiem dotajā tirgū, autori uzskata, ka Latvijas uzņēmumiem, kuri strādā šajā nozarē ir visas iespējas sekmīgai attīstībai. Esoša pētījuma objekts ir Rīgas juvelieru izstrādājumu rūpnīca, kurai jau labu laiku ir finanšu grūtības un tā ir viena no problēmām, kura ietekmē uzņēmuma veiksmīgu darbību. Autori uzskata, ka brendinga stratēģija var būt uzņēmuma veiksmīgas darbības un attīstības iedarbīgs instruments. Par metodoloģisko pamatu pētījumā bija izmantoti institūcijas un sistēmas pieejas.

Atslēgas vārdi: mārketing, juvelieru izstrādājumu tirgus, brendinga stratēģija.

The purpose of this article is to briefly review the basics of the legal regulation of the Latvian jewelry market, as well as the development trends of this market in Latvia. The authors note that the global jewelry market is conservative, while in Latvia it is also heavily regulated. Based on world growth indicators in this market, the authors believe that the Latvian enterprises related to this field of activity also have every opportunity for successful development. The object of this study, the Riga Jewelry Factory, has been experiencing financial difficulties for a long time, which is one of the problems affecting the successful operation of this enterprise. The authors believe that a branding strategy can be an effective tool for the development of this enterprise. As a methodological basis, the study used institutional and systemic approaches.

Keywords: marketing, jewelry market, branding strategy.

ВВЕДЕНИЕ. INTRODUCTION

Рынок ювелирных изделий считается крайне консервативным, хотя и относится к рынку потребительских товаров, а именно к рынку товаров культурно-бытового назначения. К этой группе товаров относятся и ювелирные изделия, выполненные из драгоценных металлов и ювелирных камней с применением техники ювелирного дела [8]. Ювелирные изделия принято относить к предметам роскоши. Маркетинговую полезность ювелирных украшений связывают с их красотой, которая вызывает у их обладателя положительные эмоции [11].

Активное развитие рынка ювелирных изделий привлекает пристальное внимание исследователей, в том числе специалистов по маркетингу. За последние десятилетия можно наблюдать активный рост научной литературы о маркетинговых стратегиях и инструментах, которые применяются на рынке ювелирных изделий. Рассмотрим рынок ювелирных изделий через призму экономических и исторических событий десятилетия.

Мировой рынок предметов роскоши, пришедший в упадок из-за роста пессимистических настроений после событий 11 сентября 2001 года, переживал расцвет вплоть до 2007 года. В 2008 году в период начала экономического кризиса крупные производители выражали уверенность в том, что рынок роскоши пострадает наименьшим образом. Однако для индустрии роскоши 2008 год закончился с отрицательным приростом -2% по отношению к 2007 году [12].

В Латвии, если судить по цифрам, то 2007 год был самым выдающимся — тогда за год через Латвийское пробирное бюро, прошло 1 795,4 кг золота, 4 011 кг серебра и 44 тысячи изделий с драгоценными камнями. Но к 2009 году рынок просел колоссально: оборот золотых и серебряных вещей снизился в четыре раза, а камешков — в 2,5 [9].

Во второй год кризиса компании ощутили снижение потребительского спроса, колебания валютных курсов и другие составляющие экономического спада. В 2010-2011 годах произошло некоторое восстановление индустрии товаров класса роскоши. Международная консалтинговая компания Vain & Company отмечает в этот период устойчивый спрос на одежду, аксессуары, ювелирные изделия,

часы, парфюмерию и косметику. Докризисный уровень 2007 года был преодолен в 2013, когда международном рынке прирост составил 13%. Данные в таблицах представлены по данным LVMH (полное наименование LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton) — французская транснациональная компания, известный производитель предметов роскоши под торговыми марками Louis Vuitton, Givenchy, Guerlain, Chaumet, Moët & Chandon, Hennessy и др.)

Таблица 1

Мировой рынок ювелирных изделий

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
							прогноз
Млрд.	160	170	167	153	173	191	202-204
евро							
Прирост	+9%	+6%	-2%	-8%	+13%	+10%	+6-7%

Подобный сценарий оказался возможным ввиду восстановления мировой экономики на ключевых рынках.

По мнению экспертов, ежегодный прирост объема продаж ювелирных украшений в мире составляет примерно 13%. Столь быстрый рост продаж многие склонны объяснять нестабильностью основных валют и стремлением людей сохранить сбережения в золотых ювелирных украшениях. На производство ювелирных украшений расходуется примерно 85% от общего объема добываемого золота[8].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ / SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ / BASIC THEORETICAL PROVISION

Как уже было сказано выше, латвийский ювелирный рынок очень узок и специфичен, и поэтому он наиболее регулируется законодательством: кроме Коммерческого Закона [1], регулирующего коммерческую деятельность предприятия, вся торговля золотыми изделиями и драгоценными камнями регулируется следующими Законами и Правилами Кабинета Министров Латвийской Республики. Для этой же цели в Латвии созданы такие структурные единицы как Латвийское Бюро проб и Служба Государственных Доходов.

1. Закон „О государственном надзоре над пробами» [2];

2. Правила Кабинета Министров от 20 августа 2002 года № 20 367 «Порядок регистрации хозяйственной деятельности для работы с драгоценными металлами, драгоценными камнями и изделиями из них, их обязательное пробирование и порядок маркировки, а также порядок хранения неопробированных драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них» [3];

3. Правила Кабинета Министров № 855 «Положение о списке уполномоченных и независимых органов по надзору за доказательствами государств-членов Европейского Союза, Швейцарской Конфедерации, Турции и Европейского экономического пространства, порядок внесения в список этих надзорных органов и порядок признания марок или штампов этих фидуциарных органов [4].

4. Постановление Кабинета Министров от 11 августа 2009 года 885 «Порядок оформления личных штампов хозяйствующих субъектов по работе с изделиями из драгоценных металлов»[5];

5. Постановление Кабинета Министров № 22 от 22 декабря 2009 года 1525 «Порядок штамповки изделий из драгоценных металлов и разрешенного средства правовой защиты» [6];

6. Постановление Кабинета министров № 936 от 24 сентября 2013 года «Плата за государство, предоставляемая Латвийским обществом с ограниченной ответственностью «Бюро доказательств» [7].

Старейшим латвийским предприятием на рынке ювелирных изделий, является Рижский завод ювелирных изделий. История этого завода началась в 1963 году, соединив артели «Рижский гравер» и «Рижский ювелир», а также фабрику металлической галантереи «Гайсма». В настоящее время завод специализируется на изготовлении ювелирных изделий по заказу, торговле и торгово-посреднической деятельности ювелирных изделий. А/О «Рижский ювелирный завод» – один из самых крупных заводов по изготовлению золотых ювелирных изделий на рынке Балтии. Завод славится высочайшим качеством изготавливаемой продукции. В производстве применяются современные технологии и ручная работа опытных мастеров высокой квалификации. В фирменном магазине «Namejs» представлен широкий ассортимент продукции компании из серебра и золота на любой вкус по приемлемым ценам.

Однако, в последнее время, предприятие имеет проблемы со сбытом своей продукции. Оборот денежных средств предприятия падает, убытки растут.

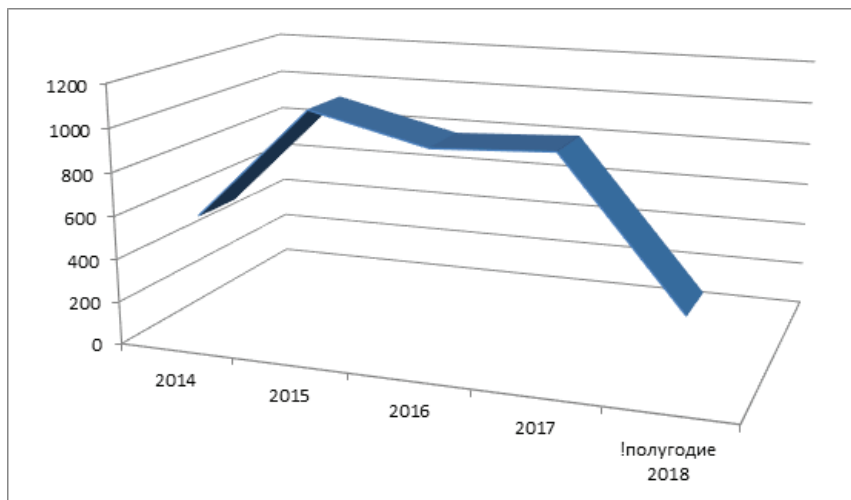


Рис. 1. Оборот денежных средств Рижского завода ювелирных изделий

Как видно из данных Рис.1. оборот денежных средств на предприятии был следующий. В 2014 – 566,59 тыс. евро, 2015 - 1,092 млн.евро, 2016 -962,18 тыс.евро,2017 -988,34 тыс. евро и 1 полугодие 2018 -339,67 тыс.евро[11].

Авторы считают, что успешная деятельность на рынке ювелирных изделий, как в Латвии, так и в мире очень сложная и кропотливая работа. Действенным инструментом развития для Завода может стать современная брендинговая стратегия, В стратегии делается упор на:

- Качество товаров. В первую очередь, для потребителей приоритетом при выборе ювелирного изделия является его качество, практика показывает, что даже хороший бренд может потерять силу, если компания снизит планку качества своего продукта, поэтому при соз-

дании успешного бренда первоначально необходимо уделять внимание контролю качества продукции;

- Концепцию повторных покупок. Специалисты по маркетингу пришли к новой идее брендинга, уделяющей внимание чувствам покупателя и способствующей установлению длительного контакта с каждым клиентом. Концепция повторных покупок позволяет удлинить жизненный цикл товаров в отличие от стандартных предлагаемых ювелирных украшений. Раньше серьги, браслеты и цепи приобретались именно в том виде, в котором оставались неизменными на протяжении всего периода пользования. Идея заключается в том, что в результате вместо того, чтобы отказаться от продолжения использования товара в связи с его устареванием или несоответствием модным тенденциям, потребители могут продолжать приобретать дополняющие элементы к изделиям, в созвучии с новыми направлениями моды и собственными предпочтениями;

- Ассортимент. Одним из ключевых моментов при выборе ювелирной компании для потребителя выступает разнообразие ассортимента предлагаемой продукции. Расширение ассортиментного ряда, основанное на возрастных признаках, является одним из последних трендов ювелирного рынка. Стали, всё чаще, появляться ювелирные линейки для женщин, мужчин и детей. На витринах можно найти украшения «для нее» и «для него», уходя от традиционных цепей и колец и предоставляя мужчине выбрать для себя браслеты, кулоны и серьги. Кольца на фаланги пальцев, пусеты, каффы – еще одно модное веяние моды. Популярными стали тренинги для продавцов. Суть заключается в том, что нужно уделять больше внимания потребностям клиента, стараясь понять его вкусы и интересы, пытаться предугадать выбор и предложить лучшее решение;

- Реклама. С целью увеличения продаж на рынке ювелирных изделий, для рекламы приглашаются известные личности, звёзды. Когда фирма использует известную личность в рекламе своей продукции, она добивается положительного влияния на ассоциации потребителей, их отношение к товару или услуге, что в итоге должно повлиять на их решение о покупке. Для этого необходимо иметь четкое понимание, насколько звезда соответствует имиджу бренда. Разрабатывая

брендинговую стратегию с привлечением известной личности, компания способствует добавлению товару новых эмоциональных граней;

- Маркетинг совместного творчества. Следует обратить особое внимание также развитию новой тенденции маркетинга совместного творчества (co-creative marketing), основанной на концепции К. Прахалада. Ее можно определить как взаимодействие предприятия и клиентов, в ходе которого происходит консолидация ресурсов участников для совместного создания дополнительной ценности. По мнению К. Прахалада и В. Рамасвами, предприятия могут приглашать клиентов принять участие в создании продуктов, удовлетворяющих их потребности. При этом главным будет даже не сам продукт, а связанные с его разработкой уникальные впечатления и опыт, которые в перспективе станут основой для глубокой эмоциональной связи потребителя с компанией.

Ювелирные предприятия прилагают немало усилий для того, чтобы приобретение украшений стала незабываемым событием. Главной задачей является индивидуализация клиентов, а также удовлетворение вкусов и интересов, за счёт определения ценностных и поведенческих характеристик потребителей.

ВЫВОДЫ. CONCLUSIONS

Как уже было отмечено ранее, рынок ювелирных изделий довольно-таки сильно зарегулирован. Однако это не является проблемой развития рынка ювелирных изделий. Фирмы, занятые в данной сфере, для своего развития, могут использовать стратегию брендинга, как инструмент достижения компанией определенного конкурентного преимущества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Komerclikums,
2. Likums “Par valsts probes uzraudzību”
3. MK noteikumi Nr. 367 “Kārtība, kādā reģistrējamās saimnieciskās darbības vietas darbam ar dārgmetāliem, dārgakmeņiem un to izstrādājumiem, to obligātās provēšanas un marķēšanas kārtība un neprovētu dārgmetālu, dārgakmeņu un to izstrādājumu uzglabāšanas kārtība”
4. MK noteikumi Nr. 759 “Noteikumi par gada atšķirības zīmi dārgmetālu izstrādājumiem”

5. MK noteikumi Nr. 855 “Noteikumi par Eiropas Savienības dalībvalstu, Šveices Konfederācijas, Turcijas un Eiropas Ekonomikas zonas valsts pilnvaroto un neatkarīgo proves uzraudzības iestāžu sarakstu, kārtību, kādā šīs proves uzraudzības iestādes iekļaujamas sarakstā, un kārtību, kādā atzīstami šo proves uzraudzības iestāžu zīmogi vai proves zīmogi”
6. MK noteikumi Nr. 1525 “Dārgmetālu izstrādājumu zīmogošanas kārtība un pieļaujamais remedijs”
7. MK noteikumi Nr.936 “Maksa par valsts sabiedrības ar ierobežotu atbildību “Latvijas proves birojs” sniegtajiem pakalpojumiem”
8. Brandchannel URL:<https://www.brandchannel.com/tag/brand-news/>
9. Золотое время для ювелиров закончилось URL:<http://arhiv.bb.lv/?p=1&i=5186&s=31&a=188012>
10. Индекс экономического настроения (ИЭН ВШЭ) в I квартале 2019 года URL:<https://issek.hse.ru/news/269662430.html>
11. Оборот Рижского завода ювелирных изделий уменьшился URL: http://www.baltic-course.com/rus/drugie_otrasli/?doc=142654 20.05.2019.
12. Ювелирное изделие URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
13. Ювелирный ритейл динамика кризисного периода: URL:<http://junwex.com/trends/analitika/yuvelirnyij-ritejl-dinamika-krizisnogo-perioda.html>

ГОСПОДАРЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ АДАПТАЦІЇ ДО ПРАВА ЄС

Коритін Денис,
*здобувач НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку
НАПрН України, м. Харків, Україна, ndipzir@gmail.com*
Науковий керівник:
кандидат юридичних наук, доцент Глібко С. В.

At the present stage of implementation of the legislation of Ukraine there is an active process of harmonization of national regulatory acts with those of the European Union. One of the most pressing issues remains the creation of conditions for the development of small and medium-sized enterprises (hereinafter – SMEs) in Ukraine, ensuring compliance with the rules and principles of state support for SMEs in the EU.

Keywords: cost compensation, government support, innovative entrepreneurship, small business.

На современном этапе реализации законодательства Украины происходит активных процесс гармонизации национальных нормативно-правовых актах актам Европейского Союза. При этом одним из наиболее актуальных вопросов остается создание условий для развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в Украине, с обеспечением соблюдения норм и принципов государственной поддержки МСП в ЕС.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка, компенсация расходов, инновационное предпринимательство.

У ракурсі гармонізації українського законодавства до права ЄС, що регулює діяльність МСП привертає увагу зміст одного з основоположних нормативно-правових актів Європейського Союзу сфері підтримки та сприяння розвитку МСП - «Акту з малого бізнеса для Європи» від 25.96.2008 р. [1] (далі – Акт), у якому закріплено 10 принципів, згідно яких має відбуватися розробка та здійснення політики як на рівні ЄС так і держав-членів. Метою нашого дослідження є здійснити аналіз впровадження деяких з цих принципів законодавства ЄС у нормативно-правових актах України.

Першим принципом Акту є «створення середовища, в якому підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується». Фактично цей принцип охоплює такі типи підприємництва як молодіжне, сімейне, інноваційне мале та середнє, а також жіноче підприємництво.

У національному законодавстві немає спеціальних нормативних актів які б регулювали та встановлювали гарантії для зазначених типів підприємництва. Разом з тим, у Законі України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» встановлено обов'язок держави здійснювати підтримку молодіжного підприємництва в тому числі через створення молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, а також надання інформаційних та консультативних послуг, крім того на реалізацію підтримки передбачено можливість довгострокового пільгового кредитування, забезпечення виробничих

ми приміщеннями, страхування комерційного ризику, пільгова плата за реєстрацію підприємств, створених молодими громадянами та молодіжними громадськими організаціями. У ст. 19 Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» декларовано забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у сфері підприємництва. Так, зокрема, встановлено, що на державному та регіональному рівнях з урахуванням статистичних показників можуть здійснюватися позитивні дії для усунення дисбалансу в підприємницькій діяльності жінок і чоловіків шляхом заохочення підприємницької діяльності, надання пільгових кредитів, проведення бізнес-тренінгів та інших заходів. Але це не спеціальні закони в сфері господарської діяльності, тому вони фактично не мають прямої дії.

Якщо розглянути спеціальні закони, то державна підтримка інноваційного малого та середнього підприємництва здійснюється, серед іншого, за допомогою:

1) надання фінансової підтримки для утворення об'єктів інфраструктури підтримки МСП у сфері інновацій, науки та промислового виробництва, у тому числі бізнес-інкубаторів, інноваційних бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, центрів трансферу технологій;

2) сприяння розвитку венчурного підприємництва;

3) створення системи економічних стимулів для розвитку економіки на основі технологічних інновацій;

4) передачі наукової продукції, створеної за рахунок бюджетних коштів, для її впровадження у виробництво;

5) створення умов для залучення суб'єктів МСП до укладення договорів субпідряду у сфері інновацій та промислового виробництва;

6) стимулювання залучення іноземних інвестицій і розвитку взаємовигідної міжнародної інноваційної співпраці;

7) створення умов для поширення кооперації між суб'єктами МСП та великими підприємствами. [2] Але подальшої системної реалізації в нормативно-правових актах цих засобів не здійснено.

Питання сімейного підприємництва у законодавстві України

окремо не врегульовано, і тому фактично на нього можна розповсюдити тільки гарантії, що надаються для МСП.

Другим принципом Акту є «переконавання в тому, що добросовісні підприємці, які зіткнулися з банкрутством, швидко отримають другий шанс».

Щодо реалізації його принципу варто зазначити, що в чинному на сьогодні Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» і в Кодексі України з процедур банкрутства, що буде введений в дію 21.10.2019 р. відсутні окремі процедури банкрутства та відновлення платоспроможності для МСП. Це дає можливість стверджувати, що відновлення платоспроможності буде відбуватися на загальних засадах, що ставить під сумнів ефективність реалізації другого принципу Акту.

Третім принципом Акту є здійснення законопроектної діяльності відповідно до принципу «Спочатку подумай про малих».

Фактично реалізація цього принципу зводиться до аналізу змісту законопроектів на предмет відповідності інтересам МСП. Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» започатковано систему аналізу регуляторного впливу як документу, який містить обґрунтування необхідності державного регулювання шляхом прийняття регуляторного акта, аналізу впливу, який справлятиме регуляторний акт на ринкове середовище, забезпечення прав та інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави, а також обґрунтування відповідності проекту регуляторного акта принципам державної регуляторної політики. Наразі Державна регуляторна служба України до використання створений USAID та Центром комерційного права Методичний посібник з використання М-тесту [3], а також Офіс ефективного регулювання пропонує пройти це тест онлайн. [4] Основним завданням цього тесту є здійснити аналіз витрат МСП, спрямованих на реалізацію нормативно-правового акту, що пропонується прийняти.

Четвертим принципом є забезпечення відповідності державних адміністрацій потребам МСП. В розумінні Акту це принцип передбачає наявність у державі «електронного уряду», «єдиного вікна» для отримання послуг, оформлення документів та одержання інфор-

мації, а також зручні засоби їх використання. Щодо забезпечення реалізації цього принципу в Україні можна зазначити наступне. На сьогоднішній день активно здійснюється реформація законодавства, спрямована на розширення кола електронних послуг та покращення ефективності функціонування «відкритого вікна». Так, Державним агентством України з питань електронного урядування забезпечується діяльність таких його напрямів як електронні послуги (електронні довірчі послуги), відкриті дані, електронна взаємодія державних реєстрів, електронний документообіг, електронна ідентифікація та інше. Також підвищу ефективність взаємодії державних органів. Установ та МСП функціонування Центрів надання адміністративних послуг за принципом «єдиного вікна». Крім того, відповідно до Указу Президента України «Про деякі заходи щодо поліпшення доступу фізичних та юридичних осіб до електронних послуг» від 29 липня 2019 року №558/2019 Кабінету Міністрів України було доручено здійснити у тримісячний строк із залученням міжнародної технічної допомоги аудит функціонування національних електронних інформаційних ресурсів, а за результати цього аудиту вжити заходи, спрямовані, серед іншого, на створення єдиного державного веб-порталу електронних послуг, на якому, в тому числі з використанням смартфона або планшета, забезпечуватиметься можливість створення фізичними та юридичними особами електронних кабінетів; отримання особою інформації про себе з національних електронних інформаційних ресурсів, а також можливість перевірки достовірності інформації, наданої іншою особою; надання електронних, в тому числі адміністративних, послуг; доступ до каталогу електронних послуг, що класифіковані за типовими ситуаціями; можливість сплати адміністративного збору за надання адміністративних послуг, штрафів за адміністративні правопорушення, державного мита, інших платежів; подання звернень, зокрема до державних органів та органів місцевого самоврядування та отримання інформації про хід і результати розгляду звернень. Крім того цим Указом уряду було доручено вжити заходів щодо забезпечення можливості подання суб'єктами господарювання передбаченої законодавством звітності в електронній формі [5]

Таким чином можна стверджувати, що на сьогоднішньому етапі розвитку національного законодавстві відбувається його активна гармонізація з четвертим принципом Акту, але в рамках загальної підтримки господарської діяльності, а не спрямовано на МСП.

Аналіз п'ятого та шостого принципу («забезпечення сприянню доступу МСП до фінансування та розроблення правового та ділового середовища, що підтримує своєчасні платежі за комерційні операції») Акту, на нашу думку доцільно здійснити у комплексі один з одним. Відносно реалізації п'ятого принципу Акту («приспосовання інструментів державної політики до потреб МСП: сприяння участі МСП у державних закупівлях та кращому використанні можливостей державної допомоги для МСП»), що полягає у підвищенні інформаційної підтримки щодо можливостей МСП у сфері здійснення державних закупівель та державної допомоги, в українському законодавстві можливо стверджувати наступне. Проблема обмеженого доступу МСП до публічних закупівель є актуальною як для України та і для ЄС. В період 2014-2017 рр. відбувалася реалізація Проекту технічної допомоги Європейського Союзу (ЄС) «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС», метою якого, серед іншого, було збільшення обсягу публічних закупівель за участю МСП. Наслідком реалізації цього проекту були внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та прийняття Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», а яких прямих переваг для МСП при здійсненні публічних закупівель не міститься. Разом з тим, у другому нормативно-правовому акті передбачено можливість здійснення внеску до статутного капіталу суб'єктів МСП, в якості ризикового капіталу, за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів з метою забезпечення певного виду діяльності на період розроблення техніко-економічного обґрунтування, бізнес-плану, заснування підприємства, налагодження чи розширення виробництва, а такі дії суперечать значній кількості нормативно-правових актів, щодо регулювання державної та комунальної права власності. На виконання цього закону Кабінетом Міністрів України були затверджені Критерії оцінки допустимості державної допомоги суб'єктам господарювання для забезпечення розвитку регіонів та

підтримки середнього та малого підприємництва. Відповідно до цих критеріїв державна допомога для новостворених суб'єктів малого підприємництва надається у формі кредитів на пільгових умовах, гарантій та грантів, зниження сукупного розміру відсоткової ставки та плати за користування гарантією. При цьому реципієнти державної допомоги можуть здійснювати свою діяльність у будь-якій з галузей економіки, а єдиною вимогою є відповідність чотирьом критеріям: недопущення суттєвої нерівності умов діяльності конкуруючих між собою суб'єктів господарювання; збільшення кількості нових робочих місць; зменшення кількості безробітних; вихід на ринки нових товарів (робіт, послуг). Крім того при реалізації державної допомоги у вигляді покриття 60 % зазначених у Критеріях витрат суб'єктами МСП має бути забезпечено створення нових робочих місць в результаті здійснення інвестиції та збереження їх отримувачем державної допомоги протягом не менше трьох років з дня фактичного працевлаштування; здійснення інвестицій, що призвело до збільшення штатних одиниць відповідного отримувача державної допомоги у порівнянні із середнім показником за останні 12 місяців (у разі ліквідації робочих місць протягом такого періоду їх кількість визначається виходячи із загальної кількості нових робочих місць); заповнення вакансій протягом трьох років з моменту створення відповідного робочого місця [6].

Також, як зазначають науковці, суттєве значення у цьому аспекті мають стале забезпечення державною фінансування місцевих та регіональних програм розвитку МСП, а також активне поширення інформації серед МСП про можливі для них європейські гранти та фонди підтримки [7, С. 84]

Таким чином можна зробити висновок, що в Україні відбувається реформування законодавства шляхом встановлення нових способів державної допомоги МСП. Разом з тим, необхідним є забезпечення ефективної державної політики, спрямованої на належну інформаційну обізнаність суб'єктів господарювання про можливі шляхи викриття витрат при створенні та початкових етапах функціонування підприємств.

Здійснення аналізу вищезазначених принципів дає змогу дійти до висновку, що в Україні відбувається поетапна гармонізація на-

ціонального законодавства, що регулює діяльність МСП, з «Актом з малого бізнесу для Європи». Ряд принципів Акту вже знайшли своє закріплення та реалізацію в нормативно-правових актах України, реалізація інших декларативно-прикріплена у стратегічних актах зі сприяння розвитку інновацій та МСП. Подальшого дослідження потребують найбільш ефективні шляхи їх застосування у практичній діяльності підприємництва із застосуванням позитивного досвіду держав-членів ЄС, прийняття обґрунтованих, несуперечливих та дієвих законів та інших нормативно-правових актів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - "Think Small First" - A "Small Business Act" for Europe {SEC(2008) 2101}. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52008DC0394>
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. *Відомості Верховної Ради України*, 2013, № 3, ст.23
3. Тест малого підприємництва (М-Тест). Посібник з використання. URL: http://www.drs.gov.ua/regulatory_policy/test-malogo-pidpryyemnytstva-m-test-posibnyk-z-vykorystannya/
4. М-Тест (Тест малого підприємництва). URL: https://brdo.com.ua/m-test/#tab_0
5. Про деякі заходи щодо поліпшення доступу фізичних та юридичних осіб до електронних послуг: Указ Президента України №558/2019 від 29.07.2019 URL: <https://www.president.gov.ua/documents/5582019-28853>
6. Про затвердження критеріїв оцінки допустимості державної допомоги суб'єктам господарювання для забезпечення розвитку регіонів та підтримки середнього та малого підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 57. *Офіційний вісник України*. № 16, стор. 16.
7. Аналіз правового регулювання діяльності інноваційних структур, підтримки малого та середнього підприємництва в Україні (регіональний аспект): наукове видання / [С. В. Глібка Ю. Є. Атаманова та ін.]; за ред. С. В. Глібка, Ю. Є. Атаманової, О. В. Черкасова. Харків: Право, 2018. 96 с.

ЩОДО ДЕЯКИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

Любич Анна,

кандидат юридичних наук, учений секретар НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, м. Харків, Україна,

Anna.n.l@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6492-4179>

Scopus ID: 57208055373

The article explores some peculiarities of financing the entities of innovative infrastructure in Ukraine. It is concluded that there are gaps in financing the entities of innovative infrastructure at the level of the current legislation. Changes need to be made to adapt to today's market needs, namely, the subjects of innovative infrastructure.

Keywords: economy, legislation, innovation, subject of innovative infrastructure, financing.

В статье исследуются некоторые особенности финансирования субъектов инновационной инфраструктуры в Украине. Сделан вывод касательно существования пробелов финансирования субъектов инновационной инфраструктуры на уровне действующего законодательства, а также относительно необходимости внесения изменений, адаптированных к современным потребностям рынка, а именно - субъектов инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: экономика, законодательство, инновационная деятельность, субъект инновационной инфраструктуры, финансирование.

В останні роки стан української інфраструктури став предметом загального громадського обговорення. Це результат декількох чинників. По-перше, існує думка, що існуюча інфраструктура сильно погіршалася із-за неадекватних витрат на технічне обслуговування, ремонт і недостатнього фінансування нових інвестиційних потреб. По-друге, стагнаційний стан економіки України став рушійною силою для нового пошуку ефективних засобів стимулювання, і проекти громадських робіт привертають до себе значну увагу, оскільки

ці витрати викликають значні витрати, що впливають на сукупну економіку. По-третє, органи державної і місцевої влади, як традиційні спонсори більшої частини інфраструктури, стикаються з серйозними фінансовими обмеженнями, що спонукає до пошуку нових коштів для оплати майбутніх проектів.

Однією з найважливіших проблем та перешкод інноваційного розвитку підприємств є недостатня кількість фінансових ресурсів, що використовують суб'єкти інноваційної діяльності [1, с. 193].

Мета дослідження. Метою статті є аналіз правових аспектів формування та використання джерел фінансування суб'єктів інноваційної інфраструктури та формування напрямів державної підтримки активізації інноваційної діяльності. Розкриття суті фінансування суб'єктів інноваційної інфраструктури на просторах України та за кордоном. Визначення основних прерогатив різних видів фінансування.

Сталий розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності може бути досягнуто шляхом створення ефективних інструментів фінансування, регульованих системою скоординованого законодавства. Досить багато різних механізмів фінансування використовується: бюджетні асигнування, кредити і позики, цільове фінансування, державні, приватні або спільні інвестиції в R&D та інноваційні проекти.

Викладення основного матеріалу. Аспекти інноваційного розвитку відображені в ряді нормативно-правових документів, а саме: Законах України «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності», «Про інститути спільного інвестування», «Про фінансовий лізинг», «Про цінні папери та фондовий ринок», нормах Цивільного, Господарського, Митного та Податкового кодексів України.

Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. розвиває основні положення Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженої Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV, уточнює і доповнює їх з урахуванням нових вимог сучасності і викликів щодо змін, на які Україна повинна мати адекватні відповіді. Головною

метою Стратегії інноваційного розвитку України є конкретне кількісне визначення: забезпечити до 2020 р. підвищення впливу інновацій на економічне зростання України у 1,5–2 рази порівняно з теперішнім часом.

Основні передумови досягнення цієї мети такі: зміна концептуальних засад, які визначають місце та функції держави в ринковій економіці; структурна перебудова економіки, передусім промисловості; подолання кризової нерівності населення України; відновлення довіри населення до влади [2].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» держава здійснює регулювання інноваційної діяльності за допомогою:

- фінансової підтримки виконання інвестиційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності [3].

Державна фінансова підтримка суб'єктів інноваційної діяльності може здійснюватись за допомогою:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інвестиційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України “Про страхування”.

За даними Держстату, у 2017 році порівняно з 2016 роком погіршилася переважна кількість показників, що характеризують інноваційну діяльність:

обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн. гривень, або до 0,3 відсотка валового внутрішнього продукту. Основним джерелом залишаються власні кошти підприємств – 84,5 відсотка загального обсягу фінансування інновацій [4].

Згідно з Стратегією розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року передбачено до 2030 року збільшити обсяги фінансування науки за рахунок усіх джерел до 3 % ВВП та забезпечити державне бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП.

Зміцнювати спроможність національних фінансових установ заохочувати й розширювати доступ для мікро-, малих і середніх підприємств і громадян до страхових, фінансових, банківських послуг, зокрема до доступних кредитів.

Водночас необхідним є: зменшення спеціальних пільг або субсидій суб'єктам підприємницької діяльності на провадження діяльності, не пов'язаної із впровадженням новітніх технологій і випуском продукції з високим ступенем доданої вартості; поступове зменшення частки виключного фінансування із загального фонду державного бюджету (без співфінансування) науково-технічних розробок, крім випадків, коли держава є їх споживачем [5].

Досвід розвинених країн світу свідчить про існування низки ефективних форм підтримки інноваційної сфери [6, с. 37–38]: гарантування державою позик, пільгове кредитування інноваційного підприємництва, податкові пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, податкове списання (зменшення оподаткованого доходу), податковий кредит (зменшення суми податкового зобов'язання), банківське кредитування, вкладання коштів у розвиток інноваційної інфраструктури, активне використання програмно-цільових методів у разі розподілу бюджетних коштів, зворотне та незворотне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах, венчурний (ризиковий) капітал тощо. Кожна країна самостійно обирає співвідношення між зазначеними форма-

ми, як правило, ураховуючи такі принципи [6, с. 38]: 1) фіскальні преференції повинні мати прозорі критерії та процедуру отримання, стимулювати всі підприємства інвестувати у власний інноваційний потенціал; 2) використання адресної допомоги (державне замовлення, кредити, гранти, прями інвестиції, фінансові гарантії) для підприємств, чий проект має виняткове значення для економіки чи безпеки країни; 3) урахування вимог до фіскальних стимулів: простота доступу, низький рівень витрат на адміністрування з боку держави та підприємств, гарантованість отримання стимулів у разі виконання висунутих вимог, стабільність правил; обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів тощо.

Для забезпечення інноваційного розвитку України слід погодитися з думкою Ховрак І. В., що необхідно здійснити комплекс заходів, а саме: розробити та впровадити цільову комплексну державну програму інноваційного розвитку (погодження темпів і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва; форм і джерел фінансової підтримки); забезпечити захист прав інтелектуальної власності та сприятливого клімату для створення власних наукоємних виробництв; зміцнити банківську систему; стимулювати інвестування інноваційної сфери; налагодити взаємодію державного та підприємницького секторів щодо комерціалізації інновацій; розширити міждержавне співробітництво в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності [7].

З аналізу вищевикладеного слід зазначити, що:

1) відсутність комплексного підходу. В країні немає систематичної роботи з розвитку публічно-приватного партнерства, яка охоплювала б правові, економічні та соціальні аспекти, а також конкретні питання механізму створення і регулювання публічно-приватного партнерства. Це складна інституційна проблема, і її необхідно вирішувати за допомогою системного підходу;

2) відсутність координуючого і контролюючого органу. В даний час в розробці законодавства, що стосується публічно-приватного партнерства, бере участь безліч різних організацій: комітети законодавчих органів, міністерства і департаменти, науково-дослідні інститути, фонди, приватні особи. Всі вони мають своє бачення публіч-

но-приватного партнерства та його регулювання на законодавчому рівні, без будь-якої спільної концептуальної основи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вермінська О. М. Дослідження умов та чинників здійснення інноваційної діяльності підприємствами України та Львівської області. *Видавництво Львівської політехніки*. 2013. С. 192–196.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://kno.rada.gov.ua>
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV, зі змінами і доповненнями. URL: www.zakon.rada.gov.ua
4. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>
6. Vlasova I. Osoblyvosti finansuvannia innovatsiinoi sfery v rozvynenykh krainakh svitu (Features of innovative sector financing in developed world). *Visnyk KNTEU (Bulletin of KNTEU)*. 2009. № 1. P. 36-46.
7. Khovrak I. V. Financing of innovative development: realities and prospects. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi_2013_1_229_235.pdf

ЭНДАУМЕНТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Макух Оксана,
*доктор юридических наук, профессор кафедры гражданского, ад-
министративного и финансового права
Института права имени Владимира Сташиса
Классического частного университета, м. Запоріжжя, Україна*

In the article the author analyzes the legal regulation of such alternative ways of attracting additional funds to budget institutions, in particular, institutions of higher education, as the creation of the latest entrants. For effective functioning of institutions of higher education and commercialization of scientific research results, their implementation in the domestic and foreign markets is proposed to amend existing legislation of Ukraine.

Keywords: budgetary institutions, institutions of higher education, own receipts of budgetary institutions, entanglement.

У статті автором проаналізовано правове регулювання таких альтернативних шляхів залучення додаткових коштів бюджетними установами, зокрема, закладами вищої освіти, як створення останніми ендаментів. Для ефективного функціонування закладів вищої освіти та комерціалізації результатів наукових досліджень, їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках запропоновано внесення змін до чинного законодавства України.

Ключові слова: бюджетні установи, власні надходження бюджетних установ, заклади вищої освіти, ендамент.

Введение. Недостаточность средств государственного бюджета для финансирования такого вида бюджетных учреждений, как учреждения высшего образования (далее - УВО), мотивирует таких субъектов к поиску альтернативных доходных источников для реализации их основной деятельности. На современном этапе в Украине одним из таких альтернативных путей для привлечения дополнительных средств УВО является создание эндаументов. Целью публикации является рассмотрение эндаумента как формы финансирования УВО и эффективной модели коммерциализации результатов научных исследований, их внедрения на отечественном и зарубежном рынках.

Изложение основного материала. Категория «endowment» в зарубежной литературе является довольно распространенной. Так, можно встретить несколько определений этого термина – непосредственно endowment (эндаумент), endowment fund (эндаумент-фонд) и financial endowment (финансовый эндаумент). Они чаще всего используются как синонимы и означают передачу денежных средств или любого другого имущества в дар организации, отдельному лицу или группе лиц для использования в качестве источника доходов. При этом полученные доходы направляются на определенные, как правило, общественно значимые цели (поддержка функционирования больниц, библиотек, университетов, колледжей, благотворительных организаций и т.п.) [1, с. 37]. Как указывает М. В. Власенко,

эндаументы получили широкое распространение в США на рубеже XIX–XX веков. Формирования эндаумент-фондов в сфере высшего образования и в настоящее время происходит таким образом, чтобы американские университеты работали так же, как и корпорации, с капиталом, однако без акционеров. Так, капитал эндаумент-фонда Гарвардского университета был сформирован за счет различных подарков, вкладов доноров, включая земли, недвижимость, ценные бумаги, денежные средства [1, с. 38].

Показательно, что в практике некоторых иностранных государств эндаумент фонды появились еще в 2006 году, однако они называются «целевой капитал некоммерческих организаций». Согласно закону «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [2] целевой капитал некоммерческой организации представляет собой часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и с целью, предусмотренных настоящим Законом и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и передана некоммерческой организацией в доверительное управление компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой организации или других некоммерческих организаций, в порядке, установленном законом.

Как видим, такой капитал имеет целевой характер – направлен на финансирование уставной деятельности организации. При этом основанием формирования такого целевого капитала являются договоры пожертвования или завещания в соответствии с нормами гражданского законодательства о дарении или наследования с учетом особенностей, предусмотренных вышеуказанным законом. Минимальный срок, на который может формироваться целевой капитал – 10 лет, в случае, если иное не предусмотрено законодательством [2, п. 11 ст. 6]. Таким образом, законодатель закрепляет возможность формировать соответствующий эндаумент-фонд на долгосрочную перспективу, что является положительным. В то же время необходимо учитывать, что создание такого фонда не гарантирует постоянно-

го и бесперебойного поступления денежных средств в соответствующие учреждения и организации.

По мнению А. Н. Сухочевой, для того, чтобы эндаумент стал действенным рычагом для вузов необходимо несколько условий. В частности, ученая выделяет следующие: 1) наличие большого количества выпускников; 2) высокий уровень востребованности выпускников на рынке труда и в крупных компаниях; 3) наличие большого количества специальностей, соответствующих отраслевой структуре региона, или наличие статуса учреждения как базовой подготовки специалистов в конкретной области; 4) высокий уровень информационной открытости учреждения; 5) высокая доля добровольных взносов и пожертвований во внебюджетные доходы такого учреждения; 6) активное взаимодействие и сотрудничество с частными компаниями по различным направлениям деятельности; 7) наличие дополнительных образовательных программ; 8) наличие инновационных образовательных программ и технологий; ведение масштабной научно-исследовательской деятельности; 9) реализация активной маркетинговой политики по продвижению образовательных и других услуг учреждения на рынке, а также привлечение спонсоров, работодателей, выпускников и родителей [3, с. 26, 27]. В целом предложенный подход является приемлемым. Действительно, на современном этапе развития общества и динамики евроинтеграционных процессов существующая система образования и подходы к ее финансированию требуют пересмотра и корректировок. Вместе с тем отметим, что в отличие от законодательства РФ, в Украине внебюджетные фонды не входят в состав бюджетной системы государства, а бюджетные учреждения не имеют права создавать внебюджетные фонды (ч. 9 ст. 13 Бюджетного кодекса Украины). По нашему убеждению, это обусловлено наличием нескольких характерных признаков, которые свидетельствуют о нецелесообразности объединения указанных фондов в единую систему и позволяют разграничить бюджетные и внебюджетные фонды. В частности, предлагаем определить такие:

1) законодательное оформление. Существование бюджетного фонда предусматривается законом о государственном бюджете на соответствующий год. Внебюджетные фонды могут быть утверждены не только законом, но и другим нормативно-правовым актом.

2) целевой характер. Каждый конкретный внебюджетный фонд имеет четко определенную целевую направленность, тогда как цель бюджетных фондов может не иметь такой определенности. По этому поводу Г. Б. Поляк отмечает, что внебюджетные фонды ограничены четко определенной функцией, а бюджетные фонды формируются только в административно-территориальных границах [4, с. 47].

3) статус рассматриваемых фондов. Здесь необходимо отметить, что бюджетные фонды представляют собой совокупность бюджетных средств. Если речь идет о внебюджетных фондах, то в их составе можно выделить «собственный» бюджет, который существует независимо от государственного или местного бюджета.

А. А. Батурина считает, что эндаумент-фонды вузов должны быть направлены на использование и распределение доходов в соответствии с целями взаимодействия. В частности, речь идет о: 1) управлении материально-технической базой университета; 2) модернизацию образовательных программ университета; 3) финансирование инвестиционных проектов вуза, научно-исследовательской деятельности студентов и преподавателей университета; 4) совершенствование системы управления университетом; 5) развитие кадрового потенциала и социальной поддержки работников и студентов университета [5, с. 2; 5]. На наш взгляд, рассуждения ученой являются вполне справедливыми, поскольку главная цель создания эндаумент-фондов при УВО заключается в улучшении финансового положения таких заведений и условий для реализации их основной деятельности, обновлении инфраструктуры, внедрении современных технологий в образовательный процесс. Кроме того, следует отметить, что создание бюджетными учреждениями рассматриваемых фондов является проявлением государственно-частного партнерства. Так, с помощью привлечения частных субъектов, бизнес структур к финансированию УВО, являющихся бюджетными учреждениями, свидетельствует о формировании комплексного подхода к регулированию процесса формирования и использования такими некоммерческими организациями доходов, необходимых для их функционирования и развития.

В Украине право на создание эндаумента в УВО появилось с принятием Закона Украины «О высшем образовании» [6] в 2014 году. Согласно ч. 3 ст. 70 указанного акта высшие учебные заведения, которые являются бюджетными учреждениями, имеют право в порядке, определенном законом, и в соответствии с уставом создавать устойчивый фонд (эндаумент) учебного заведения и распоряжаться доходами от его использования в соответствии с условиями функционирования такого фонда, а также получать имущество, средства и материальные ценности, в том числе здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, от государственных органов, органов местного самоуправления, юридических и физических лиц, в том числе в качестве благотворительной помощи [6]. В целом же, эндаумент в соответствии с Законом Украины «О высшем образовании» представляет собой сумму средств или стоимость иного имущества, предназначенную для инвестирования или капитализации на срок не менее 36 месяцев, пассивные доходы от которой используются УВО с целью осуществления его уставной деятельности в порядке, определенном благодетелем или уполномоченным им лицом. Таким образом, эндаумент в Украине: (а) создается для финансирования уставной (основной) деятельности УВО; (б) минимальный срок «действия» фонда – 36 месяцев (фактически речь идет о среднесрочной перспективе формирования дополнительных средств УВО).

Определение эндаумента закреплено и в Налоговом кодексе Украины: сумма средств или ценных бумаг, вносятся благотворителем в банк или небанковское финансовое учреждение, благодаря чему приобретатель благотворительной помощи получает право на использование процентов или дивидендов, начисленных на сумму такого эндаумента. При этом приобретатель не имеет права тратить или отчуждать основную сумму без согласия благотворителя Украины [7, пп. 170.7.5 п. 170.7 ст.170]. Рассматривая это определение понятия «эндаумент» в контексте УВО как бюджетных учреждений, возникает вопрос, связанный с тем, каким образом эти субъекты могут размещать ценные бумаги. Действующее законодательство не предусматривает механизмов по осуществлению бюджетными

учреждениями операций с ценными бумагами, в том числе и их размещения на бюджетных счетах.

Как мы уже отмечали, эндаумент может инвестировать свои средства с целью получения прибыли, но обязан направлять всю полученную прибыль в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. При этом, традиционно схема организации деятельности фонда такова: благотворители передают средства в фонд целевого капитала, формируя таким образом целевой капитал, дальше фонд передает капитал в доверительное управление соответствующей структуре (органу, который создается самим фондом, управленческой компании и т.д.) при координации и контроле со стороны соответствующих органов как фонда, так и организаций, для поддержки которых он был создан. Прибыль от управления целевым капиталом передается полностью тем организациям, для поддержки которых он был создан, а сам целевой капитал остается нетронутым [8]. Если говорить о государственных и коммунальных высших учебных заведениях, то вводя возможность создания в соответствии с Законом Украины «О высшем образовании» устойчивого фонда, таким субъектам фактически предоставлено право создавать внебюджетные фонды, средства которых должны использоваться на осуществление УВО уставной деятельности. Вместе с тем, вопрос создания внебюджетных фондов регламентирован ч. 9 ст. 13 Бюджетного кодекса Украины [9], в которой закреплен запрет на это, а собственные поступления бюджетных учреждений, которые они получают за оказание платных услуг или в виде грантов, подарков, благотворительных взносов и т.д., являются средствами соответствующего бюджета.

Выводы. С учетом названной нормы можно констатировать, что реализация положений Закона Украины «О высшем образовании» по поводу функционирования постоянного фонда государственного и коммунального УВО является фактически невозможной, поскольку эндаумент представляет собой разновидность внебюджетного фонда. Остается неурегулированным вопрос о размещении доходов от использования евдаумента. Такие доходы не являются средствами любого бюджета и размещаться на депозитных счетах, как временно

свободные бюджетные средства, не могут. Таким образом мы видим коллизию положений ст. 13 Бюджетного кодекса Украины и Закона Украины «О высшем образовании», что указывает на необходимость дальнейшего согласования норм названных нормативно-правовых актов и внесения соответствующих изменений в Бюджетный кодекс Украины.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Власенко М. В. Особенности создания и условия функционирования эндаумент-фондов в России и США. *Человек. Общество. Управление*. 2008. № 2. С. 37–44.
2. О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций: Федеральный закон № 275 – ФЗ от 30 декабря 2006 г. СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/
3. Сухочева А. М. Основные направления государственной политики по совершенствованию условий формирования финансовых ресурсов негосударственного профессионального учебного заведения. *Вестник ОГУ*. 2006. № 10. С. 25–29.
4. Бюджетная система России: учебник / под ред. Г. Б. Поляка. Москва: Юнити-Дана, 2001. С. 47.
5. Батурина О. А., Масюк Н. Н. Эндаумент-фонды как форма государственно-частного партнерства в высшем образовании. *Науковедение*. 2012. № 4 (13). С. 1–5.
6. Про вищу освіту: Закон України від 1 лип. 2014 р. № 1556-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
7. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Кушнір М. Ендаумент як правове увиразнення спроможностей державного управління: зарубіжний досвід та національна перспектива. *Ефективність державного управління: Збірник наукових праць*. 2012. Вип. 30.
9. Бюджетний кодекс України від 08 лип. 2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2456-17>

ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРОЇЗДУ В ГРОМАДСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ: ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ

Палант Олексій,

*НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку
НАПрН України, Україна, kharget@gmail.com*

Стаматін Олександр,

приватний підприємець, Україна, ladirra1104@gmail.com

The report highlights innovative approaches and the concept of introducing a single electronic ticket Ukraine, based on a strict scientific approach. The purpose of such a large-scale transformation of the payment system in urban transport is to improve the level of passenger service, the implementation of innovative and investment projects in the field of urban electric transport, the improvement of the fare collection system through the introduction of electronic cashless payment and the creation of a single efficient system for paying for all types of public transport.

Keywords: city electric transport, single electronic ticket, fare collection systems

Освещены инновационные подходы и концепции внедрения единого электронного билета в Украине, основанные на научном подходе. Целью проведения такого широкомасштабного преобразования систем оплаты в городском транспорте является повышение уровня обслуживания пассажиров, реализация инновационных и инвестиционных проектов, совершенствование системы оплаты проезда путем внедрения электронной безналичной оплаты и создания единой эффективной системы оплаты проезда на всех видах городского транспорта.

Ключевые слова: единый электронный проездной билет, городской электрический транспорт, системы оплаты

Починаючи з 2006 року багатьма державними структурами та приватними компаніями здійснювалась велика кількість спроб впровадження системи оплати проїзду в міському електричному транспорті. Досліджуючи сьогодні результати цих спроб можна зробити висновок, що головною причиною відсутності значного кінцевого

позитивного результату є відсталість та кризовий стан галузі в цілому, її постійне недофінансування.

Попри те, що був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті» № 4121 від 22.02.2016, одним із розробників якого був автор даних тез, електронні розрахунки за надані послуги міського електричного транспорту не набули поширення в наземному пасажирському транспорті та в метрополітенах нашої країни. Лише в метрополітенах Києва і Харкова впроваджені автоматизовані системи оплати проїзду і обліку пасажирів, які ще не досягли досконалості, але постійно модернізуються на удосконалюються. В наземному електричному транспорті, а він функціонує майже у всіх містах України, не існує повноцінно працюючої автоматизованої системи оплати проїзду, також не існує інтегрованих між двома або більшим числом транспортних підприємств систем оплати проїзду.

У більшості міст розвинутих країн надійно працюють системи єдиного електронного білета для оплати проїзду в громадському транспорті. В деяких країнах вони інтегровані на всю територію держави (або наближаються до цього), використовують єдину систему оплати для всіх видів транспорту (здебільше диференційовану за кількістю передплачених поїздок чи дальністю пересування, деякими іншими ознаками) та ще й споріднену з іншими сервісами, що надають послуги населенню. Протягом останніх 20-25 років у світі створена дуже велика кількість самих різних автоматизованих систем оплати проїзду (приклади [1-3]), більшість з яких виявилися життєздатними. Вони дозволяють пасажирові оплатити послугу простіше, швидше і зручніше, а транспортній компанії – збільшити прибуток за рахунок підвищення точності обліку оплати проїзду, відстеження пасажиропотоку та наочності для корегування маршрутної мережі та завантаженості існуючих маршрутів. Треба зазначити, що не велика кількість фахівців, причетних до цієї області досліджень, випробовували методологію систем оплати [4-12].

В Україні давно назріла потреба у науково-обґрунтованому формуванні єдиної системи оплати проїзду в міському електротран-

спорті (метрополітені, трамваї, тролейбусі, а згодом приєднаються автобусні та інші маршрути наземного громадського транспорту), яка забезпечить ефективне планування транспортних потреб населення, облік наданих транспортних послуг, створить зручності громадянам в користуванні громадським транспортом. Система повинна відповідати не тільки сучасним вимогам, але й мати перспективу вдосконалення. Застарілі та неефективні методи планування транспортних переміщень населення, недосконалі системи оплати проїзду та відсутність чіткого обліку наданих транспортних послуг ведуть до подальшої деградації і занепаду транспортної інфраструктури країни, яка є запорукою успішного розвитку будь-якого регіону.

Особливості підприємств громадського транспорту різних міст країни не допускають уніфікованих рішень. Але типовим має бути методологічний підхід до впровадження систем оплати. Автори ратують за якомога більшу різноманітність засобів оплати (хоча це технічно й програмно більш затратно та складно). Це можуть бути паперові одноразові чи на фіксовану кількість поїздок квитки, жетони, безконтактні пластикові транспортні картки, банківські картки платіжних систем «Visa» та «MasterCard», оплата з використанням QR-кодів за допомогою мобільних телефонів та споріднених електронних пристроїв (планшетів, годинників, браслетів, окулярів тощо). Такі різноманітні способи оплати також призвані зробити привабливим громадський транспорт для гостей міст, коли не виникатиме проблем із купівлею засобів оплати пересування та наявністю місцевої валюти або при відсутності дрібних купюр або монет потрібного номіналу.

Електронні транспортні картки, а саме вони, на нашу думку, стануть наймасовішим засобом оплати проїзду в громадському транспорті, будуть згодом передбачати спеціальні тарифи на дальність поїздок (зонування), на пересадність (можливість використання квитка на декількох видах транспорту протягом певного часу), на час доби, на пору року, на кількість передплачених поїздок, кількість пасажирів, що можуть одночасно використовувати квиток, тривалість часу, на протязі якого він діє, тощо.

Провівши дослідження та опитування та вдавшись до експертних оцінок фахівців, а також дослідивши публікації в сучасній періодиці автори прийшли до висновку, що різні за віком верстви населення будуть використовувати різні засоби оплати. Так, молодь переважно буде сплачувати за допомогою QR-кодів з мобільних пристроїв, люди середнього віку переважно будуть використовувати пластикові транспортні картки, а старші за віком – звичні для них паперові квитки чи жетони.

Усі засоби оплати мають бути із достатнім рівнем захисту від підробок (клонування, фальсифікації) та з достатнім рівнем стійкості до поломок (за винятком паперових носіїв). Способи поповнення (придбання) повинні бути надійними, різноманітними та зрозумілими, а сам процес поповнення гнучким та нетривалим в часі. Але передбачається, що тільки пластикові транспортні картки міститимуть інформацію про пільги, надані пасажиром окремих категорій державою або місцевою владою.

Впровадження електронної системи оплати не спричинить підвищення витрат транспортних підприємств, не збільшить вартість проїзду. Її глобальна мета – облік всіх пасажирів та окремо пільговиків, відстеження пасажиропотоку, поліпшення якості маршрутної мережі міст і як результат – підвищення привабливості міського електричного транспорту серед пасажирів.

В завершенні доповіді автори наголошують, що реалізація комплексної та науково обгрунтованої системи електронних оплат проїзду в громадському транспорті є вкрай необхідною та назрілою проблемою. Вона стане безпрограшним варіантом для всіх трьох зацікавлених сторін міських пасажирських перевезень – пасажирів, перевізників та органів місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Автоматизированная система оплаты проезда. LOT Group URL: <http://lotgroup.eu/ru/product/smart-city/afc/>
2. Автоматизована система оплати проїзду CS-Trans®// КАРД-СИСТЕМС® URL: https://card-sys.com/products/Avtomatizovana_sistema_oplati_prozdu_CS-Trans.
3. Автоматизированная система оплаты и контроля проезда URL: <http://www.belcard.by/smart-systems/asokp/>.

4. Адаменко М. І., Палант О. Ю. Економіко-технічна надійність експлуатації міського електричного транспорту. Харків : Золоті сторінки, 2014. 144 с.
5. Вакуленко К. Є., Доля К. Особливості управління міськими пасажирськими транспортними системами. Харків : НТМТ, 2013. 171 с.
6. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления, стратегии, координации структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям Москва: Альпина Пабlishер, 2012. 287 с.
7. Водачек Л. П. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям. *Проблемы теории и практики управления*. 2010. №1. С. 84-89.
8. Водовозов Е. Н., Палант А.Ю. Инновационные подходы к внедрению единого электронного билета в г. Харькове. *Інноваційні підходи і сучасна наука*: зб. наук. праць «Велес» за матеріалами IV Міжнародн. конф. Київ, 2018. Ч. 3. С. 10-18.
9. Палант О. Ю. Інноваційне впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в мегаполісах України. *Актуальні питання інтелектуальної власності та інноваційного розвитку* : матеріали міжнародн. наук.-практич. конф., 3-5 квітн. 2012 р. Харків, 2012. С. 338-341.
10. Дивінець О. Л., Палант О. Ю. Економіко-правові аспекти впровадження автоматизованих систем оплати проїзду в наземному електротранспорті України. Львів : ТОВ «Ліга-прес», 2015. 192 с.
11. Водовозов Є. Н., Палант О. Ю. Аналіз можливостей впровадження е-квитка в наземному громадському транспорті. *Науковий вісник Ужгородського ун-ту. Серія Економіка*. 2018. Вип. 1 (51). С.182-185.
12. Водовозов Є. Н., Палант О. Ю. Актуальні питання розробки проекту електронного квитка. *Innovation management in marketing: modern trends and strategic imperatives* Poznan. 2018. С. 65-67.

РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

Подрез-Ряполова Ірина,

науковий співробітник,

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України, м. Харків, Україна

The features of the implementation of regional innovation policy are considered. It is proved that regional innovation policy is a component of the state innovation policy and its main goal is to create a favorable innovation environment in the region. The thesis emphasizes that regional innovation policy should be effective, appropriate and balanced, aimed at preventing the growth of regional imbalances.

Keywords: regional innovation system, state innovation policy, regional innovation policy, regional imbalances.

Рассмотрены особенности реализации региональной инновационной политики. Доказано, что региональная инновационная политика является составляющей государственной инновационной политики и её основная цель состоит в создании на территории региона благоприятной инновационной среды. В тезисах подчёркивается, что региональная инновационная политика должна быть эффективной, целесообразной и сбалансированной, направленной на недопущение роста региональных диспропорций.

Ключевые слова: региональная инновационная система, государственная инновационная политика региональная инновационная политика, региональные диспропорции.

Регіональна інноваційна політика є складовою державної інноваційної політики, яка надає поштовх та орієнтири для формування регіональної інноваційної політики, спираючись на світовий досвід і теоретичну базу, створює необхідні умови для функціонування механізму реалізації регіональної інноваційної політики. Враховуючи особливості того чи іншого регіону, вона визначає, з одного боку, ставлення держави до його інноваційних і науково-технічних проблем, а з другого, – забезпечує участь наукової та інноваційної сфери регіону у вирішенні соціально-економічних і науково-технічних проблем держави [1, с. 578].

Основна мета регіональної інноваційної політики полягає у створенні на території регіону сприятливого інноваційного середовища для успішного здійснення процесу отримання, накопичення, збагачення наукових знань і ефективного їх перетворення в технологію та продукцію, впровадження цих продуктів у важливі галузі економіки та соціальну сферу та в кінцевому результаті забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки регіону загалом [2, с. 157].

На даний час нормативно-правовою основою стратегічного планування регіональної інноваційної політики є Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385(далі – Стратегія) та визначає цілі державної регіональної політики, основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток.

Стратегія пропонує оновлений інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання трьох складових частин:

1. Секторальна(галузева) складова, яка забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів шляхом оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації регіонів з пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу.

2. Територіальна (просторова) складова, яка передбачає досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвиток міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій.

3. Управлінська складова, згідно якої забезпечується застосування єдиних підходів до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади.

Основними цілями державної регіональної політики згідно Стратегії є:

1. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; яке полягає у створенні оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу та ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки.

2. Територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток, що передбачає: 1) виконання насамперед завдань і здійснення заходів, спрямованих на вирішення актуальних проблемних питань Донецької та Луганської областей, Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; 2) недопущення поглиблення регіональних диспропорцій у доступі населення насамперед до базових соціальних, комунальних, адміністративних, транспортних, інформаційних та інших послуг; 3) створення умов для співробітництва регіонів.

3. Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку передбачає створення бази для реалізації ефективної державної регіональної політики — механізму та інструменту державного управління регіональним розвитком, що сприятиме розв'язанню проблем регіонів, вимагає насамперед децентралізації державних повноважень шляхом їх передачі на місцевий рівень з одночасною передачею відповідних фінансових ресурсів, удосконалення процесів стратегічного планування та виконання поставлених завдань на всіх рівнях, запровадження ефективного механізму координації дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час реалізації галузевих пріоритетів і завдань на різних територіальних рівнях. Для досягнення цієї цілі також необхідні значні інвестиції у розвиток людського капіталу — навчальні та практичні програми підвищення кваліфікації спеціалістів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, які відповідають за формування і реалізацію державної регіональної політики та здійснення контролю за станом її реалізації [3].

Стратегія визначає наступні основні принципи здійснення державної регіональної політики: конституційність та законність; спів-

робітництво; паритетність; відкритість (прозорість), прогнозованість, передбачуваність, послідовність діяльності органів державної влади, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів виконавчої влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування під час формування та реалізації державної регіональної політики; субсидіарність; координація; єдність; історична спадкоємність — врахування та збереження позитивного досвіду розвитку регіонів; сталий розвиток.

Слід погодитись, що для України, з її значною територією та відмінностями соціально-економічного розвитку, регіональні аспекти науково-технічної та інноваційної політики мають суттєве значення [4, с. 6], тому, на сучасному етапі економічного та інноваційного розвитку одними із пріоритетних завдань держави щодо інноваційного розвитку регіонів є завдання щодо формування дієвої нормативно-правової бази, активізація створення у регіонах об'єктів інноваційної інфраструктури та формування ефективного і прозорого механізму фінансового та інформаційного забезпечення регіонального розвитку, що в свою чергу передбачає обов'язкове врахування специфіки розвитку кожного регіону.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити наступні висновки.

Регіональна політика повинна бути ефективною та збалансованою, спрямованою на подолання регіональних диспропорцій, при її реалізації повинні бути узгоджені першочергові цілі, заходи і дії органів влади та органів місцевого самоврядування та визначені потреби відповідних регіональних суб'єктів інноваційної діяльності.

Першочерговими цілями регіональної інноваційної політики на наш погляд мають бути: 1) забезпечення високого інноваційного потенціалу в регіоні; 2) підвищення конкурентоспроможності та ефективності регіональних виробництв; 3) всебічна підтримка та стимулювання наукових досліджень у пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки; 4) створення єдиної ефективної системи моніторингу та оцінки інноваційного розвитку регіонів.

На сучасному етапі одними із пріоритетних завдань держави щодо інноваційного розвитку регіонів повинно бути завдання щодо формування дієвої нормативно-правової бази, активізації створення

у регіонах об'єктів інноваційної інфраструктури та упровадження дієвого інформаційного забезпечення для визначення проблем регіонального розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / за ред. В. М. Геєця ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. Київ : Фенікс, 2003. 1008 с.
2. Луцків О.М. Регіональна інноваційна політика: особливості формування та проблеми реалізації. URL: http://re.gov.ua/re201502/re201502_153_LutskivOM.pdf
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
4. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / В. П. Соловйов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. Київ : Фенікс, 2008. 224 с.

ІННОВАЦІЙНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Савчук Олена,

*Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого,
науковий співробітник, НДІ правового забезпечення інноваційного
розвитку Національної академії правових наук України,
кандидат юридичних наук, Україна,
helensavchuk13@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3299-7936>*

Заїка Анастасія,

*Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, Ін-
ститут підготовки кадрів для органів юстиції України, студентка
Інституту підготовки кадрів для органів юстиції України Націо-
нального юридичного університету ім. Я. Мудрого, Україна,
anasteishaer@gmail.com*

Проаналізовано національний стан правового регулювання поводження з відходами. Здійснено порівняння методів утилізації відходів в Україні і в Швейцарії, запропоновано на цій основі внести зміни до чинного законодавства для поліпшення ситуації щодо поводження з побутовими відходами в Україні.

Ключові слова: компостування, побутові відходи, рециклінг.

The current status of national legal regulation of waste management was analyzed. Also the comparison of waste disposal methods, used in Ukraine and Switzerland was done. On this basis, it was proposed to amend the changes to the legislation in order to improve the situation with the household waste management in Ukraine.

Keywords:

Процес життєдіяльності людини супроводжується безперервним споживанням корисних властивостей природних ресурсів, але результатом цього постає велика кількість відходів, а разом із цим проблема їх утилізації.

Так, згідно з інформацією на офіційному сайті Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за підсумком 2018 року в Україні накопичилося понад 54 млн м³ побутових відходів, які захоронюються на 6 тис. сміттєзвалищ і полігонів загальною площею понад 9 тис. га. Але вражаючим фактором залишається те, що лише 5,9 % від зазначеної кількості відходів було утилізовано, решта знаходиться на полігонах [1]. У зв'язку із цим, постає питання необхідності удосконалення механізму правового регулювання поводження з побутовими відходами в Україні.

Даному питанню присвячено роботи багатьох вчених – А. П. Гетьмана, В. В. Зуєва; С. В. Разметаєва, Р. Л. Невроцького, О. Р. Поповича, В. А. Душечкіної, В. А. Іщенко, П. М. Турчик та ін.

Правове регулювання поводження з відходами здійснюється Законом України «Про відходи» [2]. Вказаним нормативно-правовим актом встановлюється заборона здійснювати захоронення неперероблених побутових відходів. Важливо зазначити, що вказане положення набрало чинності і стало обов'язковим до виконання лише

з 1 січня 2018 року, у той час, коли сам Закон України був прийнятим ще у 2012 році, що свідчить про те, що досить тривалий час було можливим здійснювати захоронення необроблених побутових відходів і це було цілком законним процесом.

Внаслідок здійснення аналізу законодавства в окресленій сфері, перша проблема, що була виявлена – це неврегульованість порядку отримання дозволів на проведення операцій з відходами. Так, Закон України «Про відходи» стаття 17 встановлює імперативний припис, щодо наявності зазначених дозволів. Разом із цим, саме на Кабінет Міністрів України покладаються повноваження щодо встановлення порядку отримання дозволів на здійснення операцій у сфері поводження з відходами. Але на сьогодні такий порядок відсутній, що у свою чергу призводить до неконтрольованої та тіньової діяльності суб'єктів господарювання при проведенні операцій з відходами та унеможливає вихід на ринок нових суб'єктів.

По-друге, у зв'язку з проведенням дослідження Закону України «Про відходи» [2] та Закону України «Про місцеве самоврядування» [3] було встановлення дублювання повноважень у сфері поводження з відходами органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій, зокрема: 1) затвердження схем санітарного очищення населених пунктів; 2) здійснення контролю за додержанням юридичними та фізичними особами вимог у сфері поводження з побутовими та виробничими відходами та розгляд справ про адміністративні правопорушення або передача їх матеріалів на розгляд інших державних органів у разі порушення законодавства про відходи; 3) забезпечення ліквідації несанкціонованих і неконтрольованих звалищ відходів; 4) організації збирання і видалення побутових та інших відходів. На практиці таке копіювання повноважень може призводити до неможливості визначити відповідального суб'єкта, у разі виникнення ситуації, яка потрапляє під дію сфери повноважень як органів місцевого самоврядування так і місцевих державних адміністрацій. А розмежування функцій, спричинить втрату часу на ліквідацію відходів та їх негативного впливу на навколишнє природне середовище.

По-третє, наявна проблема, щодо відсутності інфраструктури для сортування побутових відходів. Так, Закон України «Про від-

ходи» закріплює положення щодо обов'язковості розподільного збору побутових відходів, загальні вимоги в окресленому питанні регламентуються Методикою роздільного збирання побутових відходів, затвердженою наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 01.08.2012 № 133 [4]. Так, роздільне збирання відходів проводиться його власниками, а вторинної сировини з відходів, що вже міститься в контейнерах здійснюється спеціалізованими підприємствами, однак на сьогодні відсутній нормативний акт, який би врегулював відносини між зазначеними суб'єктами у процесі роздільного збирання відходів.

Окрім вищезазначеного, вбачаємо за потрібне відмовитися на законодавчому рівні від захоронення відходів, як способу поводження з ними. Зазначена теза обумовлена стратегією європейського напрямку розвитку, що була обрана Україною, але якщо звернутися до досвіду провідних країн, у переважній більшості вже давно заборонено захоронення побутових відходів. Так, яскравим прикладом у цьому випадку є Швейцарія. З прийняттям Стратегії щодо відходів 1992 року, Швейцарія офіційно відмовилася від захоронення побутових відходів, натомість сьогодні використовуються два основних способи утилізації – рециклінг та компостування. Зокрема, рециклінг передбачає роздільне збирання або сортування твердих побутових відходів, а після сортування вилучені компоненти переробляють, виготовляючи товарний продукт [5]. Так, за неофіційними даними рівень рециклінгу у 2016 році щодо скла досяг 95 %, алюмінієвої тари – 91 %, жерстяної тари – 84 %, паперу та картону – 82 % [6]. У свою чергу, частина органічних відходів підлягає компостування, це реалізується шляхом встановлення у населених пунктах індивідуальних і колективних компостерів, в результаті отриманий продукт використовується як органічне добриво [5].

Варто зазначити, що важливим нормативно-правовим актом, що визначає досягнення ефективних результатів правового регулювання у сфері поводження з відходами слугує Постанова Верховної Ради України «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення» в якій було визнано

незадовільною діяльністю Кабінету Міністрів України щодо забезпечення ефективної реалізації державної політики у сфері поводження з відходами, удосконалення нормативно-правової бази організаційно-економічного механізму стимулювання господарської діяльності у сфері поводження з відходами як вторинними матеріальними ресурсами, державного управління в організації збирання та переробки відходів і використання їх як вторинних матеріальних ресурсів [7]. У зв'язку з вищезазначеним, зокрема Зуєв В. А. наголошує, що значну кількість передбачених цією постановою заходів так і не було реалізовано, і вони й донині становлять лише орієнтири державної політики у сфері поводження з відходами [8, с. 97]. Тому, у цьому аспекті є досить доречним схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року, якою передбачено: 1.) створення ефективної системи збирання та вивезення побутових відходів; 2) створення інфраструктури для видалення побутових відходів; 3) створення інфраструктури для відновлення побутових відходів [9].

На підставі вищевикладеного, пропонуємо на законодавчому рівні визначити порядок отримання дозволів на проведення операцій з відходами та врегулювати відносини між власниками та спеціалізованими підприємствами у процесі роздільного збирання відходів, розмежувати повноваження органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій у сфері поводження з відходами та офіційно відмовитися від захоронення побутових відходів з урахуванням досвіду Швейцарії. Запропоновані заходи дозволять удосконалити правове регулювання у сфері сортування та переробки побутових відходів та забезпечать належний захист навколишнього природного середовища від негативного впливу неперероблених побутових відходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2016 рік. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/terretory/stan-sferi-povodzhennya-z-pobutovimi-vidhodami-v-ukrayini-za-2018-rik/>

2. Про відходи : Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/187/98-%D0%B2%D1%80>
3. Про місце самоврядування: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР // Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/280/97-%D0%B2%D1%80>
4. Методикою роздільного збирання побутових відходів, затвердженою наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: Наказ від 01.08.2012 № 133. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1157-11>
5. Міщенко В. С., Маковецька Ю. М., Омеляненко Т. Л. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції. Київ .: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». 2013. 192 с.
6. Співробітництво для інтегрованого поводження з відходами. URL: <http://despro.org.ua/news/experts/detail.php?ID=1274>
7. Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення : Постанова Верховної Ради України № 2967-IV від 06.10.2005 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2005. № 49. 525 с.
8. Зуєв В. А. Екологічна політика у сфері поводження з відходами в Україні на сучасному етапі. *Вісник Академії митної служби України. Сер. : Право*. 2014. № 1. 93-99 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsup_2014_1_15
9. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 820-р від 08.11.2017 р. *Урядовий кур'єр*. 2017. №220.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУТУ ГРУПОВИХ ПОЗОВІВ ДЛЯ ЗАХИСТУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРАВ, ПОРУШЕНИХ ЩОДО НЕВИЗНАЧЕНОГО КОЛА ОСІБ, В УКРАЇНІ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ПРАВА НА СУДОВИЙ ЗАХИСТ

Савчук Олена,

*Національний юридичний університет
ім. Ярослава Мудрого, науковий співробітник,
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку
НАПрН України,
кандидат юридичних наук, Україна,
helensavchuk13@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3299-7936>*

Іванова Аліна,

*Національний юридичний університет
ім. Ярослава Мудрого, Інститут підготовки кадрів для органів юстиції України, студентка Інституту підготовки кадрів для органів юстиції України Національного юридичного університету
ім. Я. Мудрого, Україна,
alinaivanova2208@gmail.com*

It was proposed to introduce the “class-action” institute that is a way of a judicial protection of environmental rights of indefinite persons that were broken. This institute is one of the variants to ensure the realization of right to a fair trial, which is an international standard of a state of law, in Ukraine.

Keywords: class action, protection of environmental rights, indeterminate number of persons.

Предложено внедрение института групповых исков как способа судебной защиты экологических прав, нарушенных в отношении неопределенного круга лиц. Этот институт является одним из вариантов обеспечения в Украине реализации права на справедливую судебную защиту, которое является международным стандартом правового государства.

Ключевые слова: групповой иск, защита экологических прав, неопределенный круг лиц.

Одним з стандартів правової держави, про що неодноразово наголошував Європейський суд з прав людини (надалі - ЄСПЛ) і що прямо передбачено у Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, є право на судовий захист. Україна, як держава, яка ратифікувала Конвенцію і визнала юрисдикцію ЄСПЛ, намагається відповідати загальноєвропейським стандартам судового захисту. Так, ст. 124 Конституції України передбачає, що юрисдикція судів поширюється на будь-який правовий спір [1]. Тож, якщо екологічне право особи було порушено, вона має право звернутися до суду з метою його захисту. Цю тезу підтверджує також ч. 3 ст. 11 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», у якій зазначено, що захист порушених прав громадян у галузі охорони навколишнього природного середовища здійснюється в судовому порядку відповідно до законодавства України [2]. У такому випадку питань щодо судового захисту прав однієї або кількох, але чітко визначених, осіб не постане, адже буде окреслено коло потерпілих від незаконних дій (позивачів) у судовому процесі. Проблема виникає, коли шкода була нанесена в таких масштабах, що чітко визначити всіх постраждалих дуже важко. Так, у осіб, конституційне право на безпечне для життя і здоров'я довкілля яких було порушено (ст. 50 Конституції України [1]), виникає право на захист, але його реалізація стикається з певними перешкодами через недосконалість нині діючих норм, що встановлюють вимоги до позовів у цивільному судочинстві.

Так, вимоги цивільного процесуального законодавства передбачають визнання особи позивачем за умови, якщо права такої особи або її законні інтереси є порушеними, невизнаними або оспорюваними. При цьому згідно з п. 2 ч. 3 ст. 175 ЦПК України у позовній заяві має бути обов'язково зазначено дані позивача, тобто ім'я (прізвище, ім'я та по батькові), місце проживання чи перебування, поштовий індекс, реєстраційний номер облікової картки платника податків за його наявності або номер і серію паспорта для фізичних осіб – гро-

мадян України, відомі номери засобів зв'язку, офіційної електронної адреси та адреси електронної пошти [3]. Так, законодавство передбачає чітку персоніфікацію осіб, права яких були порушені. Тож, для реалізації права на захист великої кількості осіб, екологічні права яких були порушені, всі ці особи мають виступити співпозивачами в об'єднаному цивільному провадженні з метою доведення шкоди, яка була завдана їх життю і здоров'ю з єдиного джерела екологічної небезпеки. Прикладом такого варіанту захисту великої групи осіб стало цивільне провадження по справі за позовом до Товариства з обмеженою відповідальністю «Побутрембудматеріали» та Товариства з обмеженою відповідальністю «БРСМ - Нафта» про відшкодування моральної шкоди, спричиненою пожежею на нафтобазі, яка сталася влітку 2015 року. У вказаній справі група з 5 постраждалих подала позов, підставою якого стало порушення їх права на безпечне для життя і здоров'я довкілля. Зазначимо, що дане провадження виявило ще одну проблему. Інші постраждали від цієї самої пожежі (35 осіб) були змушені подавати окремо позови, знов об'єднувати провадження по своїм позовам, і, спираючись на встановлені в попередньому рішенні факти, доводити власну шкоду [4-5]. Звісно, така послідовність дій призвела до зайвих витрат часу та коштів.

Варіантом вирішення зазначених проблем, пов'язаних з реалізацією права на судовий захист екологічних прав, порушених щодо незначеного кола осіб, є надання можливості екологічним громадським організаціям та громадянам подавати групові позови від імені усіх можливих потерпілих. При цьому під груповим позовом, як зазначає Батаєва Н. С., розуміється вимога, що може бути пред'явлена як органом державної влади або місцевого самоврядування, так і громадськими організаціями або громадянами, на захист суб'єктивних прав та законних інтересів осіб, що мають загальні права, які виникли на основі одних і тих самих фактів, та спрямовані проти одного й того ж відповідача [6, 60]. Одним з прикладів групових спорів щодо захисту екологічних прав є справа проти корпорації Pacific Gas and Electric Company (PG & E), яка була розглянута у Каліфорнії в 1993 році [7].

Наразі п. ж ч. 1 ст. 21 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» передбачає, що громадські природо-

охоронні організації мають право подавати до суду позови про відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища, в тому числі здоров'ю громадян [2]. Однак, на практиці, як зазначає Єрмолаєва Т.В., судами за громадськими організаціями визнано право звертатись до суду з позовами, якщо такі громадські організації мають в цих справах свій екологічний інтерес, що може бути захищений судом [8, 95]. Це ж впливає і зі змісту ч. 1 ст. 56 ЦПК України, де зазначено, що у випадках, встановлених законом, фізичні та юридичні особи можуть звертатися до суду із заявами про захист прав, свобод та інтересів інших осіб [3]. При цьому дані особи виступати позивачами не можуть, а мають в своїй позовній заяві визначити перелік позивачів, що знов таки повертає до питання про те, що на момент подання позовної заяви зазначити всіх постраждалих від шкідливого впливу на навколишнє природне середовище майже неможливо. Тож, логічним було б передбачити можливість при подачі групового спору екологічною громадською організацією право не визначати всіх позивачів по справі, а визначити частину постраждалих на її власний розсуд.

Що стосується решти потерпілих від шкідливого впливу на навколишнє природне середовище осіб, то необхідним є закріплення за ними права на подання заяви про видачу судового наказу, якщо є рішення суду, яке набрало законної сили, про встановлення факту шкоди, яка була завдана здоров'ю або життю людини через шкідливий вплив на навколишнє природне середовище за умови, якщо особа зможе підтвердити подібність шкоди здоров'ю, а також обставин, за якої шкода була надана з того ж джерела, що і позивачам за позовним провадженням.

Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти наступних висновків:

- 1) з метою захисту екологічних прав, порушених щодо невизначеного кола осіб, в Україні слід запровадити можливість подачі групового спору від імені постраждалих екологічною громадською організацією або громадянами, при цьому без зазначення вичерпного переліку постраждалих осіб у позові;

2) розширити перелік підстав видачі судового наказу, передбачивши можливість отримання такого виду судового рішення, якщо є рішення суду, яке набрало законної сили, про встановлення факту шкоди, яка була завдана здоров'ю або життю людини через шкідливий вплив на навколишнє природне середовище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 №254к/96-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 №1264-ХІІ. *Верховна Рада УРСР*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
3. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 № 1618-ІV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>.
4. Рішення Обухівського районного суду Київської області від 17.11.2016 по справі №372/4399/15-ц: Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/62922181>.
5. Рішення Обухівського районного суду Київської області від 12.04.2018 по справі №372/4412/15-ц: *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/73570370>.
6. Батаєва Н. С., Судебная защита прав и интересов неопределенного круга лиц: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Москва, 1998. 164 с.
7. UKEssays. Erin Brockovich and her case against Pacific Gas and Electric. 2018. Вип. 25 квітня 2019. URL: <https://www.ukessays.com/essays/history/erin-brockovich-and-her-case-against-pacific-gas-and-electric-history-essay.php?vref=1>.
8. Єрмолаєва Т. В. Проблеми доступу до правосуддя при захисті екологічних прав. *Проблеми законності*. 2017. Вип. 137. С. 92–100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2017_137_10.

АНАЛІЗ ЗМІН ДО ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ТУРИЗМ» З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНИЙ ДОСВІД КРАЇН ЄС

Семенова Марина,

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України, науковий співробітник,

кандидат юридичних наук, м. Харків, Україна

ORCID 0000-0002-2216-4343

The report is devoted to the analysis of changes to the Law of Ukraine «On Tourism» contained in the Draft Law on Amendments to the Law of Ukraine «On Tourism» regarding the improvement of the conceptual apparatus in the tourism industry and the liberalization of tourism activity.

Keywords: tourist, visitor, contract, tourism, tour operator, travel agent, travel services

Доповідь присвячена аналізу змін в закон України «Про туризм», що містяться в Проекті Закону про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо удосконалення понятійного апарату у туристичній галузі та лібералізації туристичної діяльності.

Ключевые слова: турист, відвідувач, договір, туризм, туроператор, турагент, туристичні послуги

10 квітня 2019 року в Верховній Раді України було зареєстровано Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо удосконалення понятійного апарату у туристичній галузі та лібералізації туристичної діяльності» № 10216 [1] (Далі- Проект № 10216). Згідно до пояснювальної записки [2] Проект № 10216 розроблено з метою імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» та у відповідності до норм Директиви (ЄС) 2015/2302 Європейського парламенту та Ради ЄС від 25 листопада 2015 р. про пакетні тури та пов'язані з ними туристичні послуги, що вносить зміни до Регламенту (ЄС) № 2006/2004 і Директиви 2011/83/ЄС Єв-

ропейського парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 90/314/ЄЕС.

Розглянемо деякі дискусійні питання щодо змін, які пропонуються Проектом № 10216, а саме: 1) внесення змін до ст. 5, 17 Закону України «Про туризм»; 2) введення ліцензування турагентської діяльності та збільшення розміру фінансового забезпечення цивільної відповідальності турагентів.

1. Внесення змін до ст. 5, 17 Закону України «Про туризм».

В ході обговорення низки положень Проекту № 10216 зустрічалося думку про те, що вказаний проект Закону не містить положень щодо визначення переліку та вимог до документів, необхідних для отримання зазначеного дозволу та ліцензії, платності або безоплатності цих послуг, переліку підстав для відмови у видачі вказаних дозвільних документів. Необхідно зазначити, що відповідно до ст. 5 Закону України «Про адміністративні послуги» № 5203-VI від 06.09.2012 [3] надання адміністративних послуг здійснюється відповідно до цього Закону з урахуванням, особливостей, визначених законами, які регулюють суспільні відносини у відповідних сферах, зокрема Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII від 02.03.2015 (Далі – Закон № 222-VIII) [4].

Згідно з преамбулою Закону України «Про туризм» [5] цей Закон визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України в галузі туризму та спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей. Він встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів та регулює відносини, пов'язані з організацією і здійсненням туризму на території України.

Окремі питання щодо ліцензування в галузі туризму, стандартизації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу встановлюються окремими нормативно-правовими актами, які розробляють та приймають спеціально уповноважені органи, що здійснюють регулювання в галузі

туризму у відповідності до вимог Розділу II Закону України «Про туризм». Так, статтею 5 діючого Закону України «Про туризм» та Проекту Закону прямо передбачено, що перелік посад фахівців туристичного супроводу та кваліфікаційні вимоги до них визначаються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері туризму та курортів, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері трудових відносин. Детальні положення щодо визначення переліку та вимог до документів, необхідних для отримання зазначеного дозволу, платності або безоплатності цих послуг, переліку підстав для відмови у видачі вказаних дозвільних документів містять наступні нормативні акти: Наказ Державної туристичної адміністрації України № 83 від 24.09.2004 «Про затвердження Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцям туристичного супроводу» [6]; ДСТУ EN 15565:2016 (EN 15565:2008, IDT) «Туристичні послуги. Вимоги до професійної підготовки та кваліфікаційних програм для гідів» [7]; ГОСТ 28681.3-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Требования по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов» [8], та ін.

Що стосується відсутності положень щодо визначення переліку та вимог до документів, необхідних для отримання ліцензії на турагентську діяльність, необхідно зазначити наступне: згідно з ч. 5 ст. 2 Закону № 222-VIII формування та реалізацію державної політики у сфері ліцензування у встановленому цим Законом порядку здійснюють: Кабінет Міністрів України або інший орган державної влади у випадках, встановлених законом, - шляхом прийняття нормативно-правових актів у сфері ліцензування; спеціально уповноважений орган з питань ліцензування; органи ліцензування. Відповідно до вимог ст. 1 Закону України № 222-VIII ліцензійні умови – нормативно-правовий акт, положення якого встановлюють вичерпний перелік вимог, обов'язкових для виконання ліцензіатом, та вичерпний перелік документів, що додаються до заяви про отримання ліцензії, приймається Кабінетом Міністрів України, іншим уповноваженим законом органом державної влади.

Аналіз вказаних нормативних актів дозволяє зробити висновок, що в Законі України «Про туризм» не може міститися детальні положення щодо визначення переліку та вимог до документів, необхідних для отримання дозволів на право здійснення туристичного супроводу та ліцензування турагентів, положень, щодо платності або безоплатності цих послуг, перелік підстав для відмови у видачі вказаних дозвільних документів. Натомість, ці положення повині розробляти та впроваджувати уповноважені органи згідно до вимог Закону України «Про туризм», Закону України «Про адміністративні послуги» № 5203-VI від 06.09.2012 Закону № 222-VIII.

2. Введення ліцензування турагентської діяльності та збільшення розміру фінансового забезпечення цивільної відповідальності турагентів.

Проектом № 10216 пропонується введення ліцензування діяльності та збільшення розміру фінансового забезпечення цивільної відповідальності перед туристами турагентів, які здійснюють посередницьку діяльність на території України з укладення договорів на туристичне обслуговування з іноземними суб'єктами туристичної діяльності. Необхідно звернути увагу на те, що на сьогодні здійснення такої діяльності заборонено ст. 37 Закону України «Про туризм» [9], але Проектом № 10216 пропонується в межах лібералізації господарської діяльності дозволити таку групу відносин у зовнішньоекономічній діяльності, а важелями, що будуть піднімати на відповідний рівень захист інтересів прав споживачів, стане підвищення для таких відносин з участю турагента фінансового забезпечення на рівень туристичних операторів, які надають послуги в сфері виїзного туризму, та введення ліцензування для турагентів.

Необхідно зазначити, що як вказує Семенова М. В. [10, с. 125, 126], вимоги щодо отримання ліцензії турагентом містяться в законодавстві деяких країн-членів ЄС. Так, відповідно до ст. 16 Закону «Про туризм» [11] (далі – Закон ЛР «Про туризм») нова редакція якого набула чинності 01 січня 2018 року, комплексне туристичне обслуговування та туристичні послуги може надавати туроператор, а пропозицію про продаж або продаж може здійснювати туроператор або турагент, які відповідають певним умовам в тому числі,

отримали спеціальний дозвіл (ліцензію) який надається на невизначений термін. В Законі Литовської Республіки «Про туризм» від 19 марта 1998 г № VIII-667 в редакції, що діє з 17 липня 2018 року (далі – Закон № VIII-667) [12], містяться вимоги щодо отримання ліцензії тільки туроператором (організатором путешествія), але ст. 27 Закону № VIII-667 передбачена додаткова відповідальність турагента, який пропонує або реалізує туристичні послуги, які організовано туроператором, який не є резидентом Литовської Республіки або іншої країни-члена ЄС. Аналогічний підхід використовується також в ряді Європейських країн. Так в параграфі 5 Закону Естонської Республіки «Про туризм» [13] в редакції від 01.07.2018 року, визначено, що турагент, який пропонує пакетну туристичну подорож, яка створена туроператором, який зареєстровано поза межами Європейської економічної зони, повинен відповідати вимогам, що встановлені для туроператора – резидента Естонської Республіки. Згідно з розділом 34 Закону Фінляндії «Про туристичні службові комбінації» [14] якій набув чинності 01.07.2018 року, турагент несе відповідальність за зобов'язаннями як національний туроператор, якщо туроператор зареєстровано поза межами Європейської економічної зони. Зміни були внесені на виконання вимог Директиви (ЄС) 2015/2302 Європейського парламенту та Ради ЄС від 25 листопада 2015 р. про пакетні тури та пов'язані з ними туристичні послуги, що вносить зміни до Регламенту (ЄС) № 2006/2004 і Директиви 2011/83/ЄС Європейського парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 90/314/ЄЕС, які держави-члени ЄС повинні були виконати до 01 січня 2018 року, а також на виконання наступних актів ЄС: Regulation (EU) No 181/2011 of the European Parliament and of the council of 16 February 2011 concerning the rights of passengers in bus and coach transport and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance); Regulation (EU) No 1177/2010 of the European Parliament and of the council of 24 November 2010 concerning the rights of passengers when travelling by sea and inland waterway and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance); Regulation (EU) No 524/2013 of the European Parliament and of the council of 21 May 2013 on online dispute resolution for consumer disputes and

amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Regulation on consumer ODR); Regulation (EC) No 261/2004 of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 establishing common rules on compensation and assistance to passengers in the event of denied boarding and of cancellation or long delay of flights, and repealing Regulation (EEC) No 295/91 (Text with EEA relevance); Regulation (EC) No 1107/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 concerning the rights of disabled persons and persons with reduced mobility when travelling by air (Text with EEA relevance) [10]

Аналіз вказаного дозволяє зробити висновок про те, що впровадження Поекту № 10216 сприятиме удосконаленню положень Закону України «Про туризм» щодо конкретизації основних понять, посиленню захисту споживачів туристичних послуг та дозволить зробити законодавство, що регулює туристичну галузь, більш зрозумілим для потенційних інвесторів з країн-членів ЄС, що призведе до розвитку туристичної галузі та зростанню економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо удосконалення понятійного апарату у туристичній галузі та лібералізації туристичної діяльності № 10216 від 10.04.2019. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=65798&pf35401=481855>
2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо удосконалення понятійного апарату у туристичній галузі» 10.04.2019. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=65798&pf35401=481973>
3. Про адміністративні послуги: Закон України № 5203-VI від 06.09.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
4. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України № 222-VIII від 02.03.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
5. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
6. Tūrisma likums Pieņemts: 17.09.1998. Stājas spēkā: 01.01.1999, Attēlotā redakcija 01.01.2018. URL: <https://likumi.lv/ta/id/50026-turisma-likums>
7. Наказ Державної туристичної адміністрації України № 83 від 24.09.2004 «Про затвердження Положення про порядок видачі дозволів на право

- здійснення туристичного супроводу фахівцям туристичного супроводу»
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1344-04>
8. ДСТУ EN 15565:2016 (EN 15565:2008, IDT) «Туристичні послуги. Вимоги до професійної підготовки та кваліфікаційних програм для гідів». URL: <http://me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=ecfd6c5a-1760-4d8d-a931-3a63f64e2310&title=GaluzeviStandarti>
 9. ГОСТ 28681.3-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Требования по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов». URL: <http://me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=ecfd6c5a-1760-4d8d-a931-3a63f64e2310&title=GaluzeviStandarti>
 10. Семенова М. В. Ліцензування як засіб господарсько-правового регулювання туристичної діяльності в праві ЄС, Латвії та України : I International Intersectoral Conference Support for entrepreneurship and innovation economy in the EU, Latvia and Ukraine law, 2018. 140 с. URL: <http://bsa.edu.lv/docs/2018/sbtez07122018.pdf>
 11. Tūrisma likums Pieņemts: 17.09.1998. Stājas spēkā: 01.01.1999, Attēlotā redakcija 01.01.2018. URL: <https://likumi.lv/ta/id/50026-turisma-likums>
 12. Lietuvos Respublikos turizmo įstatymas Priėmimo data: 19.03.2018 VIII-667. URL: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/3c3504d2804011e89188e16a6495e98c>
 13. Turismiseadus Vastu võetud 15.11.2000 RT I 2000, 95, 607 jõustumine 01.03.2001. URL: <https://www.riigiteataja.ee/akt/128122017031?leiaKehtiv>
 14. Laki matkapalveluyhdistelmistä 14.12.2017 № 901/2017. URL: <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2017/20170901>

СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ СТАНДАРТІВ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стояцька Ганна,
*кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри філософії та політології
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ,
Україна*

The study examines the implications of the trends in the implementation of digital standards of existence. Various programs for collecting personal data are considered. Demonstrate the risks involved in complying with business ethics and practice standards in the process of analysis and processing of personal data, in particular in China. The study notes the problem with respect for the rights and freedoms of citizens and their possible violations. This problem is acutely relevant in the context of the total use of data processing algorithms for personal behavior and trajectory of existence.

Keywords: digital, digital economy, human rights, personal data.

Анализируются существующие и вероятные последствия внедрения стандартов диджитализации в различные программы по сбору персональных данных. На примере Китая демонстрируются риски по соблюдению стандартов деловой этики и практики в процессе анализа и обработки персональных данных. Отмечается, что вопрос с соблюдением прав и свобод граждан и их возможными нарушениями являются остроактуальными в контексте тотального использования алгоритмов обработки данных персональной поведения и траектории существования.

Ключевые слова: диджитализация, цифровая экономика, защита прав, персональные данные.

Диджиталізація є на сьогодні трендом, загальним для всього світу. Мережеві технології, інтернет-ринок, цифрова економіка, електронний уряд, зростаюча роль інформації на траєкторії повсякденної людської поведінки стають явищами, що не мають географічних

меж. Від Америки до Китаю, долаючи кордони від мегаполісів до малих населених пунктів, цифрова реальність захоплює все більший географічний простір, створюючи його віртуальну версію. Окрім відкритості та зручності, вона містить масу контроверсійних аспектів для людського існування, соціальний, правовий та політичний статус яких, наразі, слабо або ще жодним чином не визначений. Відповідно, питання прав і свобод особистості у цьому просторі глобальної діджиталізації та глобального неявного контролю залишаються відкритими для фахового обговорення.

Промовистими прикладами впливу цифрового світу на систему прав і свобод, є, наразі, політика Китайської Народної Республіки щодо соціальних і культурних протоколів, заснованих на спостереженні за поведінкою громадян. Так звана Соціальна кредитна система, яка є частиною державної політики і участь у якій від 2020 року стане для громадян країни обов'язковою, офіційно покликана підсилити контроль за дотриманням права та безпекою. Втім, в неї цілком офіційно закладено основу так званого «рейтингу довіри» на підставі стеження за поведінкою громадян на основі аналізу їх повсякденної діяльності у цифровому світі: покупки в онлайн-магазинах; геоданні в той чи інший момент часу; приятелювання; кількість годин, що витрачається на стримінг чи відеоігри; сплата або несплата рахунків і податків тощо.

Насправді, ситуація ця не є унікальною і для інших країн, «адже більшість з описаної активності відбувається завдяки регулярному збору користувачької інформації через Google, Facebook, Instagram, фітнес-трекери типу Fitbit тощо» [1]. Кожен застосунок у мобільному телефоні, кожен запит у інтернет-браузері, кожні симпатії та переваги, проявлені у соціальних мережах є предметом ретельного відслідковування та збору цифрових даних, на основі якого різноманітні діркет-радары формують нашу стрічку новин, рекламні пропозиції, осередки спілкування тощо. Але донедавна загальним правовим трендом вважався захист персональних даних та особиста цифрова безпека. Звісно, викриття останніх років на кшталт голосних справ про «злив» інформації через WikiLeaks або збір та таргетування інформації Cambridge Analytica викликали

справедливе обурення та загальний суспільний осуд всіх сторін викритих відносин.

Але суто китайською інновацією на сьогодні є не просто отримання цифрових даних про поведінку громадян з метою цільових впливів на попит та послуги. Йдеться про державну ініціативу формування соціального портрету громадянина з точки зору його благонадійності, лояльності, ймовірної схильності до критики органів влади або правопорушень. Причому цей портрет формується шляхом застосування різноманітних алгоритмів радару, принципи дії яких остаточно не з'ясовані і не оприлюднені.

Сумним жартом виглядають поради подорожуючим або для громадян країни при перегляді інтернет-сторінок в Китаї, не забути уникати реєстрації між 2 ранку і 4 ранку, триматись подалі від веб-сайтів, що пропонують швидкі кредити і бути обережним, змінюючи свій мобільний телефон занадто часто. Хороше правило полягає в тому, аби використовувати інтернет, переважно для чогось на кшталт замовлення штор для вашого офісу, а при покупці в інтернеті фотографічного обладнання, скористатись паралельною пропозицією і придбати підводне спорядження. Очевидний натяк на те, що ваша поведінка в інтернеті не повинна мати натяку на схильність до рефлексії над суспільними процесами або прагнення «пошпигувати» – краще демонструвати цілковиту схильність до безневинного розважального контенту, подорожей, захоплення природою, повсякденними справами тощо.

В чому причина таких пропозицій та порад щодо траєкторії поведінки? Всі ці варіанти можуть вплинути на ваш кредитний рейтинг. І ваш кредитний рейтинг, який визначається кількома експериментальними алгоритмами, які перевіряються найбільшими інтернет-компаніями Китаю, може одного разу вплинути не лише на вашу змогу отримати кредит. Дехто вважає, що це може визначити на майбутнє повноту вашого доступу до систему здоров'я, освіти, працевлаштування та статус «надійного» громадянина. Ці кредитні рейтинги стають воротами не тільки для позик, але і для все більш широкого спектру нефінансової діяльності. Більш високий рейтинг може дати вам доступ до більш швидкого проходження контролю на

безпеку смуги в аеропорту, швидше отримання іноземних віз, преференції у користуванні комунальними або транспортними послугами тощо. Нові рейтингові системи анонсуються як «частина зусиль, підтриманих урядом для збільшення кредитування сотень мільйонів китайців, які хочуть отримати доступ до кредитів для малого бізнесу або споживчого кредиту, але не мають позитивної історії застави чи фінансів» [2].

Аби вирішити подібні проблеми, обрані приватні інформаційні корпорації покладаються на «нетрадиційні» показники, такі як історія пошуку в Інтернеті та покупки мобільного телефону, щоб визначити, хто є кредитоспроможним. Тобто по суті, приватні корпорації визнають, що отримують доступ до записів китайських інтернет-користувачів завдяки ліцензіям, виданим центральним банком минулого року на розробку експериментальних кредитних рейтингів. Таким чином держава контролює не лише власних громадян, але й визначає хто з приватних компаній може здійснювати подібний контроль. Така цифрова франшиза, наразі, немає адекватного відповідника в жодній правовій системі світу, хоча розробка норм, які б почали регулювати цей простір, вочевидь, невдовзі почне активно розвиватись та впроваджуватись.

Варто зауважити, що як і будь-яка державна ініціатива, Соціальна кредитна система постулює свою спрямованість на збереження правопорядку та на переваги для її цільової аудиторії, потенційних вигодонабувачів. Водночас, не йдеться про громадян, які не пройдуть через тонке й незрозуміло налаштоване сито системних алгоритмів обліку благонадійності, які будуть етичні та правові наслідки запровадження подібної політики оцінки. Непрозорий проект плану говорить про намір «використовувати заохочення для збереження довіри і обмежень проти порушення довіри як механізму стимулювання», і викладає мету підвищити «чесний менталітет і рівень кредитування всього суспільства». В той же час вона, по суті, впроваджує неетичні соціальні стандарти, підвищує ризик правових колізій, уможливорює нецільове використання даних тощо.

Все частіше лунають закиди, що марш технологій у поєднанні з прибутковими приватними компаніями, авторитарною політикою і

слабкими громадянськими свободами створюють у Китаї цілковито токсичну суміш. Не існує запобіжників, які б унеможливили використання отриманих поведінкових даних для просування панівної ідеології, маніпуляцій з політичним вибором, формування риторики ненависті до певних соціальних груп та інших порушень громадянських прав і свобод. Китай не належить до країн зі сталою демократією та традиціями толерування ліберальних цінностей. І перші результати застосування технологій визначення благонадійності громадян вже стали предметом резонансних розслідувань іноземними аналітиками прикладів тотального порушення прав в Сінцзян-Уйгурському автономному районі (СУАР) Китаю. У цьому регіоні компактного проживання етнічно некитайського населення з сильною релігійною домінантою (більшість населення сповідує іслам) внаслідок запровадження, по суті, тотальної державної програми слідкування за поведінкою громадян через електронні девайси та камери зовнішнього спостереження, утворилась соціальна ситуація, близька, за оцінками експертів, до атмосфери модифікованих та осучаснених концентраційних таборів.

Діджиталізація та запровадження стандартів електронного уряду, а в перспективі і електронної держави, на сьогодні визначається як один з пріоритетів розвитку і України. Тому, підсумовуючи, варто наголосити на проблемах і ризиках, які вже існують у світі в контексті правової невизначеності статусу електронних персональних даних, отриманих про поведінку та траєкторію існування громадянина. Ретельне вивчення проблеми та її правова концептуалізація, правове закріплення норм і статусів щодо захисту персональних даних, прав і свобод громадян, які виникають внаслідок цифрової революції вбачається таким, що є для нашої держави на часі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНО ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Big data meets Big Brother as China moves to rate its citizens. URL: <https://www.wired.co.uk/article/chinese-government-social-credit-score-privacy-invasion>
2. China: When big data meets big brother. URL: <https://www.ft.com/content/b5b13a5e-b847-11e5-b151-8e15c9a029fb>

3. Y. Chen, Z. C. Wang, and Z. J. Zhang, "Mark to market value at risk," *Journal of Econometrics*, Vol. 208, no. 1, pp. 299-321, Jan, 2019.
4. R. Creemers, "Cyber China: Upgrading Propaganda, Public Opinion Work and Social Management for the Twenty-First Century," *Journal of Contemporary China*, Vol. 26, no. 103, pp. 85-100, 2017.
5. K. Hopewell, "How Rising Powers Create Governance Gaps: The Case of Export Credit and the Environment," *Global Environmental Politics*, Vol. 19, no. 1, pp. 34-52, Feb, 2019.
6. The complicated truth about China's social credit system. URL: <https://www.wired.co.uk/article/china-social-credit-system-explained>
7. China's new viral app could be straight out of Black Mirror. URL: <https://www.wired.co.uk/article/china-app-clap-tencent>

ОСОБЕННОСТИ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Mg.iur. Цветкова Ирина,

*Балтийская Международная Академия, Латвия, претендент
на степень доктора наук, e-mail: irina.cvetkova@bsa.edu.lv,*

ORCID: 0000-0003-3841-8763

Руководитель научной работы: Dr.iur. Янис Грасис

With the evolving commodity-money relations the bill has gradually become a universal credit-settlement instrument used in business and banking practice. Being a security the bill has become the object of different transactions (purchase and sale, secured, etc). Alongside with that, in the XXI century the bill market started to be used both for virtual transacting and for the transacting not directly related to the receipt of the concrete monetary funds and even for the pursuit of the activities under a ban. The article deals with the problems of the bills application for the civil transacting in Ukraine.

Keywords: bill, bill terminal, bill trade system.

С развитием товарно-денежных отношений вексель постепенно превратился в универсальный кредитно-расчетный инструмент, используемый в коммерческой и банковской практике. Являясь ценной бумагой, вексель стал объектом различных сделок (купли-продажи, залога и т.д.). Вместе с

тем, в XXI веке вексельный рынок стал использоваться как для совершения виртуальных сделок, так и сделок, напрямую не связанных с получением реальных денежных средств и даже для осуществления видов деятельности, находящихся под запретом. В статье рассматриваются проблемы использования векселей для совершения гражданско-правовых сделок в Украине.

Ключевые слова: вексель, вексельный терминал, система вексельной торговли.

Введение. Слово «вексель» происходит от немецкого «wechsel», что означает «обмен». По своему происхождению вексель связан с долговой распиской. Первоначально отношения между участниками вексельной операции были доверительными, но позже приобрели характер юридических обязательств.

Первые законы о векселях были изданы в Европе в XVII–XVIII вв. Нормы законодательства о векселях регулируют все вексельные правоотношения:

форму векселя;

порядок его выставления, оплаты, обращения;

права и обязанности сторон вексельной сделки.

В 1930 году Женевской вексельной конференцией был принят Единообразный вексельный закон о переводных и простых векселях, на основе которого страны, присоединившиеся к Женевской вексельной конвенции разрабатывают национальные вексельные законы.[1] Так как полного согласия в Женеве не было достигнуто, Великобритания, США и страны англо-американского права (Австралия, Индия, Ирландия, Канада и др.) не присоединились к конвенции и до сих пор руководствуются английским Законом о переводных векселях 1882 года [2], а также Единообразным торговым кодексом США 1962 года.[3] Характерно, что на территории Западной Украины с 1925 года действовал Польский вексельный устав, что явилось результатом широко развитого ростовщичества в конце XIX века, в частности, на Буковине.

Основная часть. В связи с развитием и усложнением товарно-денежных отношений вексель из долговой расписки постепенно превратился в кредитно-расчетный инструмент. В сущности вексель

выполняет функцию кредитных денег, средства платежа. Представляя собой ценную бумагу, вексель является объектом различных сделок (купли-продажи, учета, залога и т.д.).

В настоящее время в интересах развития международной торговли Комиссией по праву международной торговли ООН (ЮНСИТРАЛ) проводится работа по дальнейшей унификации законодательства о векселях [4].

Решаемые векселем расчетно-кредитные задачи до сих пор являются актуальными и необходимы для малого бизнеса. То что для крупных предприятий является некоторыми дополнительными издержками (предоплата, кредит для пополнения оборотных средств, затраты по взысканию долгов и т.д.), для малых предприятий является проблемами, которые могут привести к существенным затратам и, как следствие, банкротству.

Ввиду универсальных возможностей векселя как финансового инструмента на данном этапе развития экономики он используется как удобный инструмент финансирования малого бизнеса при получении денежных средств на льготных условиях. Привлекательность использования векселя заключается в следующем:

- вексель может быть выпущен под материальные и нематериальные объекты собственности, такие как: патенты, «ноу-хау», новые технологии и т.д.;
- вексельная строгость обеспечивает интересы приобретателя векселя и гарантирует получение финансовых средств векселедателью;
- по залоговому обязательству вексель универсален как для партнеров по бизнесу, так и для банков;
- вексель способствует привлечению денежных средств на длительный срок, что обеспечивает более стабильное развитие экономики, направление финансовых инвестиций в основной капитал и получение средств для внедрения в реальном секторе экономики результатов научно-исследовательских работ.

К этому нужно добавить простоту и дешевизну выпуска, оперативность обращения векселей без посредничества банков, а также максимальную защиту прав всех участников вексельного обращения международным вексельным правом.

В свою очередь, использование векселя в финансовом обеспечении развития малого бизнеса позволяет:

- 1) избавить предприятия от предоплаты;
- 2) ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- 3) уменьшить потребность предприятия в кредитных ресурсах и денежных средствах;
- 4) гасить взаимные долги между дебиторами-кредиторами.

На современном финансовом рынке активные операции невозможны без использования новейших информационных технологий и вексельный рынок, в этом смысле, не является исключением. Уже с конца XX века в странах Европейского Союза используются электронные векселя, в течение последних 2 лет и в Украине. К преимуществам электронного документооборота ценных бумаг относятся:

- 1) снижение трудоемкости при подготовке документов;
- 2) эффективный контроль сроков исполнения процессов;
- 3) быстрый поиск необходимой документации;
- 4) существенное снижение рисков утери и хищения;
- 5) повышение скорости движения документов (например, главный офис - филиал);
- 6) эффективный контроль исполнительской дисциплины;
- 7) повышение степени безопасности информации [5].

Существенный рост оборотов вексельного рынка вызвал необходимость использования различных систем поддержки торгов. Информационно-аналитические агентства, которые специализируются на предоставлении финансовой информации, предлагают данные о состоянии вексельного рынка, а также различные виды вексельных терминалов, т.е. систем выставления и получения котировок различных векселей.

На рынке существуют также системы, которые предоставляют информацию только о текущих котировках, что является информационно-торговой системой, где выставяющий свои предложения оператор не имеет обязанности осуществлять по ним сделки, поэтому котировки в значительной мере являются индикативными, и за их достоверность полностью отвечают те компании, которые их представляют.

Существующие вексельные терминалы не являются торговыми системами в полном смысле этого слова, а служат информационной базой данных. В то же время понятие «вексельный терминал» уже вошло в повседневный оборот долгового рынка.

Несмотря на то, что вексель постепенно превратился фактически в универсальный кредитно-расчетный инструмент, используемый в коммерческой и банковской практике, в Украине доверие к векселям существенно подорвано и вексельному обращению не уделяется достаточного внимания. Это связано с использованием векселей для легализации денежных средств и оптимизации налогов, а также увеличении как активов, так и долгов компаний.

Стоит упомянуть и о реализации энергетических и казначейских векселей госпредприятием «Укрспецфин», осуществляемой по коррупционным государственным программам. Счетная палата Украины в 1999 году указала, что из проверенного обращения 86 казначейских векселей на сумму 104 миллионов гривен 65 % осуществлено незаконно, под фиктивную кредиторскую задолженность, а 11 % – не по целевому назначению, то есть на расходы, не предусмотренные сметами и т. д.[7] Также в результате всеукраинского вексельного взаимозачета группа компаний сумела заработать на ликвидных векселях, но при этом в финансовых отделах многих предприятий накопилось огромное количество векселей, не имеющих спроса.

В начале 2000-х годов государственные органы Украины использовали векселя для погашения задолженности госпредприятий перед пенсионными фондами. Кроме того, банки также выпускали векселя для привлечения краткосрочных кредитов. К маю 2001 года 53 украинских финансовых учреждения эмитировали долговой инструмент на 380 миллионов гривен и общий вексельный оборот достиг 30 миллиардов гривен. Но постепенно, по мере стабилизации ситуации в экономике, использование этого финансового инструмента существенно сократилось.

С 2001 года в Украине оборот векселей регулирует закон «Об обращении векселей в Украине» с последними поправками 2017 года. [6] Согласно статье 4 закона можно:

1. выдавать переводные и простые векселя только для оформления денежного долга за фактически поставленные товары, выполненные работы, предоставленные услуги;

2. на момент выдачи переводного векселя лицо, указанное в векселе как трассат, или векселедатель простого векселя должны иметь перед трассантом и/или лицом, которому либо по приказу которого должен быть проведен платеж, обязательство, сумма которого должна быть не менее суммы платежа по векселю;

3. условие о проведении расчетов с применением векселей обязательно отражается в соответствующем договоре, заключаемом в письменной форме;

4. при выдаче (передаче) векселя согласно договору прекращаются денежные обязательства относительно платежа по данному договору и возникают денежные обязательства касаясь платежа по векселю.

Участниками вексельного обращения в Украине могут быть как юридические, так и физические лица, а платежи по векселям осуществляются только в безналичной форме, о чем говорит статья 6 Закона. Вексель оформляется на вексельном бланке, который можно приобрести в коммерческом банке. Векселя, как товарные, так и налоговые, существуют только в документарной, то есть бумажной форме. Кроме того, вексель, выдаваемый в оплату по контракту между резидентами Украины, может быть номинирован только в национальной валюте – гривне.

В сложившейся в результате мирового кризиса 2008 года сложной макроэкономической ситуации, приведшей к остановке многих финансовых рынков, вексельное обращение во многих странах не только продолжает функционировать, но и играет стабилизирующую роль. Вексель используется как удобный инструмент финансирования малого бизнеса при получении денежных средств на льготных условиях за счет универсальных возможностей векселя как финансового инструмента.

В 2013 году в Украине был введен новый финансовый инструмент – финансовые казначейские векселя, на которые не распространялось действие Женевской конвенции. Выдача финансового век-

селя приравнивается к выдаче наличных. Тогдашний первый вице-премьер Украины Сергей Арбузов в ходе встречи с представителями «Европейской бизнес ассоциации», назвал следующие стратегические направления для использования финансовых векселей:

- возмещение налога на добавленную стоимость (НДС),
- оформление бюджетной задолженности,
- кредитование.

Таким образом, целью внедрения этого инструмента стало оздоровление бюджета страны, реструктуризация накопившихся долгов по НДС, запуск временного механизма возмещения НДС. Впоследствии Всемирный банк заявил, что использование казначейских векселей бесперспективно для реструктуризации бюджетной задолженности, в том числе задолженности по возмещению НДС, и уже в 2014 году казначейские векселя были ликвидированы, по словам уже нового премьер-министра Украины Арсения Яценюка, для наполнения экономики «живыми средствами».

Следует отметить, что практика погашения задолженности государства векселями или облигациями распространена в мире и применяется в качестве способа наполнения экономики оборотными средствами и уменьшения краткосрочного государственного долга. В настоящий момент в Италии обсуждается возможность введения мини-векселей казначейства, так называемых mini-BOT (Buoni Ordinari del Tesoro, что в переводе с итальянского означает «обыкновенные казначейские облигации»). Главное отличие mini-BOT от настоящих долговых обязательств в том, что по этим облигациям не платятся проценты и нет срока обращения. «Мини» означает, что их номинал гораздо меньше стоимости обычных облигаций - всего 100 евро. Цель этой инициативы - гарантия правительства принимать эти ценные бумаги в счет налоговых выплат по номинальной стоимости. Однако против введения таких векселей уже выступил Европейский Центробанк, так как mini-BOT — это либо деньги, либо долговые бумаги. В первом случае это противоречит договоренностям об использовании единой евровалюты. Во втором нарушает нормы, установленные Европейским Союзом для объемов госдолга.[8]

Выводы. Отдельные нормы о вексельном обращении в Украине противоречат европейскому праву, статистика НБУ по операциям банков с векселями до сих пор не является публичной. Одним из возможных способов расширения вексельного обращения для Украины могло стать использование современных систем поддержки торгов и вексельных терминалов - систем выставления и получения котировок различных векселей, что позволяет не только отслеживать котировки, но проверять фиктивные и дефектные векселя. Кроме того, восстановлению спроса на векселя в Украине способствует дефицит оборотных средств, особенно в предпринимательской деятельности. Использование векселей способно помочь бизнесу решить проблему с дефицитом оборотных средств. В условиях ограниченной ликвидности и высокой стоимости ресурсов развитый рынок векселей мог бы способствовать развитию экономики Украины, ведь векселя могут не только приниматься как средство платежа, но и быть инструментом кредитования. В Украине вексельному обращению не уделяется достаточного внимания, не смотря на то, что вексельный рынок является частью цивилизованного финансового рынка, в том числе европейского.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Convention Providing a Uniform Law For Bills of Exchange and Promissory Notes (Geneva, 1930). The League of Nations. URL: <http://www.jus.uio.no/lm/bills.of.exchange.and.promissory.notes.convention.1930/doc.html>
2. Bills of Exchange Act 1882, Whole Act, 1882 c. 61 (Regnal. 45_and_46_Vict). URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/45-46/61>
3. UNIFORM COMMERCIAL CODE. Act 174 of 1962. URL: [http://www.legislature.mi.gov/\(S\(kidfh1nkkbu0ctnkr54nepqj\)\)/documents/mcl/pdf/mcl-Act-174-of-1962.pdf](http://www.legislature.mi.gov/(S(kidfh1nkkbu0ctnkr54nepqj))/documents/mcl/pdf/mcl-Act-174-of-1962.pdf)
4. Matthias Haentjens. Harmonization of securities law. Custody and transfer of securities in European private law, 2007
5. Шрэйтэр К. О. Электронный документооборот: возможности и преимущества. *Молодой ученый*. 2015, №2, С. 52–55. URL <https://moluch.ru/archive/82/14889/>

6. Закон «Об обращении векселей в Украине» №2374-III от 05.04.2001. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012374.html#
7. ЗВІТ про діяльність Рахункової палати України у 1999 році, см.: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/ru/publish/article/36542.jsessionid=7C0CEE1273D4098594D18F2792217890>
8. Italy's Scary Parallel Currency Threat. 2019. URL: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2019-06-07/italy-s-scary-alternative-currency-idea-the-mini-bot>

ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Резнікова Вікторія,
*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, доктор юридичних наук,
професор кафедри господарського права, Україна,
reznikova.vv78@gmail.com*

Кравець Ірина,
*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, кандидат юридичних наук,
доцент кафедри господарського права, Україна,
ikravets104@gmail.com*

Метою статті є вивчення правових засобів зниження ризиків у підприємстві та основних правил прикладного управління ризиками. Проаналізовано точки зору науковців стосовно способів зниження ризиків, поняття «мінімізації ризиків», «розподіл ризиків». У статті виокремлено чотири підходи науковців до переліку правових засобів зниження ризиків у підприємстві. Визначені основні (базові) правила прикладного управління ризиками у підприємстві.

Ключові слова: зниження ризиків, мінімізація ризиків, ризик, управління ризиками.

The purpose of the article is to study the legal means of reducing business risks and the main rules of applied risk management. The points of view of

scientists concerning ways of reducing risks, the concept of «minimization of risks», «distribution of risks» are analyzed.

In this article are considered four points of view of the researchers due the list of legal means of risk reduction in entrepreneurship. The basic rules of applied risk management in entrepreneurship are defined.

Keywords: risk reduction, minimization of risks, risk, risk management.

Однією з легальних ознак підприємницької діяльності є ризик, оскільки відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Право виступає універсальним засобом правового управління ризиками, оскільки стабілізує ситуацію вибору (наприклад, між правомірним та неправомірним ризиком), або ж, навпаки, збагачує, розширює вибір ризикуючого суб'єкта різноманітними варіантами, диверсифікує ризики, надає свободу в прийнятті ризику (право на ризик). Через право уможливорюється значною мірою формалізація та стандартизація нормативних приписів та положень щодо ризиків; право здатне забезпечити гнучке поєднання заборон та дозволів (від формулювання умов обґрунтованого ризику до дискреції учасників ризикових правовідносин); право характеризується відносною динамічністю, здатністю реагувати на виклики часу (значна частина ризикових рішень може бути прийнята, ґрунтуючись не на букві закону, а на його духові); правовому урегулюванню доступні не лише соціальні, але й технічні ризики (в частині оцінки обґрунтованості прийняття ризикових рішень та їх правових наслідків).

Кораблев О. Г. виділяє, до прикладу, чотири групи *способів зниження ризиків*, заснованих на: попередженні, передачі, розподілі та компенсації ризику. Автор пропонує розглядати ці групи в якості взаємодоповнюваних напрямків правового впливу, спрямованих на зменшення ризику та його мінімізацію. При цьому термін «*зменшення*» означає зниження ймовірності настання несприятливих подій, що, у кінцевому підсумку, впливає на ймовірність настання ризику. Термін «*мінімізація*» більше відноситься до наслідків, його при-

значення – зменшення можливих збитків [2, 15–18]. Бушев А. Ю., у свою чергу, під *мінімізацією ризику* пропонує розуміти вжиття комплексу різноманітних заходів, спрямованих, з однієї сторони, на *усунення або зниження* до економічно прийняттого стану, міри впливу несприятливих обставин, котрі перешкоджають задоволенню майнового інтересу, а з іншої сторони, *використання* сприятливих обставин, можливостей для найбільш ефективного та повного задоволення інтересу [3, 124]. Під *мінімізацією та розподілом ризиків* пропонується розуміти також не лише досягнення певних кількісних показників в майновій сфері відповідного суб'єкта підприємництва, але також і якісні прояви даних категорій (зниження ризику через інтереси немайнового характеру, за наслідками вжиття заходів щодо захисту інформації, ділової репутації тощо) [4, 28–31].

Що ж до правових засобів (сукупності правових приписів (інструментів) та форм правореалізаційної практики) зниження ризиків, то серед вчених немає єдиної думки з приводу них, усталеного (стандартизованого) їх переліку. Так, на думку одних вчених, правові засоби складаються з норм права, правовідносин, юридичних фактів, договорів, заходів заохочення, пільг, мір покарання, заборон [5, 149–150]. Інші вчені поділяють правові засоби на основні – договірні, позадоговірні зобов'язання, та допоміжні: «вина» і «відповідальність», презумпції та фікції, а також юридичні конструкції (юридичні особи, наприклад) [6, 112–113]. Третя група вчених в поняття правових засобів включає суб'єктивні права, обов'язки, а також акти реалізації прав та обов'язків [7, 7]. І насамкінець, четверта група пропонує для зниження ризику в підприємстві використовувати: а) правові засоби конкретизації та застосування правових приписів, що визначають цілі, правову природу, зміст регулювання (нормативні та ненормативні засоби); б) правові засоби опису; в) організаційно-управлінські засоби (регламенти, стандарти) [8].

Для того, щоб дійти згоди з основних питань управління ризиками в підприємстві було розроблено міжнародні стандарти – спеціальні нормативні документи, безпосередньо присвячені тому, як впровадити управління ризиками в практику господарювання. У вказаних стандартах на міжнародному рівні висвітлено сучасний

правовий підхід до визначення поняття «економічного (підприємницького) ризику». Так, згідно з досить відомим стандартом управління ризиками Міжнародної організації зі стандартизації Австралії та Нової Зеландії (AS/NZS 4360/1995, AS/NZS 4360/2004, ISO 31000/2009, ISO/IEC 51:1999, ISO/IEC 73:2002, ISO/IEC 73:2009), ризик – це поєднання можливості виникнення збитків і тяжкості, заподіюваної шкоди (ISO/IEC 51:1999); поєднання ймовірності події та її наслідків (ISO/IEC 73:2002); ймовірності впливу випадкової події на цілі підприємництва (AS/NZS 4360/2004); вплив невизначеності на цілі (ISO/IEC 73:2009).

В сучасних умовах господарювання основні (базові) правила прикладного управління ризиками (ризик-менеджменту [9, 194–195]) можуть бути зведені до наступного:

1. Без ризику прибутків (доходів) у підприємстві не буває. Слід заохочувати розумне, обґрунтоване прийняття на себе ризиків суб'єктами підприємства.

2. Прозорість економічних відносин та господарських зв'язків забезпечує розуміння ризиків, їх прогнозування та ранню діагностику. Слід уникати ризиків, природа котрих є незрозумілою.

3. Ніщо не замінить досвіду, який формує здатність швидко орієнтуватися в складній ситуації та приймати правильні рішення на ірраціональному рівні. Визначають ризик, оцінюють його та управляють ним не математичні моделі, а конкретні живі люди (підприємці, власники, керівники та ін. працівники підприємств). Жодна з універсальних формул не є здатною замінити слушного судження досвідченого управлінця.

4. Кожна ситуація породжує безліч припущень, котрі повинні піддаватися ретельному аналізу та перевірці. Неприпустимою є підміна припущень впевненістю (ілюзія контролю).

5. Необхідно формувати культуру ризикової поведінки, інформацію про ризик не можна придушувати, цілеспрямовано прагнути до публічного обговорення ризиків. Будь-яка спроба приховати ризик здатна потягнути за собою підозри в навмисному заподіянні збитків, в недобросовісному введенні в оману контрагентів. Управління ризиками має бути постійним, систематичним та послідовним. Непри-

пустимо змінювати глобальні цілі в залежності від зміни поточної ситуації на ринку.

6. Варто диверсифікувати ризики. Не можна гіперболізувати один ризик на шкоду оцінці та управлінню іншими. Різноманітні ризики приносять більш стабільну віддачу, ніж зосередженість на одному.

7. Здоровий глузд – найкращий помічник. Ймовірна правота – це краще, ніж реальна помилка. Не варто витрачати час на шліфування дрібних деталей; краще сконцентруватись на проблемах, що мають принципове значення.

8. Необхідно випрацювати шкалу оцінки ризиків залежно від специфіки суб'єктивного сприйняття. Дохід – не єдиний фактор, яким визначається ризик. Треба мати тверду та сталу систему цінностей.

9. Управління ризиками – полярний процес: одні і ті ж явища підлягають різній оцінці за звичайних та кризових умов.

10. Управління ризиками має бути процесом інтуїтивним. Наглядно демонструється це на прикладі прикладного правопису: при наявності належного рівня освіти та досвіду в епістолярному жанрі, звичайною є ситуація, коли особа пише, не замислюючись над правилами правопису, текст виходить достатньо грамотним. Як тільки особа почне замислюватися, згадувати правила граматики, орфографії та пунктуації, обов'язково наробить помилок. Так і в підприємстві загалом, у сфері управління ризиками зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Кораблев О. Г. Риск в предпринимательской деятельности : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. юрид. наук: спец. 12.00.03. Москва, 2010. 28 с.
3. Бушев А. Ю. К вопросу о правовой доктрине рисков. *Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права*. Вып. 5: сб. науч.ст. / под общ. ред. В. Ф. Попондопуло, О. Ю. Скворцова. Москва : Волтерс Клувер, 2005. С. 111-143.
4. Власова А. С. Гражданско-правовые средства регулирования риска предпринимательской деятельности. *Нотариус*. 2007. № 6. С. 28-31.

5. Шундииков К. В. Юридические средства реализации правовой политики. *Правоведение*. 1997. № 4. С. 149-150.
6. Пугинский Б. И. Правовые средства обеспечения эффективности производства. Москва : Юрид. лит., 1980. 144 с.
7. Малько А. В. Правовые средства как общетеоретическая проблема. *Правоведение*. 1999. № 2. С. 4-16.
8. Кораблев О. Г. Правовые средства снижения риска в предпринимательской деятельности. *Евразийский юридический журнал*. 2009. № 7. URL: http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=1919:2013-03-11-11-17-57&catid=218:2013-03-11-11-13-07&Itemid=1 (дата звернення 22.05.2019 р.).
9. Арямов А. А. Общая теория риска : юридический, экономический, и психологический аспекты. Москва : Волтерс Клувер, 2010. 208 с.

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ІННОВАЦІЙНОЮ СИСТЕМОЮ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

Георгієвський Юрій

*доктор юридичних наук,
завідувач наукового відділу правового забезпечення
галузевого інноваційного розвитку Науково-дослідного інституту
правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,
м. Харків, Україна
yurval110@gmail.com*

The report is devoted to the analysis of world models of state management of the national innovation system from the perspective of concentration of powers at the level of central bodies of state executive power. Drawing on an analysis of the Georgian and German experience, as well as exploring the Ukrainian practice of public administration of the national innovation system, the author distinguishes three models – monoconcentration, biconcentration and diversification models, paying attention to the advantages and disadvantages of each model.

Keywords: public administration, diversification, innovations, national innovation system, concentration.

Доклад посвящен анализу мировых моделей государственного управления национальной инновационной системой с позиций концентрации полномочий на уровне центральных органов государственной исполнительной власти. Опираясь на анализ грузинского и немецкого опыта, а также исследуя украинскую практику государственного управления национальной инновационной системой, автор выделяет три модели - моноконцентрации, биконцентрации и модели диверсификации, обращая внимание на преимущества и недостатки каждой модели.

Ключевые слова: государственное управление, диверсификация, инновации, национальная инновационная система, концентрация.

Не викликає сумніву той факт, що державне управління національними інноваційними системами обумовлює інноваційний розвиток сучасних держав, сприяючи внутрішній мобільності інноваційного циклу або створюючи відповідні перепони. Світовий досвід державного управління інноваційною галуззю засвідчує відсутність єдиного підходу як у виборі ступеню концентрації і централізації повноважень органів державної влади різних рівнів в управлінні інноваційною сферою, так і ступеню залученості держави в регулювання інноваційних процесів, вибору методів і механізмів державного сприяння розвитку інновацій.

У науковому дискурсі традиційно виокремлюють дві моделі державної інноваційної політики: ринкова модель з елементами державного сприяння (США, Велика Британія та інші країни Західної Європи) і централізована модель управління інноваційним процесом, що відбувається у ринковому середовищі, культивується і підтримується державою (Японія, Франція, Китай, Росія) [1]. Відрізняються ці моделі ступенем і механізмами державного регулювання інноваційної діяльності, де повна автономія, самостійність підприємництва в інноваційної діяльності й мінімальне втручання держави (в рамках англо-американської моделі) змінює значний вплив шляхом прямих дотацій і субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність (в рамках франко-японської моделі).

Важливою характеристикою моделі державного управління інноваційною сферою, на нашу думку, є визначення особливостей концентрації повноважень органів управління національною інно-

ваційною системою (як у розрізі розподілу між центральним/місцевим рівнем, так і щодо єдності/диверсифікації повноважень на рівні центральних органів державної виконавчої влади). Звернімо увагу на аналіз трьох таких моделей – моноконцентрованої, біконцентрованої і диверсифікованої, які ми виділили на підставі аналізу світових практик державного управління інноваційною сферою.

Прикладом моноконцентрованої моделі державного управління національною інноваційною системою можна назвати грузинський варіант, що уособлює стратегію формування єдиного вузькоспеціалізованого центрального органу з розвитку інновацій. З 2016 року в Грузії функціонує Агентство інновацій та технологій, що має на меті сприяння комерціалізації інновацій та стимулювання застосування інновацій в різних сферах суспільного розвитку [2]. З точки зору управління, безумовною перевагою такої концентрації повноважень на рівні одного центрального органу державної влади є, на наше переконання, забезпечення і збереження єдності інноваційного циклу (від етапу розробки інновацій в межах наукової і науково-технічної діяльності до етапу відчуження інноваційного продукту) та сприяння злагодженості у діяльності усіх компонентів національної інноваційної системи. З іншого боку, така концентрація може уповільнювати галузевий розвиток інновацій через необхідність узгоджувальних процедур на рівні відповідального за управління цим напрямком органу виконавчої влади.

Варто зазначити, що схожа модель державного управління інноваційним розвитком була відображена у Проекті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», що містив обґрунтування необхідності створення нового органу державного управління – Міністерства з питань науки та інноваційного розвитку, яке мало б виконувати координуючу роль у схемі управління інноваційним розвитком. Новостворене міністерство мало б формувати державні науково-технологічні та інноваційні програми, які виконувалися б в інтересах усіх міністерств і відомств, контролювати і направляти бюджетні кошти в науково-технологічну та інноваційну сферу, організовувати експертизу ефективності діяльності наукових колективів [3].

Проте схвалення Кабінетом Міністрів України «Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року» [4] закріпило збереження за Міністерством освіти і науки України повноважень щодо формування та реалізацію державної політики у сфері інноваційної діяльності, трансферу (передачі) технологій, а за Міністерством економічного розвитку і торгівлі України - формування та реалізацію державної політики у сфері інтелектуальної власності, державно-приватного партнерства, управління у сфері інноваційної діяльності у промисловому секторі економіки. Останні ж законодавчі зміни (зокрема, ухвалення Постанови Кабінету Міністрів України від 11.09.2019 р. № 838 «Питання Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства» [5]) визначили перерозподіл повноважень між наведеними вище міністерствами. Так, повноваження Міністерства освіти і науки України у сфері управління інноваційною сферою були суттєво звужені (до забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності виключно у науковій сфері, трансферу (передачі) технологій), а перейменоване Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України отримало статус центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інновацій (зокрема, відповідає за формування та реалізацію державної політики інноваційної діяльності в реальному секторі економіки, здійснює заходи щодо проведення єдиної інноваційної політики та забезпечує розвиток національної інноваційної системи [6]).

Варто зазначити, що схоже залучення двох міністерств до реалізації політики в інноваційній сфері має Німеччина, де провідним державним органом, що здійснює комплексне управління розвитком інноваційної системи Німеччини, є Федеральне міністерство освіти і наукових досліджень. Іншим, не менш важливим урядовим органом в інноваційній системі Німеччини, є Федеральне міністерство економіки і технологій, інноваційна політика якого орієнтована на підтримку малого і середнього бізнесу [7].

Порівняльний аналіз повноважень Міністерства освіти і науки України та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, здійснений нами у попередніх дослідженнях [8], засвідчив наявність

дублювання повноважень, відсутність чіткого розмежування, а також дозволив дійти висновку про багаторівневу підпорядкованість і бюрократичну ускладненість управління національною інноваційною системою України. Власне ці особливості ми відносимо до недоліків *біконцентрованої* моделі державного управління національною інноваційною системою (в рамках імплементації в українському законодавстві). До того ж, поза сферою реалізації державної політики фактично залишено інновації сектору нематеріального виробництва, що на наше переконання, суперечить принципу правової визначеності і, як наслідок, забезпеченню принципу верховенства права.

Напевно усвідомлюючи наведені вище недоліки, у 2018 році уряд Німеччини анонсував створення двох спеціалізованих агентств, що займатимуться просуванням інновацій (у сфері штучного інтелекту, в медичній галузі, в нових формах мобільності та у сфері кібербезпеки) [9]. Такі новели свідчать про те, сучасні держави йдуть шляхом інституціональної підтримки інновацій у різних напрямках державної політики, виходячи за рамки традиційного уявлення про зосередження інновацій у сферах науки, технологій та промисловості. Цей висновок є основою для виокремлення третьої моделі державного управління з позицій концентрації повноважень органів управління національною інноваційною системою, яку ми називаємо *диверсифікованою* моделлю.

Диверсифікована модель державного управління національною інноваційною системою передбачає інституціоналізацію інноваційного складника на рівні структурних підрозділів усіх центральних органів державної виконавчої влади, сфера повноважень яких є дотичною до створення інновацій (що має обмеження сектором реального виробництва). Вкрай актуальними і затребуваними з точки зору формування конкурентоспроможності країни на сьогодні є розробка і відчуження інноваційних продуктів в медицині, кібернетичі, комп'ютерних технологіях, кібербезпеці, біотехнологіях тощо. Диверсифікований підхід до державного управління інноваційною галуззю, на наше переконання, сприяє як забезпеченню відповідності управлінських процесів динамічній природі інновацій, так і сприяє розвитку інновацій в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

Варто зазначити, що за схожим принципом на виконання економічної частини угоди про асоціацію в Україні запроваджено інститут заступників міністрів з питань євроінтеграції [10]. Застосовуючи цей підхід до інституціоналізації, ми вважаємо за доцільне запровадження профільних управлінь з інноваційного розвитку як структурних підрозділів центральних органів виконавчої влади.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що аналіз світових моделей державного управління національною інноваційною системою з позицій концентрації повноважень на рівні центральних органів виконавчої влади дозволив нам визначити три моделі – моноконцентрації, біконцентрації і моделі диверсифікації управлінських повноважень. Виходячи з аналізу переваг та недоліків кожної моделі, найбільш ефективною для застосування на сучасному етапі розвитку інноваційної галузі в Україні ми вважаємо управлінську модель диверсифікації повноважень із запровадженням профільних управлінь з інноваційного розвитку як структурних підрозділів центральних органів державної виконавчої влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вермінська О. М. Управління інноваційними процесами на державному та регіональному рівнях. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12409/1/014_Upravl%D1%96nnja%20%D1%96nnova_83_88_704.pdf.
2. Об инновациях : Закон Грузии от 22.07.2016 г. № 5501-Іс. URL: <https://matsne.gov.ge/ru/document/download/3322328/0/ru/pdf>.
3. Проект «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». URL: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36382.pdf>.
4. Проект Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiyного-rozvitku-ukraini.pdf>.
5. Питання Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.09.2019 р. № 838. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/838-2019-%D0%BF>.
6. Положення про Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 вересня 2019 р. № 838. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/838-2019-%D0%BF>.

7. Саліхова О. Досвід Франції та Німеччини щодо створення умов для піднесення рівня національних високотехнологічних виробництв. *Економіст*. 2011. № 11. С. 67-70.
8. Георгієвський Ю. В. Органи управління національною інноваційною системою України: структурно-функціональний аналіз. *Публічне право*. 2019. № 2 (34). С. 42-50.
9. Уряд Німеччини вирішив створити агенції з інновацій і з кібербезпеки. URL: <https://www.dw.com/uk/>.
10. Про результати виконання економічної частини угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2018 році та завдання на 2019 рік. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/pro-rezultati-vikonannya-ekonomichnoi-chastini-ugodi>.

Наукове видання

II starptautiskās starpnozaru konference

**ATBALSTS UZŅĒMĒJDARBĪBAS UN INOVĀCIJU
EKONOMIKAI ES, LATVIJĀ UN UKRAINĀ LIKUMS**

II International Intersectoral Conference

**SUPPORT FOR ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION
ECONOMY IN THE EU, LATVIA AND UKRAINE LAW**

II Міжнародна міжгалузева конференція

**ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ В ПРАВІ ЄС, ЛАТВІЇ ТА УКРАЇНИ**

Відповідальність за зміст тез несуть автори

Комп'ютерна верстка *А. Г. Якиної*