

ISSN 2523-4935

IUS PRIVATUM

legal doctrine and practice

2
2019

European Private Law
Commercial Law
Civil Law

**The Academician F. H. Burchak
Scientific Research Institute of
Private Law and Entrepreneurship
of NALS of Ukraine**



ISSN 2523-4935

IUS PRIVATUM

правова доктрина і практика

Європейське приватне право
Комерційне право
Цивільне право

2
2019



**Науково-дослідний інститут
приватного права і
підприємництва імені
академіка Ф. Г. Бурчака
НАПрН України**

ISSN 2523-4935

IUS PRIVATUM

legal doctrine and practice

правова доктрина і практика

scientific on-line publication

наукове електронне видання

2
2019

Publisher: the
Academician F. H. Burchak
Scientific Research Institute
of Private Law and
Entrepreneurship
of NALS of Ukraine

Засновник: Науково-
дослідний інститут
приватного права і
підприємництва імені
академіка Ф. Г. Бурчака
НАПрН України

Start of publication:
2017

Рік заснування:
2017

Frequency: semiannual

Видається: двічі на рік

**Editorial colleague
address:** 01042, Kyiv,
M. Raievskoho St. 23-a,
p/b 136

**Адреса редакційної
колегії:** 01042, м. Київ,
вул. Раєвського, 23-а,
а/с 136

**Internet address of the
publication:**
<http://ndippp.gov.ua/>

**Інтернет адреса
видання:**
<http://ndippp.gov.ua/>

The publication is included in the
international science database
Index Copernicus International,
in particular, indexed in the **ICI
Journal Master List**:

<<https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=49643>>

Видання включено до
міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus International,
зокрема до індексованих у **ICI
Journal Master List**:

<<https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=49643>>

Published in English and
Ukrainian

Видається англійською та
українською мовами

KYIV

КИЇВ

УДК 346.26 (477) (082)

Recommended for publication by the Academic Council
the Academician F. H. Burchak Scientific Research Institute of Private Law
and Entrepreneurship of NALS of Ukraine
(Protocol № 11 on 18 December 2019)

Рекомендовано до опублікування вченою радою
Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені
академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України
(протокол № 11 від 18 грудня 2019 р.)

Distribution and copying without
official permission of the publisher is forbidden

Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу Видавника забороняється.

The reliability of the information contained in the materials
are responsible authors.

За достовірність інформації, що міститься в матеріалах,
несуть відповідальність автори.

© the Academician F. H. Burchak
Scientific Research Institute of
Private Law and Entrepreneurship of
NALS of Ukraine / Науково-
дослідний інститут приватного
права і підприємництва імені
академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН
України, 2019
© Authors / Автори статей

EDITORIAL COLLEAGUE

Oleksandr Dmytrovych KRUPCHAN (Editor in Chief), Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of NALS of Ukraine

Mykola Kostiantynovych HALIANTYCH (Deputy Editor), Doctor of Legal Sciences, Professor, Corresponding-Member of NALS of Ukraine

Olena Anatoliivna BELIANEVYCH, Doctor of Legal Sciences, Professor

Valentyna Antonivna VASYLIEVA, Doctor of Legal Sciences, Professor

Andrii Bohdanovych HRYNIAK, Doctor of Legal Sciences, Professor

Vitalii Mykhailovych KOROLENKO, Candidate of Legal Sciences, Senior Researcher

Volodymyr Ivanovych KOROL, Doctor of Legal Sciences, Senior Researcher

Volodymyr Volodymyrochych KOCHYN (Deputy Editor), Candidate of Legal Sciences

Volodymyr Vasylovych LUTS, Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of NALS of Ukraine

Ganna Olehivna REZNIK, Candidate of Legal Sciences

Iryna Anatoliivna YANCHUK, Candidate of Philological Sciences

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Олександр Дмитрович Крупчан (гол. ред), доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України

Микола Костянтинович Галянтич (заст. гол. ред.), доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Олена Анатоліївна Беяневич, доктор юридичних наук, професор

Валентина Антонівна Васильєва, доктор юридичних наук, професор

Андрій Богданович Гриняк, доктор юридичних наук, професор

Віталій Михайлович Короленко, кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник

Володимир Іванович Король, доктор юридичних наук, старший науковий співробітник

Володимир Володимирович Кочин (заст. гол. ред.), кандидат юридичних наук

Володимир Васильович Луць, доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України

Ганна Олегівна Резнік, кандидат юридичних наук

Ірина Анатоліївна Янчук, кандидат філологічних наук

CONTENT

EUROPEAN PRIVATE LAW

Kochyn V. V. The impact of the Thirteenth EU Company Law Directive (2004/25/EC) on the understanding of the inviolability of property rights in Ukraine	7
--	---

COMMERCIAL LAW

Bitiuk P.O. On the competition in a digital economy and electronic business	17
--	----

CIVIL LAW

Halabudenko O. A. Civil law in the post-soviet space: the concept, the text and the legal reality (some methodological notes)	27
Besarabchyk V. O. Definition of the concept of providing services in the education sphere	38

ЗМІСТ

ЄВРОПЕЙСЬКЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО

Кочин В. В. Вплив Тринадцятої директиви права компаній ЄС (2004/25/ЄС) на розуміння непорушності права власності в Україні ...7

КОМЕРЦІЙНЕ ПРАВО

Бітюк П. О. Про конкуренцію в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу17

ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО

Халабуденко О. А. Цивільне право на пострадянському просторі: концепт, текст і правова реальність (деякі методологічні зауваження).....27

Бесарабчик В. О. Визначення поняття надання послуг у сфері освіти 38



УДК 347.728.3::347.23

ВПЛИВ ТРИНАДЦЯТОЇ ДИРЕКТИВИ ПРАВА КОМПАНІЙ ЄС (2004/25/ЄС) НА РОЗУМІННЯ НЕПОРУШНОСТІ ПРАВА ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Кочин Володимир Володимирович,

кандидат юридичних наук,
завідувач відділу методології приватноправових досліджень Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України (Київ)

Стаття аналізує вплив «Тринадцятої директиви», яка передбачає регулювання ряду відносин, пов'язаних із поглинанням корпорацій. Звертається увага, що імплементація будь-яких інститутів має бути «пронизана» вітчизняним розумінням існуючих та впроваджуваних відносин, натомість відносини, які мають транснаціональний характер повинні мати спільне правове регулювання. Корпоративна власність та корпоративне управління потребують відповідного сучасного переосмислення в умовах євроінтеграції. Модель squeeze-out свідчить про те, що суспільний інтерес децю звужується, навіть «приватизується» до певної міри. Загальні принципи (як конституційні, так і цивілістичні) залишаються незмінними, хоча і потребують певного переосмислення. Здійснено висновок, що непорушність права власності, правомірність позбавлення власності, підприємницький ризик, справедливість, добросовісність та розумність – є мірилами належного правового регулювання та утвердження верховенства права.

Ключові слова: корпоративне право, корпоративне управління, корпорація, Тринадцята директива, європейське приватне право

Вступ

Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [21] (далі – Угода про асоціацію), передбачає економічне та галузеве співробітництво (розділ V), зокрема, відповідно до ст. 387 визнаючи важливість комплексного застосування ефективних правил та методики у сферах законодавства щодо заснування та діяльності компаній, корпоративного управління, а також щодо бухгалтерського обліку та аудиту, з метою створення повноцінно функціонуючої ринкової економіки та задля стимулювання торгівлі, Сторони домовилися співробітничати з питань захисту прав акціонерів, кредиторів та інших заінтересованих сторін відповідно до вимог ЄС у цій сфері згідно з Додатком XXXIV [14] до цієї Угоди (пункт «а»).

Відповідно до прийнятих на підставі Угоди про асоціацію зобов'язань в українське законодавство буде імplementовано право компаній, що у комплексі стосується не лише корпоративних відносин, а, як свідчить практика

правозастосування, у тому числі й фундаментальних засад конституційного та цивільного права. В юридичній літературі звертається увага, що такі зміни є революційними та довгоочікуваними [9, с. 437], однак окремі їх положення потребують детального дослідження щодо впливу на інститут права власності.

Серед останніх європейських директив окремої уваги заслуговує так звана «Тринадцята директива» [11], яка передбачає регулювання ряду відносин, пов'язаних із поглинанням корпорацій. Ці відносини потребують дослідження у частині співвідношення відносин корпоративного управління та корпоративної власності, що врешті спричиняє теоретико-правову проблему оцінки щодо балансу інститутів власності та юридичної особи. З огляду на це, маємо на меті розглянути вплив Директиви 2004/25/ЄС на розуміння непорушності права власності в Україні.

1. Поняття права компаній та тенденції його розвитку

Acquis ЄС про компанії (далі – право компаній) або європейське право компаній (European Company Law) сформувався з метою ширшого і функціонального переходу до гармонізації права не лише з метою уніфікації права держав – членів ЄС, що регулює відносини щодо створення та діяльності організацій (в тому числі відносини ринку капіталів), а й, спираючись на економічні теорії, виробити принципи регулювання уникнути прогалин права та законодавства. Метою запровадження права компаній стало розширення перспектив економічного розвитку, технічного прогресу, патентного регулювання та гудвілу, а також вирішення потенційних конфліктів інтересів та окреслення функцій права компаній щодо афілійованих груп [3, с. 7–2–7–4].

Право компаній регулює: 1) відносини організації щодо, зокрема: а) створення організації; б) існування організації (управління, представництво, розподіл економічних результатів та відповідальності перед третіми особами); в) значних змін в організації (реструктуризація), а саме повноваження на такі зміни та захист прав третіх осіб; г) ліквідації та припинення організації; 2) відносини щодо капіталу, тобто відносини між інвесторами та менеджерами; 3) відносини щодо захисту третіх осіб, включаючи кредиторів та працівників організації [2].

Виходячи з такого розуміння права компаній, першу її частину першого рівня складають чотирнадцять директив, які були прийняті: перші сім [18; 15; 20; 24; 25; 19] (за винятком П'ятої), Одинадцята [16] та Дванадцята [12] директиви та переглянута Тринадцята директива [13]. Другу частину права компаній складають відносини щодо ринкового капіталу та корпоративного управління. Третя частина присвячена оподаткуванню та неплатоспроможності. Четверта – конфліктам у компаній (у тому числі з міжнародним елементом) та фундаментальним свободам.

Загалом же право компаній складається з двох рівнів: право компаній, що сформовано на рівні ЄС та право компаній відповідно до національного законодавства. Отже, право ЄС сформовано з головної частини (Treaty Law), де на перше місце виходить форма фундаментальної свободи, а саме свободи створення (ст. 49, 54): форма та структурні зміни; свобода руху капіталу (ст. 63). Разом з тим є проблема перешкоджання національним законодавством застосування цих двох принципів, тому вони мають потенційно дерегуляторний ефект для національного законодавства. Вторинне право ЄС (Legislation) складається з директив, що забезпечують гармонізацію національного права (без наміру повноцінної його уніфікації). Крім того, виділяється також загальні принципи невеликої важливості (General Principles of the Little Importance), які не спрямовані (на відміну від європейського контрактного права) на загальну уніфікацію [2].

Директиви загалом мають позитивний вплив на правові відносини в межах держав – членів ЄС, хоча головна роль досі належить практиці

Європейського суду справедливості. Загалом же розширення ЄС та складність прийняття рішень змусили європейського нормотворця відмовитися від повномасштабної гармонізації корпоративного права, натомість на основі принципу субсидіарності зосередження відбулося на транскордонну діяльність компаній [6, с. 214–216].

Згаданий вище Додаток XXXIV передбачає поступове наближення законодавства України до законодавства ЄС у наступні встановлені терміни:

1) протягом 2 років з дати набрання чинності Угоди про асоціацію (Перша Директива Ради № 68/151/ЄЕС від 09.03.1968; Друга Директива Ради № 77/91/ЄЕС від 13.12.1976 року; Одинадцята Директива Ради № 89/666/ЄЕС від 21.12.1989);

2) протягом 3 років з дати набрання чинності Угоди про асоціацію (Третя Директива Ради № 78/855/ЄЕС від 09.10.1978 року; Шоста Директива Ради № 82/891/ЄЕС від 17.12.1982; Дванадцята законодавча Директива Ради № 89/667/ЄЕС від 21.12.1989; Директива № 2007/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 11.07.2007);

3) протягом 4 років з дати набрання чинності Угоди про асоціацію (Директива № 2004/25/ЄС Європейського парламенту та Ради від 21.04.2004; Директива № 2004/109/ЄС Європейського парламенту та Ради від 15.12.2004; Директива Комісії № 2007/14/ЄС від 08.03.2007).

О. Р. Кібенко надаючи песимістичну оцінку результатів європейської гармонізації корпоративного права, звернулася до таких основних причин провалу програми (започаткованої ще у 1962 р.): 1) збільшення кількості держав – членів ЄС; 2) успішне функціонування спільного ринку без завершення програми гармонізації корпоративного права [8, с. 19–20]. У цьому аспекті слід лише додати, що формою гармонізації директив є поступове наближення, яке надає можливості законодавцю обрати оптимальну модель регулювання суспільних відносин, ґрунтуючись на європейських принципах.

2. Загальна характеристика Тринадцятої директиви

Тринадцята директива «пройшла» шлях становлення довжиною майже у тридцять років, адже британський підхід до цього інституту не був схвально сприйнятий у континентальній Європі. М. Хаберзак, аналізуючи досвід ФРН у становленні інституту поглинання, стверджує, що не зважаючи на існуюче національне законодавство та відповідну практику, окремі держави – члени ЄС все ж «пучалися» прийняттю окремого документу, а ключовим «камнем спотикання» був захист міноритарних акціонерів [10, с. 350–354].

«Дух» Директиви 2004/25/ЄС ґрунтується головним чином на необхідності ринкового регулювання ринку капіталів та не розповсюджується на пропозиції поглинання, що стосується цінних паперів, випущених центральними банками держав – членів (стаття 1). Реалізація засад ринкової економіки передбачає гарантії захисту за допомогою прозорих та ясних способів регулювання правових питань щодо інтересів: 1) «членів компаній та інших осіб»; 2) власників цінних паперів, призначених для торгових операцій на регульованому ринку. Відповідно, ці інтереси підлягають захисту у суді чи трибуналі.

До гарантій захисту Тринадцята директива відносить гнучкість правового регулювання, що втілюватиметься у спроможності здійснення нагляду в першу чергу саморегулюючими органами, по-друге, іншими органами, що здійснюють контроль на ринках капіталу, що врешті зводиться до обов'язку держави сформувати конкурентні можливості для пропозицій поглинання.

Підсумовуючи мету Директиви 2004/25/ЄС, слід звернутися до ключового елементу реалізації інтересів учасників компаній – справедлива ціна відповідно до загальної оцінки, а також публічність щодо пропозицій

та прозорість у діях з поглинання. Як результат, її положення окрім форм застосування, визначень, загальних принципів, набуття чинності та адресатів, передбачено:

- обов'язок держави – члена призначити контролюючий орган та встановити правові норми, що застосовуються (стаття 4);
- захист міноритарних акціонерів, обов'язкова пропозиція купівлі та справедлива ціна (стаття 5);
- порядок оприлюднення інформації стосовно пропозиції (стаття 6), обсяг інформації про компанії (стаття 10) та щодо скасування обмежень (стаття 11);
- час, передбачений для прийняття пропозиції (стаття 7);
- порядок розкриття інформації (стаття 8);
- обов'язок ради директорів компанії – адресата оферти (стаття 9);
- право скуповування цінних паперів (стаття 15);
- право розпродажу цінних паперів.

Тринадцята Директива містить варіативні положення щодо імплементації її норм, однак це не свідчить про її необов'язковість, про яку стверджував А. Б. Гриняк [5, с. 21]. Таким чином, розрізняють три сфери регулювання: 1) спеціальне законодавство про поглинання; 2) середній курс щодо обов'язкового продажу, передбаченого Директивою; 3) участь загальних зборів щодо прийняття рішення [10, с. 359–360]. Як результат Законом «обрано» вищий поріг – 95 % капіталу як домінуючий контрольний пакет (ст. 3⁻¹ Закону) та фактично відсутність участі загальних зборів у прийнятті рішення про поглинання.

3. Squeeze-out відповідно до Тринадцятої директиви та Закону про АТ

Інститут squeeze-out в європейському правопорядку пройшов довгий шлях формування до відповідної Директиви 2004/25/ЄС. В українському законодавстві згідно із Законом № 1983-VIII від 23.03.2017¹ передбачена норма ст. 65⁻² Закону України «Про акціонерні товариства» (далі – Закон).

По-перше, звертаємо увагу, що squeeze-out в Законі – обов'язковий продаж акцій акціонерами на вимогу особи (осіб, що діють спільно), яка є власником домінуючого контрольного пакета акцій. Узагальнено особливості механізму норми ст. 65⁻² полягають у наступному: 1) подання до НКЦПФР і до товариства повідомлення про набуття права власності на домінуючий контрольний пакет акцій; 2) розміщення інформації; 3) затвердження товариством ринкової вартості акцій товариства, визначену суб'єктом оціночної діяльності, та повідомлення власника домінуючого контрольного пакета; 4) заявник вимоги має право надіслати до товариства публічну безвідкличну вимогу про придбання акцій в усіх власників акцій товариства (з копією договору ескроу), а всі інші зобов'язані у безумовному порядку продати належні їм акції цього товариства заявнику вимоги; 5) ціною обов'язкового продажу акцій визначається найбільша з наступних варіантів, передбачених частинами 5–7 ст. 65⁻² Закону; 6) розміщення публічної безвідкличної вимоги товариством на своєму веб-сайті та у загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР про ринок цінних паперів або через особу, яка провадить діяльність з оприлюднення регульованої інформації від імені учасників фондового ринку; 7) сплата заявником вимоги ціни акцій акціонерам шляхом перерахування грошових сум на рахунок ескроу, бенефіціарами якого є акціонери; 8) надсилання товариством до НКЦПФР і ЦДЦП публічного повідомлення про викуп та реалізація цими суб'єктами передбачених Законом повноважень; 9) отримання коштів акціонерами з рахунку ескроу (а також заставодержателем у разі існування обтяження на

¹ Звертаємо увагу, що Закон прийнято до набрання чинності економічної частини Угоди про асоціацію (до 01.09.2017), тобто строк належного виконання обов'язку щодо імплементації Тринадцятої директиви – до 01.09.2021.

названі акції з відповідними діями нотаріуса); 10) витрати акціонерного товариства (далі – АТ) компенсуються за рахунок заявника вимоги.

Відповідно до позицій Ю. М. Жорнокуя спірними аспектами досліджуваних норм Закону є: 1) права законодавця закріпити норми про примусовий викуп акцій міноритарних акціонерів, якщо Конституцією України охороняється право приватної власності та не здійснено жодних протиправних дій власником акцій відповідного АТ; 2) розуміння «мотивів суспільної необхідності»; 3) ціни викупу акцій [7, с. 31].

4. Проблеми застосування squeeze-out в Україні

Рівень дискусії щодо якої було переведено у площину її перевірки на конституційність, а ухвалою Великої палати Конституційного Суду України від 10 жовтня 2019 року [22] (далі – Ухвала) відмовлено у відкритті конституційного провадження за відсутністю підстав. Однак, відповідь на питання щодо конституційності названої норми, на наше переконання, все ж залишається відкритим та дискусійним.

Так, 47 народних депутатів України звернулися до Конституційного Суду України з клопотанням щодо відповідності Конституції України (конституційності) положень статті 65² Закону. В обґрунтування своїх тверджень щодо неконституційності вказаних положень суб'єкт права на конституційне подання зазначає, що ними «встановлено право власника домінуючого контрольного пакета акцій (особи або групи осіб) на примусове відчуження на їх користь міноритарного пакету акцій – об'єктів права приватної власності міноритарних акціонерів цього товариства без урахування конституційних гарантій непорушності права приватної власності, обов'язковості врахування яких встановлена Основним Законом України», а отже, наведені положення не відповідають статтям 3, 8, 13, 21, 22, 24, 41, 58, 64 Конституції України, тобто є неконституційними.

«Суб'єкт права на конституційне подання наголошує, що „як під час прийняття оскаржуваних законодавчих положень, так і станом на зараз відсутня суспільна необхідність на втручання у право приватної власності міноритарних акціонерів на їх акції, у результаті якого, непорушне конституційне право приватної власності зазнає непропорційних (у розумінні практики ЄСПЛ) обмежень“. Крім того, автори клопотання вказують на відсутність пояснювальної записки до законопроекту, який у подальшому став Законом № 2210. У зв'язку з відсутністю пояснювальної записки народні депутати України дійшли висновку про „неможливість надання Верховною Радою України будь-якого належного обґрунтування для прийняття оспорюваних законів з огляду на здоровий глузд і принцип верховенства права“» (абзац 6 пп. 2.1 п. 1 Ухвали).

«Крім того, автори клопотання зазначають, що прийняття Закону № 1983 та Закону № 2210 „мало на меті імплементацію Директиви 2004/25/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо пропозицій про поглинання у рамках виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, що була ратифікована Законом України № 1678-VII від 16.09.2014 р.“, і стверджують, що „норми цих законодавчих актів не відповідають ряду положень Директиви 2004/25/ЄС, зокрема й з точки зору „якості“ закону“. Однак такі твердження не можуть вважатися обґрунтуванням неконституційності оспорюваних положень Закону № 514 та Закону № 1983, оскільки до компетенції Конституційного Суду України не віднесено питання контролю відповідності положень нормативно-правових актів України міжнародним договорам, ратифікованим у визначеному законом порядку (ухвали Конституційного Суду України від 27 грудня 2011 року № 67-у/2011, від 21 травня 2015 року № 21-у/2015)» (абзац 11 пп. 2.1 п. 2 Ухвали).

У цій частині конституційного подання Конституційний Суд України дійшов висновку, що народні депутати України не дотримали вимог частини третьої статті 51 Закону України «Про Конституційний Суд України», що є підставою для відмови у відкритті конституційного провадження у справі згідно з пунктом 3 статті 62 Закону України «Про Конституційний Суд України» – невідповідність конституційного подання вимогам, передбаченим цим законом.

Не погоджуючись із позицією Конституційного Суду України щодо відсутності підстав для відкриття конституційного провадження у згаданій вище справі суддя О. О. Первомайський висловив окрему думку [17], в якій окреслюються наступні проблеми: виконання вимог Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом; співвідношення *squeeze-out* з цілим рядом статей Конституції України, зокрема, «найчутливішим» є положення ст. 41.

Дійсно, стаття 41 Конституції України встановлює принцип непорушності права власності (друге речення частини 4), а також виняткового застосування примусового відчуження об'єктів права приватної власності (частина 5). Додатковим аргументом особливого захисту відносин приватної власності є ст. 1 Протоколу № 1 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (далі – Конвенція) щодо неможливості позбавлення своєї власності інакше як в інтересах суспільства і на умовах, передбачених законом і загальними принципами міжнародного права. Однак чи має *squeeze-out* ознаки примусового позбавлення або задоволення інтересів суспільства?

Практика ЄСПЛ щодо *squeeze-out* сформувалася у справах *Bramelid and Malmström v. Sweden* (заяви № 8588/79 та 8589/79) 1982 року, у яких ця процедура була визнана такою, що відповідає Конвенції. Разом з тим, у справі *Kohlhofer and Minarik v. the Czech Republic* (заяви № 32921/03, 28464/04 та 5344/05) 2009 року, де також було підкреслено про правомірність досліджуваного інституту, була висловлена окрема думка суддів Jaeger та Maruste щодо необхідності встановлення справедливого балансу між конкуруючими інтересами більшості, суспільним інтересом щодо функціонування економіки відповідно до гарантій верховенства права, з одного боку, та захисту прав меншості, з іншого.

Загальна тенденція щодо відповідності європейські моделі *squeeze-out* Конвенції ґрунтується на принципах Тринадцятої Директиви, а проблемами правозастосування є справедливість ціни, публічність процедури та можливість контролю за здійсненням такого викупу. В українських умовах виникають запитання щодо: протиправності позбавлення права власності акціонерів; примусовості відчуження; мотивів суспільної необхідності.

Неоднозначність відповідей полягатиме у тому, що, по-перше, інститут *squeeze-out* має відповідне законодавче регулювання, яке є наслідком імплементації права компаній ЄС, а отже до його визнання неконституційним має ознаки правомірності. По-друге, відносини лежать у площині право-обов'язок викупу, що кореспондується з право-обов'язком продажу (*sell-out*), а отже важко говорити про примусовість відчуження. По-третє, в Протоколі № 1 до Конвенції міститься формулювання «інтереси суспільства» (*public interest*), який розглядається як у широкому значенні (публічний інтерес), так і у вузькому (відповідно до офіційного перекладу українською мовою). Натомість конституційне формулювання – «суспільна необхідність» – вочевидь є дещо іншою юридичною конструкцією.

Крім того, відносини власності на річ є відмінними до власності на акції (а також до корпоративної власності). Висловлюються позиції, що розуміючи законодавчо встановлені механізми з реалізації права на обов'язковий викуп, акціонер передбачає ймовірність настання такого факту, який відповідає підприємницькому ризику. Таким чином, вести мову «протистояння» законодавчої та конституційної норми досить складно, зважаючи на фактичні

відносини, які реалізуються після впровадження squeeze-out, особливо щодо удосконалення корпоративного управління, формування корпоративної етики та утвердження принципу верховенства права. Додатково потребують реалізації принципи Директиви 2004/25/ЄС щодо еквівалентності гарантій захисту (як адміністративного, так і судового) прав акціонерів; саморегулювання цих відносин (в частині нагляду та контролю), а також юридичної відповідальності за порушення процедур (можливо навіть публічно-правової).

5. Право власності та squeeze-out:

конституційні та цивілістичні принципи

«Вразливість інституту squeeze-out спричинена зв'язком корпоративних прав та власністю – корпоративна власність. В. А. Васильєва називає її обов'язковою істотною ознакою корпоративних відносин та стверджує про недопустимість визначення об'єктом права власності «права на частку у майні товариства», зважаючи на цілісність майнового комплексу, у тому числі й статутного капіталу, а також неможливістю розподілення речового права за різними суб'єктами; однак, саме ця конструкція переноситься з одного нормативного акту до іншого [4, с. 139].

І. В. Спасибо-Фатєєва наголошує, що такі відносини переходять з площини корпоративної власності (яка є синтетичною) до корпоративного управління. Таким чином в цілому йдеться про пряму власність – безпосереднє здійснення правомочностей, вплив на об'єкт та можливість його привласнення; та опосередковану – здійснення названих дій за допомогою іншого об'єкта – цінний папір, акція – сурогат чи буфер для корпорації та акціонерів [23, с. 55–56].

Такий усталений підхід до розуміння суб'єктивного корпоративного права у будь-якому разі «підводить» нас до інституту власності. Так, Тринадцята директива зводиться до набуття власності на цінні папери, адже досягти корпоративного контролю можливо і у певному проміжку часу, зважаючи на особливості економічного чи управлінського впливу в організації.

Конституція України передбачає такі підходи до права власності, встановлені ст. 41:

- 1) перелік правомочностей та їх межі;
- 2) законний порядок набуття права приватної власності;
- 3) право користування об'єктами права державної та комунальної власності громадянами для задоволення своїх потреб;
- 4) неможливість *протиправного* (курсив – В. К.) позбавлення права власності;
- 5) непорушність права власності;
- 6) особливості примусового відчуження та конфіскації.

Окремо слід наголосити на юридичних позиціях Конституційного Суду України щодо інституту власності. Так:

- «власність гарантує не лише права власників, а й зобов'язує, покладає на них певні обов'язки. Саме про це йдеться у статтях 13 і 41 Конституції України, відповідно до яких використання власності не може завдавати шкоди людині, правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства. Отже, для реалізації закріпленого в Конституції України права власності потрібні галузеві закони, які встановлюють конкретні норми використання власником належного йому майна з урахуванням інтересів усіх суб'єктів правовідносин» (абзац четвертий підпункту 3.1 пункту 3 мотивувальної частини Рішення від 12 лютого 2002 року № 3-рп/2002);

- «Право власності не є абсолютним, тобто може бути обмежене, однак втручання у це право може здійснюватися лише на підставі закону з дотриманням принципу юридичної визначеності та принципу пропорційності, який вимагає досягнення розумного співвідношення між інтересами особи та суспільства. При обмеженні права власності в інтересах

суспільства пропорційними можуть вважатися такі заходи, які є менш обтяжливими для прав і свобод приватних осіб з-поміж усіх доступних для застосування заходів» (абзац сьомий підпункту 2.3 пункту 2 мотивувальної частини Рішення від 5 червня 2019 року № 3-p(I)/2019).

Таким чином, йдеться про два ключових моменти: 1) обов'язок, що виникає із власності; 2) обмеженість права власності на підставі закону із дотриманням принципу юридичної визначеності та пропорційності. Як результат виникає запитання щодо можливості примусового продажу цінних паперів компанії на вимогу інших власників як виконання права-обов'язку належного управління організацією (тобто досягнення інтересу компанії) у законний спосіб на засадах юридичної визначеності та пропорційності.

Вочевидь, відповідь на це питання можлива з огляду на принципи (засади) цивільного права, зокрема, неприпустимість позбавлення права власності; свобода договору (якщо розглядати корпорацію як договірне об'єднання або відповідну систему правочинів); справедливість, добросовісність та розумність. Вочевидь, доцільно було б зауважити про підприємницький ризик, відповідно до якого відносини корпоративної власності є більш нестабільними, а ніж безпосередньо відносини власності.

Тому усунення від корпоративного управління одного із учасників товариства шляхом обов'язкового викупу його цінних паперів має сприйматися в іншій площині, а ніж викуп частки із спільного майна. Як приклад, корпоративний контроль розглядається через ідіосинкратичне бачення цього явища, оскільки для підприємця, інвестора, органів управління чи інших осіб ці відносини є різноплановими із домінуванням того чи іншого інтересу [1].

Висновки

Підводячи певний підсумок слід звернути увагу, що імплементація будь-яких інститутів має бути «пронизана» вітчизняним розумінням існуючих та впроваджуваних відносин. Таким чином, так звана «механічна імплантація» (особливо в умовах можливих варіантів нормотворення) не може розглядатися як необхідний шлях до гармонізації. При цьому слід розуміти, що метою зближення законодавства є забезпечення у ЄС чотирьох основних свобод: вільний рух товарів, послуг, капіталу і людей. Тим самим розуміння правових явищ, які мають транснаціональний характер має бути спільним.

Таким чином, корпоративна власність та корпоративне управління потребує відповідного сучасного переосмислення в умовах євроінтеграції. Шлях, який пройшли держави – члени ЄС, зокрема щодо у тривалому «відпрацюванні» єдиних «правил гри» у корпоративних відносинах, свідчить скоріше про сприйняття відповідної моделі squeeze-out, а суспільний інтерес дещо звучується, навіть «приватизується» до певної міри.

Разом з тим, загальні принципи (як конституційні, так і цивілістичні) залишаються незмінними, хоча і потребують певного переосмислення. Так, непорушність права власності, правомірність позбавлення власності, підприємницький ризик, справедливість, добросовісність та розумність – є тими мірилами належного правового регулювання та утвердження верховенства права.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Gorhen Z., Hamdani A. Corporate Control and Idiosyncratic Vision. *The Yale Law Journal*. 2016. Вип. 125. № 3. С. 560–617.
2. Grundmann S. *European Company Law. Organizations, Finance and Capital Markets*. 2-е вид. Cambridge – Antwerp – Portland: Intersentia, 2012. 984 с.
3. Immenga U. Company Systems and Affiliation. *International Encyclopedia of Comparative Law. Volume XIII. Business and Private Organizations*. За ред.: Conar A., Vagt D. Tübingen: Mohr Siebeck, 1998. С. 7–1–7–92.
4. Васильєва В. А. Проблеми розвитку корпоративного права. *Приватне*

право. 2013. № 1. С. 135–145.

5. Гриняк А. Б. Міжнародно-правовий досвід регулювання відносин з поглинання компаній у країнах Європейського Союзу. *Приватне право і підприємництво*. 2016. № 15. С. 18–21.

6. Дубовицкая Е. А. Европейское корпоративное право. 2-е вид. Москва: Волтерс Клувер, 2008. 304 с.

7. Жорнокуй Ю. М. Википедія акцій мажоритарним акціонером: за та проти. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 6. С. 30–34.

8. Кібенко О. Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України. Харків: Страйд, 2005. 432 с.

9. Коломієць-Людвіг Є. П. Правові засади економічної політики у сфері підприємництва в умовах вільної торгівлі з ЄС у світлі Угоди про асоціацію України з ЄС. *Адаптація національного законодавства відповідно до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом*. За ред.: Кузьменко О. В. Київ: Видавничий центр «Кафедра», 2019. С. 430–450.

10. Хаберзак М. Запрет на создание препятствий и правило обязательного предложения – краеугольный камень европейского законодательства о поглощении? *Очерки права компаний: сборник статей*. За ред.: Спасибо-Фатеева И. В. Харьков: ЧП «ЭКУС», Сообщество «Цивилистическая платформа», 2019. С. 348–392.

11. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2004/25/2014-07-02> (дата звернення: 01.12.2019).

12. Дванадцята директива 89/667/ЄЕС Ради від 21 грудня 1989 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32617> (дата звернення: 01.12.2019).

13. Директива 2004/25/ЄС Європейського парламенту та Ради від 21 квітня 2004 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32694> (дата звернення: 01.12.2019).

14. Додаток XXXIV до глави 13. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/34_Annex.pdf (дата звернення: 01.12.2019).

15. Друга директива 77/91/ЄЕС Ради від 13 грудня 1976 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32620> (дата звернення: 01.12.2019).

16. Одинадцята директива 89/666/ЄЕС Ради від 21 грудня 1989 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32615> (дата звернення: 01.12.2019).

17. Окрема думка судді Конституційного Суду України Первомайського О.О. стосовно Ухвали Великої палати Конституційного Суду України від 10 жовтня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/na45d710-19> (дата звернення: 14.11.2019).

18. Перша директива 68/151/ЄЕС Ради Європейських Співтовариств від 9 березня 1968 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_453 (дата звернення: 01.12.2019).

19. Сьома директива 83/349/ЄЕС Ради від 13 червня 1983 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32728> (дата звернення: 01.12.2019).

20. Третя директива 78/855/ЄЕС Ради від 9 жовтня 1978 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32623> (дата звернення: 01.12.2019).

21. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. *Офіційний вісник України*. 2014. № 75. С. 83.

22. Ухвала Конституційного суду України від 10.10.2019 № 45-у/2019. URL: <https://goo.su/1UQ6> (дата звернення: 01.12.2019).

23. Харьковская цивилистическая школа: право собственности: монография. За ред.: Спасибо-Фатеева И. В. Харьков: Право, 2012. 424 с.

24. Четверта директива 78/660/ЄЕС Ради від 25 липня 1978 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32625> (дата звернення: 01.12.2019).

25. Шоста директива 82/891/ЄЕС Ради від 17 грудня 1982 року. URL: <https://minjust.gov.ua/files/32627> (дата звернення: 01.12.2019).

**THE IMPACT OF THE THIRTEENTH EU COMPANY LAW DIRECTIVE
(2004/25/EC) ON THE UNDERSTANDING OF THE INVIOABILITY OF
PROPERTY RIGHTS IN UKRAINE**

Kochyn V. V., Candidate of Science of Law, Head of
Department of Methodology of Private Law Research of
the Academician F. H. Burchak Scientific Research
Institute of Private Law and Entrepreneurship of NALS of
Ukraine (Kyiv)

Keywords: corporate law, corporate governance, corporation, Thirteenth Directive, European Private Law.

In accordance with the obligations under the Association Agreement, the law of companies will be implemented in Ukrainian legislation, which comprehensively applies not only to corporate relations, but also, as evidenced by law enforcement practice, including the fundamental principles of constitutional and civil law. Among the latest European directives, the so-called "Thirteenth Directive" deserves special attention, which provides for the regulation of a number of relations related to the acquisition of corporations. These relations require research in terms of the relationship between corporate governance and corporate property, which ultimately causes a theoretical and legal problem of assessment of the balance of property institutions and legal entities. With this in mind, we aim to consider the impact of Directive 2004/25/EC on the understanding of the inviolability of property rights in Ukraine. We draw your attention to the fact that the implementation of any institutions must be "permeated" by the national understanding of existing and implemented relations. Thus, the so-called "mechanical implantation" (especially in terms of possible options for rule making) which cannot be considered as a necessary way to harmonize. It should be understood that the purpose of approximation of legislation is to ensure the EU's four fundamental freedoms: the free movement of goods, services, capital and people. The very understanding of legal phenomena that are transnational in nature must be shared. Thus, corporate ownership and corporate governance need a corresponding modern rethinking in the context of European integration. The path taken by EU member states, in particular in the long-term "development" of common "rules of the game" in corporate relations, rather indicates the perception of the squeeze-out model, and the public interest is somewhat narrowed, even "privatized" to some extent. At the same time, the general principles (both constitutional and civil) remain unchanged, although they need some rethinking. Thus, the inviolability of property rights, the legitimacy of deprivation of property, business risk, fairness, good faith and reasonableness - these are the measures of proper legal regulation and the rule of law.



УДК 346.54

ПРО КОНКУРЕНЦІЮ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Бітюк П. О.,

молодший науковий співробітник відділу правового забезпечення ринкової економіки Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України (Київ)

Стаття присвячена правовим проблемам забезпечення економічної конкуренції в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу. Досліджено основні характеристики цифрових ринків, що впливають на забезпечення конкуренції у даному сегменті. Встановлена необхідність оновлення наявних підходів та інструментарію конкурентного права з метою належного забезпечення конкуренції на цифрових ринках.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровий ринок, цифрова платформа, конкуренція, антимонопольне законодавство.

*«Найкращий спосіб передбачити майбутнє – це винайти його»
Алан Кей «Передбачити майбутнє»*

ВСТУП

Беззаперечно, що цифрова економіка є основним рушієм майбутнього процвітання, що вже революціонізувала бізнес-моделі, продукти, послуги, комунікації та соціальні взаємодії. У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [1] зазначається, що у класичному розумінні поняття «цифрова економіка» означає діяльність, в якій основними засобами (факторами) виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані як числові, так і текстові. Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну (фізично-аналогову) економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси. Саме дані є ключовим ресурсом цифрової економіки, вони генеруються та забезпечують електронно-комунікаційну взаємодію завдяки функціонуванню електронно-цифрових пристроїв, засобів та систем¹.

Невід'ємною складовою такої економіки є електронний бізнес (ведення будь-якої бізнес-діяльності у глобальних телекомунікаційних мережах), його складові (насамперед, е-комерція як торгова діяльність, що має за мету отримання прибутку на основі комплексної автоматизації комерційного циклу через глобальну мережу) та різноманітні бізнес-моделі та засоби: електронні крамниці/магазини; електронний довідник-каталог; електронні

¹ Для порівняння Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) поняття «цифрова економіка» вважає парасольковою конструкцією, яка використовується для опису ринків, що фокусуються на цифрових технологіях. Як правило, це стосується торгівлі інформаційними товарами або послугами шляхом електронної комерції. Цифрова економіка функціонує на багаторівневій основі із окремими сегментами, що пов'язані із передачею даних [2, с. 5].

гроші; електронні платіжні системи; електронний аукціон; електронний торговий центр; електронні дилери; віртуальні співтовариства та ін. [3, с. 33]. Разом з тим, в літературі зазначається, що електронний бізнес доцільно розглядати не лише як ведення певних видів діяльності, безпосередньо пов'язаних з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, а й їх створенням та безпосереднім обслуговуванням, а також організаційні аспекти підприємництва [3, с. 159].

Актуальність теми дослідження правового забезпечення конкуренції в умовах цифрової економіки зумовлюється тим, що розвиток та еволюція цифрової економіки піднімає питання ефективного захисту економічної конкуренції, адже цифрова економіка передбачає наявність нових механізмів ринкової конкуренції.

Метою даної статті є дослідження світових тенденцій правового забезпечення захисту економічної конкуренції в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу.

Феномен цифрової економіки та її правового забезпечення лише починає досліджуватись українськими науковцями (насамперед, у працях О.М. Вінник). Водночас, на жаль, питання правового забезпечення конкуренції в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу ще не стало предметом дослідження вітчизняних науковців та досліджується переважно представниками зарубіжних країн, серед яких можна навести наступних: Е.А. Войніканіс, А. Езрачі, А.Ю. Іванова, М. Стак, А.П. Тенишев, Л.М. Хан, А.Ю. Царіковський, Д. Ціммер та ін.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

В літературі була висловлена думка, що правові інститути, створені у період, що передував подібній глобалізації економічного життя, часто не дозволяють вловлювати особливості функціонування сучасної глобальної економіки, що базується на цифрових мережах. Так, як зазначає американський професор К. Собел-Рід, парадигма сучасної світової економіки драматичним чином змінилась за останні 20 років, в той час як право залишилось далеко позаду. Існуюче право засноване на застарілих уявленнях про те, що транснаціональні корпорації самостійно або в рамках прямої контрактизації виробляють та продають товари. Але в сучасному світі, в межах т. зв. глобальних ланцюжків створення вартості, дослідження, розробка, виробництво та продаж більшості товарів здійснюється через скоординовані багатокомпонентні ланцюжки, що розтягуються на безліч – від декількох до декількох тисяч господарюючих суб'єктів. Таким глобальним ланцюжкам створення вартості властива системна та координаційна природа, вони засновані на різноманітних механізмах управління та правового забезпечення – як традиційних, на зразок договорів, так й інноваційних корпоративних і трастових механізмах, а також неформальних механізмах управління. Наприклад, глобальні вартісні ланцюжки стали ключовим механізмом трансферу інтелектуальної власності: правоволодільці покладаються меншою мірою на традиційні режими охорони інтелектуальних прав, а більше – на комбінацію договірних режимів та механізмів технічного захисту. Відповідно, розуміння того, як функціонують такі глобальні ланцюжки створення вартості, сьогодні має набагато більше значення для правової теорії, ніж взята наразі на озброєння модель аналізу товарних ринків [4, с. 364].

Також зустрічалась думка, що конкурентне право є ключем до збереження переваг функціонування ринку на всіх етапах глобальних ланцюжків створення вартості. Саме конкурентне право захищає глобальні ланцюжки створення вартості від впливу обмежень на конкуренцію, що підвищують ринкову владу та неефективно збільшують витрати на ланцюжки створення вартості [5, с. 9]. У свою чергу, ланцюжки створення вартості можуть піддаватися антиконкурентній поведінці, зокрема, через наступні приклади:

- картель, що виникнув на будь-якому рівні ланцюжку створення вартості, може спричинити підвищення ціни на нижчому його рівні;
- або більш спірний приклад – картель покупця може штучно занижувати ціни на більш високому рівні;

- домінуюча компанія може прагнути зловживати своєю ринковою позицією для розширення її домінування на нижчому або вищому рівнях, наприклад, шляхом відмови від співпраці з усіма компаніями, окрім своїх дочірніх;

- горизонтальне злиття (між двома суб'єктами на одному рівні ланцюжка створення вартості) може створити ринкову владу;

- вертикальне злиття (між двома суб'єктами на різних рівнях ланцюжка створення вартості) може створити можливість або стимул до зловживання домінуючим становищем на ринку [6, с. 4].

Видається, що категорія «цифровий ринок» є однією із центральних категорій цифрової економіки. Цифровим ринкам притаманні характеристики, що є відмінними від традиційних ринків, і це впливає на способи конкуренції суб'єктів господарювання за споживчі переваги.

В літературі [7, с. 30] відзначається, що з економічної точки зору основними характеристиками цифрових ринків є:

1. *динаміка розвитку (висока швидкість змін)*

Динамічний розвиток цифрових ринків пов'язаний із високою швидкістю технологічних змін, що призводить до структурних змін на відповідних ринках – старі ринки трансформуються, а нові – з'являються. Також в літературі відзначається, що динамічний характер цифрової економіки знаходить своє вираження в тому, що існує постійний потік нових продуктів та послуг – відповідно, високий рівень інноваційної активності на цифрових ринках знижує бар'єри входу на ринок [7, с. 30].

2. *тенденція до розширення (укрупнення) бізнесу*

Тенденція до розширення (укрупнення) бізнесу проявляється у тому, що по мірі розвитку цифрових бізнес-моделей компанії виходять на нові ринки або починають вести бізнес у нових галузях. Таке розширення відбувається як на суміжних цифрових ринках, так і на відносно віддалених, що не є основними для конкретної компанії, в тому числі і традиційних товарних ринках. Якщо домінуюча компанія розширює свою діяльність та створює взаємозалежні продукти та послуги, то у довгостроковій перспективі це може привести до появи суперсистеми, яка контролюється однією групою компаній та може «зачинити» користувачів (locking in users). Там, де це відбувається, з точки зору користувача, реальної конкуренції більше немає, тому переключитись, перейти на нову систему або платформу виявляється надзвичайно складно [7, с. 31]. Іншими словами, у такому випадку ми маємо справу з монополізмом у господарській діяльності, що обмежує економічну конкуренцію.

3. *інноваційність*

У сучасних реаліях інноваційність є невід'ємною характеристикою цифрових ринків, що може істотно впливати на конкуренцію в умовах цифрової економіки. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [8] інновацією є новостворена (застосована) і (або) вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція або послуга, а також організаційно-технічне рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Водночас, в правовій літературі під інновацією пропонується розуміти запроваджені суб'єктом господарювання у виробничий процес відповідно до інноваційного проекту результат інтелектуальної, в тому числі наукової та науково-технічної, діяльності, який оформлено в установленому законом порядку як об'єкт права інтелектуальної власності та доведено до рівня інноваційного продукту зі здійсненням науково-дослідних та/або дослідно-конструкторських робіт і виготовленням дослідних зразків, пробних партій продукції та/або запровадженням експериментального виробництва [9, с. 12]. Разом з тим, інновації на цифрових ринках суттєво відрізняються від інновацій на інших товарних ринках, зокрема:

- інновації на цифрових ринках є менш дискретними, оскільки нова платформа – це поєднання нових характеристик, нових процесів та нових технологій, що були скомпоновані унікальним та інноваційним способом для підтримки бізнес ідеї;

- інновації на цифрових ринках ніколи не є повністю завершеними, оскільки продукти постійно розвиваються та оновлюються;

- інновації на цифрових ринках менш структуровані, оскільки характеристики інновацій розробляються в той же самий час, як ці самі інновації імплементуються та тестуються;

- загалом інновації на цифрових ринках надають менше значення на формальному захисті інтелектуальної власності (наприклад патентам або авторському праву).

Переваги інновацій досягаються шляхом принципу «перший для ринку» з послугою або продуктом та можливістю розвивати базу користувачів [10, с. 35].

4. *ключова роль цифрових платформ*

Наразі єдине загальноприйняте визначення поняття «цифрова платформа» відсутнє. В основному це пояснюється тим, що вкрай важко забезпечити вичерпне визначення, яке б фіксувало усі різноманітні характеристики цифрових бізнес-моделей, що сьогодні існують.

Зокрема, у своїх оглядах на тему єдиного цифрового ринку Європейська комісія визначає онлайн платформу, як суб'єкт господарювання, що здійснює свою діяльність на дво- або багатосторонніх ринках, використовуючи Інтернет для взаємодії між двома або більше групами користувачів, які є різними, але водночас взаємозалежними, з метою створення вартості для принаймні однієї із даних груп [11]. Разом з тим, на сьогодні тільки законодавство Франції надає легальне визначення цифрових платформ. Так, відповідно до Закону про цифрову республіку 2016 р. онлайн-платформа визначається як будь-яка фізична чи юридична особа, що пропонує на професійній основі, в тому числі і безоплатно, загальнодоступні комунікаційні послуги, які засновані: 1) на ранжуванні або зборі та обробці інформації про контент, товари та послуги, які пропонуються третіми особами, із використанням комп'ютерних алгоритмів; 2) на наданні декільком сторонам можливості взаємодіяти один з одним для продажу товарів, наданні послуг або для обміну, чи для спільного використання контенту, товарів або послуг [7, с. 34].

На думку російських вчених складність антимонопольних проблем, що викликані оцінкою наслідків домінування цифрових платформ, пояснюється наступними обставинами:

- якщо звичайний монополіст контролює тільки ринок товару, який ним виробляється, то монополіст, який володіє цифровою платформою, контролює додатково до ринку власних послуг, ще й інші ринки, пов'язані із платформою;

- цифрова платформа – це класичні багатосторонні ринки, на яких відбувається взаємодія відразу декількох груп споживачів. Платформи виступають посередниками між цими групами, що потребують такої взаємодії, але не можуть здійснювати її настільки ж ефективно за відсутності платформ. Ключовою проблемою антимонопольного аналізу багатосторонніх ринків є визначення меж товарного ринку, що аналізується, враховуючи, що деякі споживачі можуть отримати послугу від платформи за нульовою ціною (zero price). Разом з тим, в літературі відмічається, що подібні послуги не надаються на безкоштовній основі, оскільки споживачі сплачують своєю увагою та інформацією;

- інформація про користувачів є ключовим елементом у бізнесі цифрових платформ. Це не просто засіб підвищення ефективності, а основний інструмент, який наділяє цифрові платформи ринковою владою;

- цифрові платформи можуть утримувати лідерство на ринку за рахунок т.зв. мережевих ефектів, суть яких полягає у тому, що цінність платформи для нових користувачів зростає зі збільшенням загальної кількості користувачів. Крім того, мережеві ефекти на багатосторонніх ринках посилюються ще і тим, що загальна кількість споживачів на одній стороні платформи збільшує зацікавленість в ній споживачів на іншій стороні. Одним зі способів утримання платформою ринкового домінування за рахунок використання мережевих ефектів є складність виходу з неї існуючих користувачів. Популярна платформа може істотно вигравати від

внесків своїх користувачів в її розвиток, при цьому обмежуючи їх у можливості вийти з неї [7, с. 35-36].

В одному зі звітів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) було вдало підмічено, що цифрові платформи отримують переваги завдяки двом циклам зворотного зв'язку із користувачами – з однієї сторони, компанія з великою базою користувачів може збирати більше даних для поліпшення якості обслуговування і, таким чином, здобувати нових користувачів, а – з іншої сторони, компанії можуть досліджувати дані користувачів для оптимального вибору цільової аудиторії для реклами та монетизації своїх послуг, отримуючи додаткові засоби для інвестування в якість обслуговування та, знову таки, залучати більше користувачів; ці нескінчені цикли можуть сильно ускладнити конкуренцію будь-якої нової компанії із діючою компанією, що має велику клієнтську базу [12, с. 10].

На думку іноземних вчених А. Езрачі та М. Стака, враховуючи недосконалість динаміки нового ринку, ми потенційно можемо стати свідками трьох наступних ризиків:

- перший ризик стосується можливої змови суб'єктів господарювання. Так, індустрія відходить від цінової кон'юнктури, коли ціни на товар наносились на товари продавцями в крамницях, до динамічного, диференційного ціноутворення, коли складні комп'ютерні алгоритми швидко рахують та оновлюють ціни. Інколи таке динамічне ціноутворення позитивне, але аналогічно тому, як ціноутворення переходить від людини до комп'ютера, те саме стосується і видів змови між компаніями. Наприклад, використання одного алгоритму численними конкурентами може створити «віяловий» картель («hub-and-spoke cartel»). Алгоритми можуть сприяти мовчазній змові, враховуючи їх можливість виявляти та швидко реагувати на зміни цін на дуже прозорому ринку.

- другий ризик стосується поведінкової дискримінації, яка відрізняється від цінової дискримінації декількома важливими аспектами. Стратегія передбачає компанії, які збирають наші персональні дані з метою ідентифікації тих емоцій, які спонукають нас купити товар та яку саме ціну ми готові заплатити за такий товар. Продавці, відстежуючи нас та збираючи дані про нас, можуть адаптувати свою рекламу та маркетинг таким чином, щоб «націлитись» («target») на нас у критичний момент із вірною ціною та емоційною силою. Таким чином, поведінкова дискримінація збільшує прибутки шляхом збільшення загального споживання (шляхом перенесення кривої попиту та дискримінаційної ціни) та зменшення надлишку споживачів.

- третій ризик пов'язаний із динамікою такого явища, як «друзі-вороги» («frenemy»), під яким розуміються відносини одночасних конкуренції та кооперації між супер-платформами та незалежними програмами/додатками. Як приклад можна навести мобільні та планшетні операційні системи, серед яких домінують дві супер-платформи мобільного забезпечення – iOS від Apple та Android від Google. Кожна супер-платформа, як кораловий риф, приваблює до своєї екосистеми розробників програмного забезпечення, додатків та виробників аксесуарів. Зростаюча і, здавалося б, приваблива, частина цього ринку – це безкоштовні товари та послуги. Поширення безкоштовних мобільних додатків, здавалося б, приносить користь споживачам (а також рекламодавцям, виробникам смартфонів, операторам мобільного зв'язку та незалежним розробникам додатків) шляхом зменшення витрат на пошук та збільшення попиту. Ризики ж недобросовісної конкуренції виникають, коли компанії кооперують одна з одною у вилученні даних фізичних осіб та сприянні потоку асиметричної інформації для стимулювання поведінкової експлуатації, тим часом конкуруючи між собою за надлишок споживачів. Витяг та збір можуть розглядатися з еволюційної точки зору: леві кооперують один з одним для того, щоб оточити здобич, а потім конкурують між собою за найкращі шматки. Вони всі користуються спільними зусиллями, але домінантний лев отримує найкращий шматок, що ще більше закріплює його владу.

Автори уточнюють, що їх занепокоєння стосується самого ядра нової ринкової динаміки – де можливий вступ, але розширення, скоріш за все, буде контролюватися супер-платформами; де достатньо вибору, але конкуренція обмежена; де виникають руйнівні інноваційні¹ загрози, але що можуть бути усунені шляхом придбання або обмежувальних практик. Конкурентний фасад маскує передачу матеріальних благ, а цілі антиконкурентних практик – що становлять собою покупки – часто не здогадуються про масштаби маніпуляції [14, с. 585- 586].

Таким чином, неминучим є висновок, що цифрова економіка потребує оновлених підходів в частині регулювання захисту економічної конкуренції загалом, та обмеження монополізму зокрема. Уявляється, що нова модель регулювання полягає в тому, щоб зрозуміти особливості цифрових платформ та антимонопольні проблеми, які характерні саме для цього типу ринкових відносин.

Переосмислення наявного інструментарію та адаптація існуючого законодавства у сфері забезпечення конкуренції до нових ринкових реалій та бізнес-моделей є світовою тенденцією, з якої Україна наразі, на жаль, випадає.

Видається, що одним з першочергових завдань є оновлення підходу до визначення наявності певного ринку, адже у питанні з цифровими платформами необхідним є використання додаткових критеріїв. Як вже зазначалось, цифрові платформи надають безкоштовні продукти або послуги в обмін на дані користувачів. Відповідно, ціна не є основним важелем впливу на ринку для цифрових платформ.

Розуміючи дану специфіку, у 2017 р. у Німеччині до Закону проти обмеження конкуренції були внесені зміни, якими підпунктом (а) пункту 2 статті 18 було закріплено неможливість спростування допущення про наявність ринку на підставі того, що товар або послуга надаються на безкоштовній основі. При цьому, Федеральне антикартельне управління Німеччини у рішенні стосовно компанії Facebook визначило відповідний ринок, як «приватний ринок соціальних мереж із приватними користувачами, як відповідну другу сторону ринку». Визначення ринку включало у себе аналіз різноманітних онлайн-послуг, що зазвичай називаються соціальними мережами, їх конкурентні зв'язки, прямі мережеві ефекти, а також те, наскільки цифрові платформи з мережевими ефектами можуть виявляти гнучкість при адаптації продуктів, що ними пропонуються [15].

З питанням визначення наявності ринку тісно пов'язане питання оцінки зловживання домінуючим становищем на цифровому ринку. В оновленому Закону проти обмеження конкуренції Німеччини також міститься положення про критерії оцінки ринкового впливу компанії у випадку багатосторонніх ринків та мереж. Так, відповідно до підпункту (а) пункту 3 статті 18 такими критеріями є: прямі та опосередковані мережеві ефекти; паралельне використання послуг різноманітних постачальників та витрати перемикання для користувачів; економія компанії за рахунок масштабу у результаті мережевих ефектів; доступ компанії до даних, що можуть мати значення для конкуренції; конкурентний тиск, обумовлений

¹ Вважається, що концепція руйнівних змін, як невід'ємна властивість ринків, була розроблена австрійським та американським економістом Йозефом Шумпетером. Так, видатний економіст зазначав наступне: «Капіталізм ... за своєю природою є формою або методом економічної зміни, і не тільки ніколи не є, а і ніколи не може бути постійним. ... Фундаментальний імпульс, що породжує та підтримує мотор капіталізму в русі, іде від нових товарів споживачів, нових методів виробництва чи транспорту, нові ринки, нові форми індустріальної організації, що створюють капіталістичні підприємства. ... Відкриття нових ринків, зарубіжних чи національних, організаційний розвиток від ремісничих цехів та фабрик до таких концернів, як U.S. Steel, ілюструють процес індустріальної мутації, що невпинно революціонізує економічну структури зсередини, невпинно руйнуючи стару, невпинно створюючи нову. Цей процес Креативного Руйнування є основним фактом капіталізму. Саме в цьому полягає капіталізм, і те, в чому має бути кожен капіталістичний інтерес. ... Капіталізм потребує постійного шторму Креативного Руйнування» [13, с. 82-83].

інноваціями. При цьому, відповідно до пункту 1 статті 19 Закону проти обмеження конкуренції зловживання домінуючим становищем однією або більше компаніями заборонено [16].

Так, у вже згаданому рішенні стосовно компанії Facebook Федеральне антикартельне управління Німеччини встановило, що компанія Facebook займає домінуюче становищем на національному ринку соціальних мереж Німеччини і її частка ринку перевищує 95%; при оцінці ринкового впливу Федеральне антикартельне управління також розглянуло такі критерії, як доступ до даних, що мають значення для конкуренції; економія за рахунок масштабу, пов'язана із мережевими ефектами; поведінка користувачів та сила конкурентного тиску, обумовленого інноваціями. Шкода для споживачів виражалася у втраті контролю над використанням персональних даних для складання «портрету» користувача, а з іншої сторони ринку була виявлена конкурентна шкода по відношенню до рекламних послуг, коли рекламодавці та конкуренти зіштовхнулись з домінуючим постачальником рекламного простору в соціальних мережах, оскільки Facebook ставав все більш незамінним для рекламодавців, про що свідчить швидкий зріст його обороту останніми роками. Федеральне антикартельне управління віднесло дану справу до категорії «зловживання комерційними умовами» і, зокрема, ґрунтувалося у своєму рішенні на принципах захисту даних, що закріплені не тільки законодавством Німеччини та Європейського Союзу, а також керувалося практикою Федерального суду Німеччини для визначення того, чи комерційні умови носять характер зловживання та чи можуть застосовуватись принципи цивільного права. При оцінці положень та умов угоди користувача Facebook Федеральне антикартельне управління керувалося принципами захисту даних; відповідно до законодавства про захист даних користувачі повинні мати можливість вільно та без примусу вирішувати, як будуть використовуватись їх особисті дані, при цьому компанія Facebook не отримувала реальної згоди на обробку нею даних, оскільки згода користувача була б реальною тільки у тому випадку, якщо надання нею послуг не було обумовлено такою згодою. У результаті, Федеральне антикартельне управління зазначило, що в умовах цифрової економіки збір та обробка даних, а також відповідні положення та умови являють собою підприємницьку діяльність, яка має велике значення для конкуренції. Доступ до даних, насамперед у випадку онлайн-платформ та мереж, класифікується, як важливий фактор домінування на ринку у відповідності до підпункту (а) пункту 3 статті 18 Закону проти обмеження конкуренції. Тому моніторинг діяльності домінуючих компаній з обробки даних є важливим завданням органу з питань конкуренції, яка не може бути виконана працівниками, які займаються питаннями захисту даних. У справах, пов'язаних із домінуванням на ринку, орган з питань конкуренції має приймати до уваги принципи захисту даних, зокрема при оцінці того, чи є умови та положення стосовно обробки даних прийнятними. Федеральне антикартельне управління підкреслило, що у цьому аспекті між законодавством про конкуренцію та законодавством про захист даних є взаємозв'язок [17]. У підсумку Федеральне антикартельне управління заборонило політику компанії Facebook, що полягала в об'єднанні даних користувачів з різноманітних джерел.

Іншою цікавою справою у розрізі зловживання домінуючим становищем на цифровому ринку стала справа компанії Google. Так, у 2017 р. Європейська комісія оштрафувала компанію Google на 2,42 млрд євро за зловживання домінуючим становищем шляхом надання своїй власній службі порівняння торгових пропозицій «незаконної переваги» та заявила, що компанія Google показувала на початку списку результатів пошуку тільки посилення на свій сервіс порівняння пропозицій товарів та одночасно занижувала у цьому списку місце сервісів конкурентів. Європейська комісія прийшла до висновку, що компанія Google по суті подавляла конкуренцію на ринках зіставлення пропозицій в роздрібній торгівлі, порушуючи цим правила конкуренції Європейського союзу. При цьому правила конкуренції Європейського союзу не розглядають

домінування на ринку, як незаконне само по собі, але компанії з домінуючим становищем на ринку несуть особливу відповідальність за те, щоб не зловживати своїм впливом ринковим становищем шляхом обмеження конкуренції як на тому ринку, де вони домінують, так і на інших ринках. Рішення приписувало компанії Google дотримуватись простого принципу рівного відношення до конкуруючих служб порівняння торгових пропозицій та її власній службі [18].

Іншими словами, у наведеній справі домінування було виявлено на ринку пошукових систем, а зловживання мало місце на ринку зіставлення пропозицій товарів. Це спричинено багатосторонністю цифрових платформ, оскільки саме ця багатосторонність спричиняє можливість домінування з однієї сторони платформи, а із іншої – антиконкурентну поведінку. Відповідно, можна зробити висновок, що концепція зловживання домінуючим положенням на цифровому ринку також потребує оновлення існуючих законодавчих підходів.

Підсумовуючи, можна навести наступні **ВИСНОВКИ**:

1. Цифрова економіка спричиняє необхідність
 - оновлення підходів у визначенні наявності та меж товарного (у нашому випадку цифрового) ринку;
 - виявленні та опрацюванні нових факторів, які необхідно враховувати при аналізі цифрового ринку;
 - оновлення співвідношення конкурентного права та права інтелектуальної власності.

2. Для того, щоб зрозуміти, як функціонують цифрові ринки, Антимонопольному комітету України варто підтримати світову тенденцію та провести відповідні ринкові дослідження, у результаті яких можна буде розглянути дієвість наявних інструментів у сфері забезпечення конкуренції з точки зору реагування на нові цифрові виклики.

3. Концептуально правильним видається необхідність внесення змін до діючого конкурентного законодавства з метою забезпечення належного правового забезпечення конкуренції в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу. Такі зміни можуть, зокрема, стосуватись визначення поняття «цифрова платформа», «мережевий ефект» тощо.

Проблематика правового забезпечення конкуренції в умовах цифрової економіки та електронного бізнесу є надзвичайно глибокою та такою, що потребує подальших наукових розробок, тому наукові дослідження у цьому напрямку мають тривати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17.01.2018 р. № 67-р.
2. *The Digital Economy*. The Competition Committee of Directorate for Financial and Enterprise Affairs of OECD. 2012. 195 p. URL: <http://www.oecd.org/daf/competition/The-Digital-Economy-2012.pdf> (дата звернення: 23.10.2019).
3. Вінник О.М. Правове забезпечення цифрової економіки та електронного бізнесу. Монографія. К.: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, 2018. 224 с.
4. Sobel-Read K.B. Global Value Chains: A Framework for Analysis // *Transnational Legal Theory*. 2014. Vol. 5. No. 3. P. 364-407.
5. *Challenges of International Co-operation in Competition Law Enforcement* // OECD. 2014. 67 p. URL: <https://www.oecd.org/daf/competition/Challenges-Competition-Internat-Coop-2014.pdf> (дата звернення: 23.10.2019).
6. Davies J. Global Value Chain. Policy Series. Competition // *System Initiative on Shaping the Future of International Trade and Investment*. World Economic Forum. 2018. 12 p. URL:

- http://www3.weforum.org/docs/WP_Global_Value_Chain_Policy_Series_Competition_report_2018.pdf (дата звернення: 23.10.2019).
7. Антимонopolное регулирование в цифровую эпоху. Как защищать конкуренцию в условиях глобализации и четвертой промышленной революции / под ред. А.Ю. Цариковского, А.Ю. Иванова, Е.А. Войниканис. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. 311 с.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266.
9. Атаманова Ю.Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері: автореф. дис. ... докт. юрид. наук за спец. 12.00.04. Харків, 2009. 37 с.
10. Cremer J., de Montjoye Y.-A., Schweit H. Competition policy for the digital era. Final report // European Commission. Directorate-General for Competition. 2019. 127 p. URL: <http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0419345enn.pdf> (дата звернення: 23.10.2019).
11. Public Consultation on the Regulatory Environment for Platforms, Online Intermediaries, Data and Cloud Computing and the Collaborative Economy // European Commission (24 September 2015) URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/results-public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and> (дата звернення: 23.10.2019).
12. Big Data: Bringing Competition Policy To The Digital Era. The Competition Committee of Directorate for Financial and Enterprise Affairs of OECD. 2016. – 40 p. URL: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2016\)14/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2016)14/en/pdf) (дата звернення: 23.10.2019).
13. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. London: Allen and Unwin, 1976. 431 p.
14. Ezrachi A., Stucke M. Virtual Competition // Journal of European Competition Law & Practice. 2016. Vol. 7, No. 9. P. 585- 586.
15. Case Summary: Facebook, Exploitative business terms pursuant to Section 19(1) GWB for inadequate data processing. Ref. B6-22/16. 06 February 2019. 12 p. URL: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/EN/Fallberichte/Missbrauchsaufsicht/2019/B6-22-16.pdf?__blob=publicationFile&v=3 (дата звернення: 23.10.2019).
16. Act against Restraints of Competition in the version published on 26 June 2013 (Bundesgesetzblatt (Federal Law Gazette) I, 2013, p. 1750, 3245), as last amended by Article 1 of the law of 1 June 2017 (Federal Law Gazette I, p. 1416). URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_gwb/englisch_gwb.html#p0024 (дата звернення: 23.10.2019).
17. Bundeskartellamt prohibits Facebook from combining user data from different sources. Background information on the Bundeskartellamt's Facebook proceeding. 07 February 2019. 8 p. URL: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Pressemitteilungen/2019/07_02_2019_Facebook_FAQs.pdf?__blob=publicationFile&v=6 (дата звернення: 23.10.2019).
18. European Commission – Press release. Antitrust: Commission fines Google €2,42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service. 4 p. URL: https://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1784_en.pdf (дата звернення: 23.10.2019).

ON THE COMPETITION IN A DIGITAL ECONOMY AND ELECTRONIC BUSINESS

Bitiuk P.O., junior researcher of the Department of legal support of a market economy of the Academician F.H. Burchak Scientific Research Institute of Private Law and Entrepreneurship of NALS of Ukraine (Kyiv)

Key words: digital economy, digital market, digital platform, competition, antimonopoly legislation.

The article is devoted to the problems of ensuring economic competition in a digital economy and electronic business. The article studies the main features of digital markets that impact ensuring the competition in this segment. The need to update the existing approaches and instruments of the competition law in order to properly ensure the competition in the digital markets is identified.



УДК 347+340.115

**ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ
ПРОСТОРИ: КОНЦЕПТ, ТЕКСТ І ПРАВОВА
РЕАЛЬНІСТЬ (ДЕЯКІ МЕТОДОЛОГІЧНІ
ЗАУВАЖЕННЯ)**

Халабуденко О. А.,

кандидат юридичних наук, доцент, доцент
кафедри політичних наук і права Київського
національного університету будівництва і
архітектури (Київ)

Питання, пов'язані з актуальним станом цивільного права і перспективами його розвитку, визначаються процесами конвергенції правових систем. У цих умовах ключовим питанням стає зближення методологічних підходів до права, прийнятих серед відповідних юридичних спільнот. Автор критикує уявлення, яке склалося в науці права про основні характеристики сучасного цивільного права як сфери правової дійсності в межах континентального права. У зв'язку з цим автор ставить за мету простежити через призму сформованих методологічних підходів вектори розвитку приватного права в деяких юрисдикціях пострадянського простору. На думку автора, складності правових реформ в цих юрисдикціях зумовлені прагненням відшукати в надрах континентального права цивілізаційні підстави для побудови національних правових систем, а також очевидною необхідністю прийняти до уваги життєвий досвід конвергенції, що відбувається в ядрах правопорядків, об'єднаних спільною для континентального і англо-американського права Західної традицією права. У статті висловлені критичні зауваження про роль римського права для континентального права, піддана критиці ідея «універсального правогенеза», відзначені недоліки надмірного перебільшення ролі нормативного тексту для вирішення завдань, що виникають у сфері приватного права. Свої висновки автор підкріплює запропонованим їм методологічним підходом про трирівневу організацію норм права, що демонструє недостатність і нестійкість нормативних висловлювань, закріплених в тексті цивільного законодавства. Автор також відзначає відсутність у самих юридичних спільнот відповідних юрисдикцій чіткого бачення політики приватного права, а також недооцінку ролі таких спільнот в доданні належного авторитету для нормативних висловлювань, які можуть застосовуватися до правових ситуацій.

Ключові слова: західна традиція права, континентальне право, римське право, цивільне право, пострадянські юрисдикції, конвергенція в праві, методологічні підходи в цивільному праві, норма цивільного права.

Цивільне право як правова система (*legal system*) з точки зору його змісту і форми, в яких воно склалося в XIX - XX століттях – явище континентального права. У свою чергу континентальному праву, об'єднуючого романську, німецьку, римсько-голландську, скандинавську правові сім'ї – кожна з яких має певні і значущі стилістичні особливості – притаманні загальні риси, зокрема: 1) органічний зв'язок з римським правом (в його ідеалістичному розумінні, що виникло в основному в результаті рецепції або ренесансу «римського правового матеріалу» в період між античністю і Новим часом) 2) яскраво виражений і змістовно обґрунтований розподіл права на публічне та приватне; 3) детальна доктринальна розробка юридичних конструкцій і принципів права, концептуалізація права (домінування в правовій сфері думок теоретиків права); 4) особлива значимість законів в системі джерел права як наслідок слабкої судової влади і кодифікований характер таких «джерел» [див. також: 1, с. 344-345].

До континентального права за формою примикає право держав, які зазнали на собі в XX столітті потужний вплив практик тоталітарного соціалізму і правових навчань, які обґрунтовували їх. До таких держав, безумовно, слід віднести правопорядки пострадянського простору: Україну, Республіку Білорусь, Республіку Молдова, Республіку Казахстан, Грузію, Росію та ін. Названі держави знаходяться зараз в процесі пошуку правової самоідентифікації. Складнощі правових реформ в цих юрисдикціях зумовлені, з одного боку, прагненням відшукати в надрах континентального права цивілізаційні підстави для побудови національних правових систем, а з іншого – очевидною необхідністю прийняти до уваги життєвий досвід конвергенції, що склався в ядрах правопорядків, об'єднаних спільною для континентального і англо -американської права Західної традиції права. Прикладом зазначеного може служити думка А. Єгорово про те, що «білоруське право формується як симбіоз кількох правових культур, що представляє собою сукупність і романо-германських, і скандинавських компонентів» [2].

У свою чергу в Республіці Казахстан в рамках програми модернізації за участю Міжнародного фінансового центру «Астана» створені економічні суди першої та апеляційного рівнів, які розглядають стандартні комерційні та контрактні суперечки в складі англійських суддів на основі законів зазначеного міжнародного фінансового центру, які по суті справи є загальним англійським правом [3].

За наведеними прикладами пошуку правової ідентичності *prima facie* стоїть намагання незалежних держав, що виникли на уламках колишнього Союзу, знайти свою правову ідентичність, а отже, обрати найбільш прийнятний і культурно відповідний тренд становлення свого правового побуту, що забезпечує при цьому релевантну економічним процесам форму. Однак більш уважний погляд на процеси, що відбуваються на пострадянському просторі, свідчить про загальну тенденцію правогенеза сучасного світу – прагнення публічної влади пристосувати офіційно все ще єдиний правової простір до множинності юрисдикцій, компетенція яких обумовлена статутним фактором.

Західна традиція права виникла в результаті автономних соціокультурних процесів, що мали властивий тільки європейській культурі революційний характер. Спочатку в основі Західної традиції права лежить

синтез реформованого римського права, античної філософії і християнського богослов'я [див.: 4]. Критично оцінюючи складові «матриці» Західної традиції права (в пандектній версії її викладу), відзначимо насамперед те, що наблизений до дійсності її зміст і, якщо буде на те воля – дух римського права розкриваються тут аж ніяк не «на етапі пандектистів», і аж ніяк не в юриспруденції понять, у супереч поширеній думці М.М. Тарасова, слід споглядати «відтворення позитивного змісту римського права», а тим більше «спосіб мислення римських юристів» [5, с. 3]. Навпаки, еволюція римського права, його ідеї стають зрозумілими тільки після практичної реалізації розробок пандектистів, які відкинули в цивільних кодексах Нового часу ідеї глосаторів і коментаторів (перш за все про допустимість поділу правового панування між особами, які перебувають в особистій залежності). У зв'язку з цим кодифікації XIX-XX століть, на які орієнтуються в Східній Європі, скоріше варто характеризувати як антифеодальне право більш, ніж більше, ніж перспективне буржуазне. Таким чином, якщо виходити з аналізу юридичного методу, історичне римське право з його «казуїстичним характером судових рішень, походження принципів і норм права з казусів, використання техніки аналогій» [6, с. 215], а також стійкому уявленню про те, що «життя права полягає не в логіці, а в досвіді» (Oliver Wendell Holmes), виявляється значно ближче до сучасного прецедентного права, ніж до права континентального.

Немає також в сучасному цивільно-правовому вченні і сліду від колишньої інтелектуальної слави стоїків: актуальне світогляд і панівний в приватному праві політико-правовий підхід ґрунтується на утилітаризмі і, відповідно, бачить у праві аж ніяк не метафізичну ідею, але тільки «інструментальну його сутність» [7, с. 24]: право давно і беззастережно сприймається як відчужений від правовласника «регулятор».

Чи не забагато залишилося в сучасному цивільному праві також від християнської теології. Лише деяка залишкова сакралізація тексту самого Цивільного кодексу (за аналогією з *Scriptura Sacra*, як «інкрустація в нових умовах римського права в дух Біблії»), авторитет якого давно «відкоригований» доктриною конституціоналізму, а також доктрина святості договору (*pacta sunt servanda*), в тому вигляді, в якому вона не обмежена принципом ефективного порушення договору, запозиченого з права американського, нагадує про це.

Слід звернути увагу, що, на противагу континентального права, англо-американське право (*Common Law*) характеризується сильною суддівською владою, як наслідок – прецедентним характером права, непрямим запозиченням матеріалу римського права (через доктрину, в першу чергу завдяки діяльності ще в середньовіччі університетів Оксфорда і Кембриджа, де римське право викладалося в якості писаного розуму, тоді як загальне право засвоювалося в колегіях адвокатів, з числа яких поповнювалися ряди суддівських магістратів), акцентом на практичну реалізацію права з характерним в силу цього пріоритетом процесуального права над матеріальним. Його метод близький римському праву, де все ще «в рішеннях суддів, незважаючи на логічні і систематичні критерії, величезне значення має інтуїція, яка заснована на принципі справедливості» [8, с. 138].

У свою чергу, континентальне право в силу цілком певних історичних умов свого формування засвоїло досвід, згідно з яким *ratio decidendi* суддівських магістратів визначається нормативним висловлюванням, закріпленим в кодифікованому акті. Сформований в континентальному

праві підхід в якийсь період історичного часу видався настільки привабливим і природним, що в свідомості основоположників історичної школи права (XIX ст.) він був визнаний «універсальної закономірністю правогенеза» [9, с. 47-61]. Так, ще в другій половині XIX ст. Дж. Філімор стверджував, що «природний прогрес права проходить три періоди: «дитячий період» (панування звичаю), період ускладнення права (панування прецедентного права) і досягає вершини еволюції (період кодифікації права)» [10, с. 16-18].

Позитивними *prima facie* рисами континентального права прийнято вважати те, що «правові норми містяться в текстах законів, опублікованих для загального ознайомлення, є доступними для більшості населення», тоді як «в англо-американському праві такі правові норми, як правило, містяться в судових рішеннях і знайти їх без кваліфікованої допомоги юристів практично неможливо», а також те, що «з наявністю правових норм в формі доступних для всіх кодексів континентальному праву властива передбачуваність і стабільність правових наслідків, що не залежать від суддівського розсуду» [11, с. 526].

Таким чином дослідники правових явищ визнають: якщо на континенті в силу чіткої словесної формулюванні норми її значення вважається сталим, не залежним від суб'єкта тлумачення, що дає можливість одноманітно «застосовувати» норму при вирішенні безлічі справ одного юридичного порядку, то в прецедентному праві такої міри формальної визначеності і сталості значень юридичної «норми» немає [12, с. 115]. Проте, «популярність» континентального права (за деякими статистичними даними, 2/3 населення світу застосовує континентально-європейське право [13]) ледве можна пояснити виключно зазначеними вище чинниками; швидше за все, на поширення даної моделі організації правового побуту в значній мірі вплинув панувалий колись військовий, технологічний і культурно-правовий Європоцентризм.

Слід зауважити, що методологічна помилка при наведеному вище підході щодо розуміння особливостей правопорядків континентального права полягає, на наш погляд, в неправильному уявленні про основний доданок права як нормативної системи – його нормі.

Очевидно, існує необхідність в послідовній деконструкції поняття «норма права». Іншими словами, мова йде про виділення із загальної правової категорії «норма права» окремих її аспектів, а саме: «нормативного висловлювання», розглянутого в якості центрального елемента системи права, «нормативного правила», «нормативного правила», яке служить підводящою моделлю для оцінки поведінки учасника правового спілкування у правозастосовчій діяльності (субзумпція) і «правила поведінки» як підстави повинності суб'єктів правового спілкування.

Необхідність запропонованої диференціації наведених понять зумовлена особливостями референції до діючого суб'єкту елементів правової дійсності, що визначаються зазначеними поняттями, і, відповідно, функцією, яку ці складові виконують в процесі правового спілкування. Зазор між нормативним правилом, як абстрактним директивним розпорядженням і конкретним правилом поведінки, яким керується суб'єкт, в разі виникнення і вирішення спірної правової ситуації заповнюється значенням, отриманим в практиці застосування нормативного правила [14, с. 227-246].

Нормативні висловлювання, закріплені, найчастіше, в нормативно-правовому акті, приймаються відповідно до визначених процедурних правил,

які застосовуються в процесі право-нормотворчості. У цьому сенсі розробка і прийняття нормативних висловлювань відноситься до сфери публічного (державного права) права. Суб'єктам права (підлеглим праву) залишається тільки повірити в розумність і сумлінність законодавця, який здійснює керівництво розробкою і прийняттям відповідного нормативного акту. До торжества доктрини конституціоналізму, щоб уникнути втручання держави в справи і інтереси приватних осіб, цивільний кодекс в країнах континентального права мав статус економічної конституції, що діє в майновій сфері приватних осіб, тоді як політична конституція охоплювала виключно публічно-правові аспекти життєдіяльності суспільства в цілому. Діючі цивільні кодекси ґрунтуються на конституції і повинні їй відповідати. Так, ч.1 ст. 4 Цивільного кодексу України прямо передбачає, що «основу цивільного законодавства України становить Конституція України» [15]; згідно зі ст. 2 Цивільного кодексу Республіки Білорусь, «всі учасники цивільних відносин, в тому числі держава, її органи та посадові особи, діють в межах Конституції Республіки Білорусь і прийнятих відповідно до неї актів законодавства (принцип верховенства права)» [16], яке, в свою чергу, має пріоритет перед актами президента лише тоді, коли повноваження на видання таких актів були надані самим законом [17]. Таким чином, стабільність правового режиму, сформованого в приватній сфері, щонайменше на пострадянському просторі, залежить від стійкості вельми рухливої в сучасних умовах публічно-правової сфери.

Слід зазначити, що будь-яке нормативне висловлювання (нормативна пропозиція) ґрунтується на авторитеті (*auctoritas*), що забезпечує його соціальну легітимацію, і забезпечено заходами примусового здійснення, які приводяться в дію суб'єктом (сувереном – гіпостазірованим соціально-правовим явищем, яким є держава), який виконує функцію *potestas* - можливості суб'єкта політичної влади діяти. Якщо мова йде про розвинених правопорядках, «віддиференційованих правових системах» [18, с. 172], де є сформований клас професійних юристів, створений комплекс спеціальних юридичних текстів і є самостійна система юридичної освіти, відмінна від релігійної, філософської, політичної освіти, а також професійні юридичні практики, інтелектуальним «власником» і практичним «носієм» яких виступає юридична спільнота, остання – юридична спільнота, як здається, і виступає чи не основним фактором для додання належного авторитету для нормативних висловлювань, які надають визначальний вплив на політику права.

У зв'язку з цим звернемо увагу, що спочатку, на зорі свого становлення, політика права виражалася в закріпленні положень природного права в кодифікованих актах цивільного законодавства [19, с.162]. Зокрема, на думку Л. І. Петражицького, «не що інше, як політику права, представляла наука так званого природного права, а той її відділ, який був присвячений цивільному праву, був не чим іншим, як цивільною політикою» [18, с. 33]. Мета ж сучасної політики права полягає у вигнанні природно-правової метафізики, в поглинанні принципів природного права тотальним диктатом влади. Форма сучасної політико-правової доктрини представлена школою права та економіки, яка активно просувається в результаті зростаючого впливу американського права.

Таким чином, сучасні дослідження, присвячені обґрунтованості нормативних висловлювань в правопорядках, які слідують Західної традиції права, відштовхуються від пошуку підстав їх ефективності. У свою чергу ефективність нормативних висловлювань апелюють до політико-правового підходу, який зводиться переважно до оцінки економічної ефективності дії

права. З точки зору утилітаризму моральна, а отже, і правова цінність поведінки визначається його корисністю [20, с. 49-62]. Політико-правовий підхід до правової дійсності в тому випадку, коли він ґрунтується на юридичному прагматизмі, трансформується в метод школи економічного аналізу права (*Law and Economics*), який отримав широке поширення з другої половини XX століття. Названа школа бачить підставу права в реалізації економічної ефективності правових регуляторів, беручи до уваги критерій корисності і оцінюючи їх в контексті діяльності раціонального економічного агента, який прагне максимізувати рівень задоволення своїх потреб [21, с. 49]. При такому підході юридичні конструкції майнових прав розглядаються як кращий вибір, як «ефективне рішення, що забезпечує найкраще використання ресурсів суспільства» [22, с. 19].

В економічному аналізі права судження про правові норми (нормативні правила) ґрунтуються на аналізі їх ефективності, яка з'ясовується при вирішенні конфлікту в разі наявності різної оцінки нормативного правила, що дається юрисдикційним органом, і правила поведінки, яким керувався учасник правового спілкування, тоді як основною метою права, з точки зору концептуальних положень континентального права, є встановлення справедливості [23, с. 191-226]. З точки зору представників школи права і економіки (деякі дослідники послідовно розділяють економічний аналіз права, спостерігаючи в ньому «економічну теорію для аналізу світу права» і власне метод «право і економіки», який замінює, по суті, методи юристів на методи економістів [див.: 24, с. 12-13]) ефективність повинна бути першочерговою метою суспільства. На думку представників цього методологічного підходу в разі, коли порушується принцип ефективності, кожен член суспільства виявляється в гіршому становищі, включаючи будь-якого, до кого могло ставитися поняття справедливості [25, с. 88-115]. У довгостроковій перспективі конфлікт між ефективністю і справедливістю не виникає, так як індивід, який постраждав в результаті застосування ефективної норми, все одно виграє в результаті зростання добробуту суспільства. Очевидно, що настільки широке розуміння взаємовпливу права і економіки, що порушує кордону приватної сфери уповноваженої особи при вирішенні питання про «справедливий» розподіл благ, саме по собі не безперечно.

Отже, вже в силу сказаного, від текстових форм нормативних висловлювань, що містяться в упорядкованому вигляді в цивільно-правових кодифікаціях, яким би сильним не було бажання надати їм сакральний сенс, не слід очікувати дива. Справді, цінність права в його єдино вірному значенні – бути постійною і незмінною волею (*perpetum voluntas*) – визначається аж ніяк не красивими фразами, які найчастіше нагадують гасла на транспарантах минулих часів, а авторитетом судової влади, який ґрунтується на розумі і силі правопорядку. Саме ці чинники роблять ту чи іншу юрисдикцію привабливою з точки зору захисту прав на легітимно присвоєний ресурс і активи, інвестовані в майбутнє. У цьому сенсі «право – це загальне веління, рішення осіб, забезпечених судовою владою... воно відображає спільну згоду *res publica*» [26, с. 22].

Слід також враховувати, що за основу кодифікації цивільного права держав пострадянського простору взяті цілком конкретні акти: модельний ЦК для країн Співдружності Незалежних Держав, Німецьке цивільне укладення, Французький цивільний кодекс (останній більшою мірою в формі ретрансляції з усталених ще в радянському цивільному праві концептуальних положень). На зміст і структуру кодифікацій цивільного

права окремих держав тут певний вплив справив цивільний кодекс Нідерландів і частково цивільний кодекс канадської провінції Квебек (прикладом тому служить Цивільний кодекс Республіки Молдова).

Ефективність опосередкованого впливу уніфікованих актів *Soft Law*, зокрема Принципів Європейського договірної права (*PECL*), Принципів міжнародних комерційних договорів (*UNIDROIT*), а також Конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», окремі положення яких були запозичені національними кодифікаціями, не варто, на наш погляд, переоцінювати. Розраховані на дії в міжнародному комерційному обороті, положення названих та інших «міжнародних актів» на національному рівні створюють додаткові непотрібні складності для учасників правового спілкування. До того ж названі акти були покликані гармонізувати сферу договірних зобов'язальних відносин, тоді як гармонізація положень про речове та спадкове право залишалася за межами ідеї встановлення на континенті гомогенного правового режиму. Ефективність модельних правил європейського приватного права (*DCFR*), які «зазіхнули» на систематизацію та уніфікацію значної частини правового матеріалу, що традиційно відноситься на континенті до сфери цивільного права (загальні положення, юридичні акти, зобов'язальні права, а також трасти (правова ідея яких успішно запозичена з англо-американського права), - можна буде оцінити лише за умови їх реального втілення в правове життя. Судити ж про ефективність запозиченої юридичної конструкції на рівні тексту правового акта, на наш погляд, не більше результативно, ніж спостерігачеві, позбавленого повноцінного огляду, судити про реальність по тінях, які з'являтимуться на стінах печери.

Залежно від ефекту дії, правовий матеріал кодифікованих цивільно-правових актів може бути віднесений до примусово-типізованих конструкцій (з абсолютним ефектом дії) і непримусово, але також типізованих конструкцій (з відносним ефектом дії). При цьому типізація конструкцій є результатом уявлення про право, виробленого в *ius commune*, і сприйнятим з відповідними змінами пізніше *Usus Modernus Pandectarum*. Йдеться, перш за все, про речове-правові конструкції і відповідні їм форми реалізації юридично-значущої поведінки – так звані «абсолютні правовідносини» і, відповідно, непримусово-типізовані конструкції з відповідними їм так званими «відносними правовідносинами». У зв'язку з цим зауважимо, що поділ розділів цивільного права на речове і зобов'язальне – це в значній мірі є данина історичній традиції, дотримуватися її чи ні – залежить аж ніяк не від істинності судження, вираженого в нормативному висловлюванні.

Очевидна складність, в контексті підходів, які склалися в континентальному праві щодо систематизації правового матеріалу, виникає щоразу, коли необхідно пояснити (підібрати мову опису) для правових ситуацій, які передбачають абсолютний захист «відносних правовідносин», як це, зокрема, спостерігається при необхідності дати захист правам та інтересам кредитора у випадках втручання третьої особи – інтервента, або коли конструкція речового права створює відносний ефект у відносинах між їх учасниками. А втім, не ставлячи завдання черговий раз покритикувати сформовану колись в юридичній науці нісенітницю науці нісенітницю щодо самого поняття правовідносини, зауважимо лише, що сама наявність традиційних для континентального права типізованих форм договорів, при клятві вірності континентальних юристів-теоретиків в

підтримці принципу свободи договору і незмінному бажанні «законодавця» зазіхнути на цю свободу, негативно позначається на цивільному обороті.

Відомо, що приватна автономія як основний принцип цивільного права досягається в континентальному праві внаслідок законодавчого регулювання, а саме завдяки так званим «диспозитивним нормам». При цьому число, не дивлячись на багато в чому ідеальне уявлення про те, що приватне право в тому числі «характеризується переважанням диспозитивних норм» [27, с. 41], прихильників активного втручання держави в приватноправову сферу стабільно велика. Звідси – збереження в нових кодифікаціях юрисдикцій пострадянського простору значного числа нормативних приписів, в тому числі і в сфері договірної права, зовсім не спрямованих на те, щоб «зайняти непередбачене угодою місце» [28, с. 25], але навпаки, мають на меті нав'язати учасникам правового спілкування імперативно-встановлені правила поведінки. У всякому разі, велика кількість типізованих правових форм, спрямованих на встановлення контролю «на вході» (*ex ante*), характерне для континентального права в цілому ледве позитивно позначається на економічному кліматі відповідних країн.

Очевидно, що правопорядок «не в змозі заборонити заздалегідь, *ex ante*, всі можливі несправедливі і неефективні умови» [29, с. 350]. Справді, побудова завершеної логічно несуперечливої системи нормативних висловлювань – блага мрія раціоналістів давно залишилася в минулому. Але очевидно й інше – «здійснення патерналістського коригування договірної свободи *ex post* вимагає від державних службовців (законодавців або суддів) вкрай високої компетенції, необхідної для адекватної оцінки ефективності та справедливості договірних умов в їх сукупності з іншими договірними умовами, обставинами укладення договору і усталеної бізнес-практикою» [30, с. 351]. Чи можливо це насправді? Правдиву відповідь на поставлене запитання може дати кожен, хто на ділі намагався відстояти свої права в юрисдикційних органах, а якщо така відповідь видається суб'єктивною – досить переглянути статистику, яка відображатиме рівень інвестицій і структуру капіталів, а також зміст арбітражних пророгаційних клаузул (застережень) в угодах інвесторів, що адресують розгляд спору до юрисдикцій, які не обтяжені зворушливою турботою про долю майна підприємців.

Зауважимо, що регулятивна дія диспозитивних норм, їх «природа», спрямованість на заповнення відсутньої в самій угоді обов'язкової норми, спочатку виводилася з «передбачуваної волі» сторін договірної відносини, проте в кінцевому підсумку була зведена в розумінні етатистів до «моделі поведінки, розробленої державою в якості найбільш зручного, з точки зору держави, способу участі в цивільно-правових відносинах» [31, с. 5] і, як наслідок, характерному (для тих, хто не визнає іншого права, крім встановленого державою) висновку: «надмірна диспозитивність, свобода договору, вільне волевиявлення сторін при укладенні та виконанні укладених ними правовідносин, безумовно, рано чи пізно приведуть до сваволі» [32, с. 138]. І це при тому, що в Західній традиції права для договірної права іманентно властивий принцип диспозитивності. У всякому разі, якими «широкими соціальними цінностями і завданнями» не обґрунтовувалася в юрисдикціях цивільного права значуща роль «законодавчих органів і судів у забезпеченні та контролі основних умов договорів», практичний результат – привабливість для інвесторів – в таких юрисдикціях не має переваги в порівнянні з юрисдикціями загального права.

У зв'язку з цим, зокрема, твердження про те, що кодифікація цивільного права в Україні «була вибудована протягом 90-х років і мала

вигляд багаторівневої системи, в якій на верхньому щаблі містилися її макроскладові (ідея природного приватного права, співвідношення природного права та закону, верховенство права у приватноправовій сфері, система та принципи приватного права, структура позитивного (писаного) приватного права та ЦК України, універсалізм природного і писаного приватного права, зокрема, адаптація приватного права України до відповідного права Європейського Союзу тощо), а на нижніх – теорії окремих інститутів, їх частин та положень» [33, с. 16] – багато в чому вірно, але тільки на рівні закріплення доданків наведеної тут системи у відповідних нормативних висловлювань (нормативних пропозицій). Втілюються чи ідеї, закладені в цивільному кодексі при реалізації їх на практиці – при оцінці поведінки осіб з позиції нормативних правил і, тим більше, з точки зору правил поведінки, якими керуються конкретні учасники правового спілкування – залишається питанням. Від відповіді на поставлене запитання залежить визначення вектора розвитку цивільного права: залишиться континентальне приватне право ідеальним концептом, до якого прагне юридичний побут [34, с. 21-44], або ж, навпаки, правова реальність, слідуючи відцентровим тенденціям, викликаних «магією» інших референтних юрисдикцій, все більше буде віддалятися від колись сприйнятого раціонального ідеалу цивільного права?

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Теорія держави і права: підручник / О.В. Петришин, С.П. Погребняк, В.С. Смородинський та ін.; за ред О.В. Петришина. Х.: Право, 2015. 368 с.
2. Егоров А. Интеграционные тенденции Беларуси: право и политика // «Международная жизнь» [Електронний ресурс] – <https://interaffairs.ru/news/show/20778> (дата звернення: 10.09.2019)
3. UK judges head new court in Kazakhstan // The Times [Електронний ресурс] – <https://www.thetimes.co.uk/article/uk-judges-head-new-court-in-kazakhstan-0dkf6c87d> (дата звернення: 10.09.2019)
4. Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования. Москва: Изд-во МГУ, 1998. 624 с.
5. Тарасов Н. Н. Юридическое исследование и юридическое мышление: противоречия профессионального сознания // Бюллетень клуба конфликтологов. Красноярск, 1999. Вып. 7.
6. Jalowicz, Herbert Felix. Roman Regulae and English Maxims // Europa e il diritto romano: studi in memoria di Paolo Koschaker. Bd. 1, - S. 211-223
7. Карапетов А. Г. Экономический анализ права. Москва: Статут, 2016. 528 с.
8. Гарсиа Гарридо М. Х. Римское частное право: Казусы, иски, институты. Москва: Статут, 2005. 812 с.
9. Михайлов А. М. Универсальные пути правогенеза: немецкая историческая школа права и семья общего права // Российский юридический журнал. 2009. №4. С. 47–61.
10. Phillimore J. G. Private Law among the Romans from the Pandects. London, 1863. 423 p.
11. Ладо Чантурия. Континентальное право и кодификация гражданского права // Гражданское право: современные проблемы науки, законодательства, практики. Москва: Статут, 2018. 640 с.
12. Цивилистические правовые традиции под вопросом (по поводу докладов Doing Business Всемирного банка) / [Франсуа Барьер и др]; пер.с фр. А. Грядова. М.: Волтерс Клувер, 2007. 184 с.
13. Global Competitiveness Report, 2009, World Economic Forum. [Електронний ресурс] – http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf (дата звернення: 10.09.2019)
14. Халабуденко О. А. О нормах права вообще и нормах гражданского права в частности: некоторые методологические замечания // Держава і

право: Збірник наукових праць. Серія Юридичні науки. Випуск 74 / Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. К.: Вид-во «Юридична думка», 2016. 470 с.

15. Цивільний кодекс України. Прийнятий 16 січня 2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. №40-44. Ст. 356.

16. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З, Принят Палатой представителей 28 октября 1998 года Одобрено Советом Республики 19 ноября 1998 года // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. 1999. № 7-9. Ст. 101.

17. О нормативных правовых актах: Закон Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 130-З [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 31.07.2018, 2/2568 – <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=H11800130> (дата звернення: 10.09.2019)

18. Алексеев С. С. Восхождение к праву. Поиски и решения. Москва: НОРМА, 2001. 752 с.

19. Семилютин Н. Г. Современные проблемы регулирования имущественных отношений: традиции и новеллы // Вестник гражданского права, №1, 2015. Том 15. 288 с.

20. Петражицкий Л. И. Введение в науку политики прав // Петражицкий Л. И. Теория и политика права. Избранные труды. СПб.: Юридическая книга, 2010. 1031 с.

21. Халабуденко О. А. Право и экономика vs право и мораль: некоторые методологические замечания // Право и бизнес: конвергенция частного и публичного права в регулировании предпринимательской деятельности. М., 2015. 857 с.

22. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20-52.

23. Одинцова М. И. Экономика права: учеб. Пособие [Текст]/М.И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. 430 с.

24. Калабреззи, Г. Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления [Текст]/пер.с англ. И.В. Кушнарева; под науч.ред. М.И. Одинцовой.- М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 304 с.

25. Dworkin R. Is Wealth a Value? // The Journal of Legal Studies. 1980. Vol. 9. N 2. P. 191-226.

26. Posner R. The Economic of Justice. Cambridge, Mass: harvard University Press, 1983. P. 88-115.

27. Харитнов Є.О., Харитнова О.І. Приватне право як концепт. Том I. Витоки. Одеса: Фенікс, 2018. 556 с.

28. Bracton on the Laws and Customs of England. Volume I, Introduction; Volume II. Translated, with revisions and notes, by Samuel E. Thorne. [Published in association with the Seiden Society.] Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1968. 449 p.

29. Tuhr Andreas von. Der Allgemeine Teil des deutschen burgerlichen Rechts. Bd. I. Berlin, 1957. 648 S.

30. Карапетов А. Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т. 1: Теоретические, исторические и политико-правовые основания принципа свободы договора и его ограничений. Москва: Статут, 2012. 452 с.

31. Маньковский И. А. Нормы и источники гражданского права: теоретические основы формирования и применения. Монография. Минск: Международный университет «МИТСО», 2013. 288 с.

32. Романюк Я. М. Правова природа диспозитивних норм цивільного права України // Вісник Національної академії правових наук України, № 4 (87), 2016. С. 138-151.

33. Луць В. До історії розробки та прийняття цивільного кодексу України (2003 р.) // Право України, №1, 2019. С. 16 – 26.

34. Харитнов Є.О. Приватне право як концепт: пошук парадигми: монографія. Одеса: Фенікс, 2014. 804 с.

**CIVIL LAW IN THE POST-SOVIET SPACE: THE CONCEPT,
THE TEXT AND THE LEGAL REALITY (SOME
METHODOLOGICAL NOTES)**

Halabudenko O. A., Candidate of Legal Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of Political Science
and Law, Kyiv National University of Construction and
Architecture (Kyiv)

Keywords: Western Tradition of law, Continental law, Roman law, Civil Law, Post-soviet jurisdictions, Convergence on the Law, Methodological approaches in Civil law, Norms of the Civil Law.

Problems associated with the current state of Civil Law and the prospects for its development are determined by the processes of convergence of legal systems. Under these conditions, the essential issue is the convergence of the methodological approaches of law adopted between the relevant legal communities. The author criticizes the ideas existing in legal science about the main features of modern civil law as a sphere of legal reality that has developed within the framework of continental law. In this regard, the author intends to trace through the prism of established methodological approaches the prevailing vectors of the development of private law in some jurisdictions of the post-Soviet space. According to the author, the difficulties of legal reforms in these jurisdictions are determined by the desire to find civilizational symbols in the bowels of continental law for building national legal systems, as well as the obvious need to take into account the current experience of rapprochement that occurs in the nuclei of the rule of law, combines the Western Tradition of law common to Continental and English American legal space. The article criticized the role of Roman law for continental law, criticized the idea of a “universal legal genesis,” noted the absence of excessive exaggeration of the role of a normative text in solving problems arising in the field of Private law. The author compares his findings with the methodological approach proposed by him with respect to organization at three levels of the normes of law, which indicates the insufficiency and instability of normative declarations enshrined in the Civil Law text. The author also notes that legal communities themselves do not have a clear vision of private law policies in the respective jurisdictions, and also the underestimation is observed the role of these communities in providing appropriate authority to regulations applicable to legal situations.



УДК 347.4

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ У СФЕРІ ОСВІТИ

Бесарабчик В. О.,

молодший науковий співробітник відділу
методології приватноправових досліджень Науково-
дослідного інституту приватного права і
підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака
НАПрН України
(Київ)

У статті досліджуються основні підходи до трактування поняття надання послуг у сфері освіти, розглядаються особливості надання освітніх послуг, зобов'язання з надання освітніх послуг та визначаються основні ознаки освітньої послуги.

Ключові слова: послуга, освіта, освітня послуга, надання освітніх послуг, освітня діяльність.

Порядок здійснення освітньої діяльності регулюється Законом України «Про освіту», п. 18 ч. 1 статті 1 якого встановлюється, що освітня послуга – це комплекс визначених законодавством, освітньою програмою та/або договором дій суб'єкта освітньої діяльності, що мають визначену вартість та спрямовані на досягнення здобувачем освіти очікуваних результатів навчання.

Отже, основними ознаками освітньої послуги є:

- 1) надання суб'єктом освітньої діяльності;
- 2) здійснення таким суб'єктом комплексу дій, що затверджений законодавством, освітньою програмою та/або договором;
- 3) отримання певних результатів навчання здобувачем освіти.

Проте, таке формулювання поняття освітньої послуги не окреслює її змістовної характеристики, що дозволяє говорити про невирішеність зазначеної проблеми на законодавчому рівні. Незважаючи на достатньо ґрунтовний аналіз концепцій категорії «послуга» особливої уваги потребує дослідження саме послуг, що надаються у сфері освіти. А тому поняття надання послуг у сфері освіти потребує свого визначення.

Дослідженню значення поняття «послуга» присвячувалися окремі роботи, які проводилися у межах різних галузей права. Перш ніж перейти до їх розгляду необхідно дослідити походження цього слова та його законодавче тлумачення.

У вітчизняному законодавстві немає узгоженого підходу до визначення поняття «послуга». Юридична наука розглядає послугу як різновид зобов'язальних правовідносин, а також як вид підприємницької діяльності, наділений характеристиками економічної доцільності, систематичності та правомірності. Економічна наука, натомість, розглядає послуги як різновид товару зі специфічними характеристиками, зокрема, як товар нематеріальний, неречовий вид людської діяльності [1, С. 94].

В. В. Луць стверджує, що надання послуг невіддільне від діяльності особи, яка надає послуги, і корисний ефект такої діяльності не виступає у вигляді певного осяжного матеріалізованого результату, а полягає в самому процесі надання послуги [2, С. 572].

Послугу як дію або сукупність дій (діяльність), об'єднаних однією метою – створення корисного ефекту, визначає Н. В. Федорченко [3, С. 167].

Крім того, в науці містяться визначення послуг, залежно від галузей економіки, в яких вони надаються.

Родове поняття послуги наводиться у ч. 1 ст. 901 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України), де нею називаються дія або здійснювана виконавцем діяльність, позитивний ефект яких (дії чи діяльності) споживається послугоотримувачем за ходом вчинюваної виконавцем зобов'язаної поведінки. Зазначені ознаки послуг мають бути поширені й на освітні послуги, сутністю яких також слід назвати поведінку, здійснювану виконавцем. Тобто предметна поведінка виконавця і є освітньою послугою.

У главі 63 ЦК України, загальних положеннях про послуги можна зустріти лише вказівки на те, що виконавець послуги зобов'язується за завданням замовника надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності (ч. 1 ст. 901 ЦК України), й те, що виконавець повинен надати послугу особисто (ч. 1 ст. 902 ЦК).

Поняття «послуга» розглядається в різних аспектах як категорія зобов'язального права, різновид господарської діяльності чи поняття економічної науки тощо.

У приватноправовому розумінні послуга розглядається як вид об'єктів цивільних правовідносин, виділених за цільовим призначенням та правовим режимом. При цьому одна група вчених вважає, що об'єктом правовідносин з надання послуг є результат дій зобов'язаної особи, який може і не мати матеріальної форми. Це, на думку більшості цивілістів, відрізняє послугу від іншого об'єкта цивільного права – майна (товару).

Яскравим підтвердженням цього є те, що А. Ю. Кабалкін спочатку вважав неможливим застосовувати конструкцію «договору послуг»; потім указував, що вони «не можуть бути самостійним типом цивільно-правового зобов'язання» [4, С. 6]. М. В. Кротов вважав, що зобов'язання з надання послуг є самостійним інститутом зобов'язального права [5, С. 89]. У певному сенсі можна погодитися із таким поглядом.

В. С. Мілаш наводить такі правові ознаки послуги: 1) послуга є діяльністю особи, яка її надає; 2) надання послуг не створює уречевленого (упредметненого) результату; 3) корисний ефект послуги споживається у процесі її надання, а споживча вартість зникає; 4) послуга є невіддільною від джерела; 5) прийняття послуги замовником і процес її надання виконавцем відбуваються одночасно; 6) неможливість її зберігання; 7) невичерпність (скільки б не надавали послугу, її кількісні характеристики не зменшуються); 8) предмет послуги – відповідні дії, а не їх кінцевий результат (оскільки результат праці не отримує речової форми, він завжди існує у вигляді самої діяльності) [6, С. 73].

І. В. Жилінкова під послугою розуміє «певне нематеріальне благо, яке надається однією особою (виконавцем) і споживається іншою особою (замовником) у процесі вчинення виконавцем певних дій або здійснення певної діяльності» [7, С. 267].

Схожу думку висловлюють і інші автори, які вважають, що об'єктом правовідносин з надання послуг є діяльність, що здійснюється з метою виконання цивільного обов'язку і не пов'язана зі створенням матеріального блага. У зв'язку з

цим підкреслюється, що продається не результат послуги, а дії, що призвели до нього, тобто діяльність і результат діяльності складають одне ціле.

У класичному економічному розумінні послуга розглядається як особлива споживча вартість праці, що надає послуги не як річ, а як діяльність [4, С. 8]. Також в економічному розумінні послугу визначають і як специфічний, особливий різновид товару, який має мінову вартість і ряд інших характеристик, які відрізняють послуги від матеріальних товарів. Як бачимо, погляди окремих вчених містять протиріччя.

Більш точно послугу з економічної точки зору визначає В. С. Мілаш: послуга є благом, яке становить діалектичну єдність діяльності та результату, що досягається у процесі такої діяльності. На відміну від результатів робіт, результати послуг є невідчутними у матеріальному сенсі: вони дістають вияв у встановленні, збереженні активів замовника послуг, відтворенні або покращенні його економічного стану, рівня конкурентоспроможності на певному ринковому сегменті (фінансові послуги, довірче управління майном, консалтингові послуги, послуги з аудиту, зі створення та поширення реклами) або в «обслуговуванні» особистих немайнових благ замовника (медичні, соціальні, освітні послуги тощо) [6, С. 74–75].

Вітчизняні економісти вважають, що освітня послуга є комплексним поняттям, яке включає такі складові:

- характеристику основної послуги (навчальна й виховна програма);
- послугу в реальному виконанні: рівень якості викладання освітніх програм, товарну марку (назву закладу освіти, його імідж) і додатковий сервіс (наявність гуртожитку, їдальні, спорт-комплексу, туристичних баз та інших елементів інфраструктурного потенціалу);
- підтримку інструментами маркетингу (цінову політику, політику розподілу, маркетингову комунікативну політику).

На сьогодні термін «надання послуг» у більшій мірі використовується у законодавстві країн континентальної правової системи, а термін «торгівля послугами» (services trade) – в законодавстві країн англо-саксонської системи.

Слово «надання» означає дію за значенням дієслова «надати». А дієслова «надати» і «надавати» означають: 1) давати можливість мати щось, користуватися чимось і т. ін.; 2) додавати, добавляти яку-небудь якість, властивість і т. ін.; 3) наділяти якими-небудь рисами, робити якимсь на вигляд; 4) примушувати кого-, що-небудь здійснювати якийсь рух чи переходити до якогось стану [8, С. 709].

«Надавачами» у випадку із наданням освітніх послуг можуть бути підприємства, установи, організації, які професійно займаються цією справою, а тому є комерційними або некомерційними суб'єктами господарювання, та інші особи – викладачі, майстри, тренери, вихователі тощо. У випадку з наданням освітніх послуг кінцевими споживачами повинні бути люди (фізичні особи) – учні, вихованці, студенти, аспіранти, докторанти та ін.

Послуги у сфері освіти включають основні та додаткові освітні, а також інші (неосвітні) послуги. Якщо регулюванню перших приділено значну увагу законодавця, то надання других, і особливо третіх регулюється у недостатній мірі. Те саме стосується і правового статусу різних суб'єктів господарювання у сфері освіти. Якщо правовий статус вищого навчального закладу у законодавстві визначено достатньо, то регулюванню діяльності дошкільних, шкільних, професійно-технічних навчальних закладів, і особливо фізичних осіб – підприємців законодавцем уваги приділено менше.

Аналізуючи поняття освітньої послуги, науковці виділяють таку її ознаку, як корисність для замовника. Якщо, навіть, взяти до уваги, доктринальні визначення освітньої послуги, то, на нашу думку, їх не зовсім доречно застосовувати до поняття закладу освіти, оскільки завдання останнього не можна звести до надання освітніх послуг окремій особі – вони глибші та глобальніші за своєю суттю. Заклад освіти не лише надає освітні послуги особі, яка в ньому навчається. Він, здійснюючи освітню діяльність, створює неоціненну послугу всьому суспільству, державі.

Для визначення ознак освітньої послуги необхідно відповісти на два запитання: 1) у чому предметно полягають (повинні полягати) зобов'язані дії виконавця освітньої послуги; 2) чи можна у цивільно-правовому розумінні назвати освітню послугу належно наданою, якщо її результативність є незначною або взагалі наближається до нуля, тобто зміна ментального образу суб'єкта навчання є незначною або вкрай незадовільною.

Поведінка будь-яких виконавців освітніх послуг являє собою складний процес, протягом якого передбачаються зміни соціальних якостей людини як «об'єкта» освітнього впливу: формуються окремі знання, вміння або навіть компетентності, під якими п. 15 ст. 1 Закону України «Про освіту» розуміє динамічну комбінацію знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей та інших особистих якостей, що визначають здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну та/або подальшу навчальну діяльність. Виходячи з цього, поведінка виконавців завжди матиме характер операцій чи навіть діяльності. Надання освітньої послуги шляхом вчинення одноактної дії є принципово неможливим.

«Діяльністю» слід позначати функціонування закладів освіти. Надання освітніх послуг подібними виконавцями реалізується через організацію постійно діючих структурних підрозділів, мета функціонування яких полягає у довготривалому формуванні в осіб, які навчаються (виховуються), указаних вище соціальних якостей. Надання ж освітніх послуг фізичними особами від свого імені (без створення юридичної особи – закладу освіти) переважно матиме характер операцій, тобто низки цілеспрямованих взаємопов'язаних актів поведінки, хоча при цьому не виключається можливість прояву в їх поведінці також ознак діяльності [9].

Відповідно до п. 21 ст. 1 Закону України «Про освіту» предметною поведінкою виконавців освітніх послуг є «педагогічна діяльність». Її зміст складає інтелектуальна, творча діяльність педагогічного (науково-педагогічного) працівника або самозайнятої особи у формальній та/або неформальній освіті, спрямованій на навчання, виховання та розвиток особистості, її загальнокультурних, громадянських та/або професійних компетентностей.

Слід відзначити, що поведінка закладів освіти та інших осіб, які провадять освітню діяльність, є елементом майнових відносин. Будь-яка послуга, в тому числі освітня, має вигляд товару, який обмінюється на інше майно, тобто на гроші. Замовники освітньої послуги – фізичні або юридичні особи, держава чи інші суб'єкти – за факт надання такої послуги сплачують визначену договором плату, а отже, ці відносини є майновими. Указана обставина підтверджує відповідність цивільно-правового режиму потребам упорядкування відносин зі здобуття освіти за ознакою предмета правового регулювання. Щоправда, основний соціальний мотив участі в цих відносинах, принаймні для одного з учасників (замовника освіти, особи, яка безпосередньо отримує освітню послугу), полягає не в обміні майна, а в отриманні іншого ефекту. У результаті описаної товарообмінної операції у суб'єкта, який

безпосередньо споживає освітню послугу, формуються персональні якості, що кваліфікуються цивільним правом як особисті немайнові блага.

Крім того, профільна діяльність закладів освіти піддається нагляду, який здійснюється спеціалізованими державними органами та громадськими інституціями. Отже, ще однією ознакою освітніх послуг є наявність публічного контролю за їх наданням. Указана ознака визначає специфіку правового режиму надання цих послуг, якщо описувати його у загальному вигляді, не обмежуючись лише проявом норм приватного права. Публічний контроль освітньої діяльності реалізується шляхом здійснення стандартизації та ліцензування освітньої діяльності.

Отже, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що поняття надання послуг у сфері освіти має дискусійний характер та потребує дослідження як правового статусу суб'єктів, що надають освітні послуги та послуги у сфері освіти, визначення основних та додаткових освітніх послуг, засад державного та договірної регулювання такої діяльності.

Крім того, розвиток сучасного ринку освітніх послуг обумовлює необхідність детального дослідження тенденцій та закономірностей функціонування й розробки на цій основі напрямків його реформування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Тищенко Ю. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 4. С. 94.
2. Зобов'язальне право: теорія і практика: навч. посіб. для студентів юрид. вузів і фтв ун-тів / О. В. Дзера, Н. С. Кузнецова, В. В. Луць та ін.; за ред. О. В. Дзери. К.: Юрінком Інтер. 1998. 912 с
3. Федорченко Н. В. До питання про предмет договору про надання послуг. Держава і право. 2014. Вип. 66. С. 165–173.
4. Дерев'янко Б. В. Щодо правової природи освітніх послуг // Наука і правоохорона. 2011. № 3. С. 176–182.
5. Кротов М. В. Обязательство по предоставлению услуг в гражданском праве. Л., 1990. 189 с.
6. Мілаш В. С. До питання про об'єкт договору про надання послуг // Вісник господарського судочинства. 2008. № 4. С. 72–77.
7. Цивільне право України: підручник: у 2 т. Т. 2 / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. М. Баранова, І. В. Жилінкова та ін. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатеевої, В. Л. Яроцького. К.: Вентурі, 2004. 380 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. 1736.
9. Чалий Ю. І. Освітня послуга як об'єкт цивільних прав // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2018. № 2. С. 55-65. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnuvs_2018_2_9.

**DEFINITION OF THE CONCEPT OF PROVIDING SERVICES
IN THE EDUCATION SPHERE**

Besarabchyk V. O., junior researcher of the Department of
Methodology of Private Law Research of the Academician
F. H. Burchak Scientific Research Institute of Private Law
and Entrepreneurship of NALS of Ukraine (Kyiv)

Keywords: service, education, educational service, provision of educational services, educational activities.

The article examines the main approaches to the interpretation of the concept of providing services in the field of education, examines the features of the provision of educational services, obligations to provide educational services, and determines the main features of the provision of educational services.

IUS PRIVATUM

legal doctrine and practice

правова доктрина і практика

Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України є засновником електронного наукового журналу Ius Privatum (legal doctrine and practice/правова доктрина і практика) та має амбітну мету надати йому статус міжнародного фахового видання. З огляду на це, запрошуємо до співпраці вітчизняних та іноземних фахівців у галузі приватного права.

Видання планується двома мовами (англійська та українська) з періодичністю двічі на рік. Статті приймаються до 1 квітня для першого номеру у році, а також до 1 жовтня для другого номеру у році.

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ:

Рукопис потрібно надсилати в електронному варіанті (.doc версії Microsoft Word) на адресу редколегії: ndippp@adamant.net з приміткою – для Ius Privatum. Назви файлів мають відповідати прізвищу автора (petrenko.doc.).

Просимо до статті додати фото автора у форматі .jpeg у пропорції 15x10.

Статті приймаються українською та англійською мовами обсягом 20000-40000 знаків (12–24 сторінок).

Аспіранти та здобувачі подають рецензію (сканований і роздрукований варіанти).

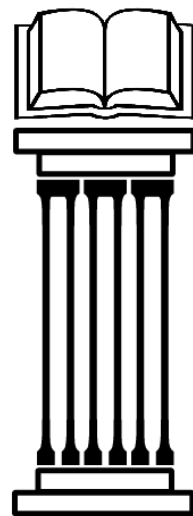
Редакційна колегія журналу залишає за собою право рецензувати, редагувати та проводити відбір статей.

Статті, оформлені з порушенням вимог, не будуть розглянуті.

Матеріали, опубліковані в журналі, відображають погляди авторів, які не завжди можуть збігатися з позицією редакційної колегії.

Детальніше Ви можете ознайомитися на сайті за адресою: <http://ndippp.gov.ua/content/ius-privatum>

Редакційна колегія



IUS PRIVATUM et NEGOTIUM

**SCIENTIFIC ON-LINE PUBLICATION
НАУКОВЕ ЕЛЕКТРОННЕ ВИДАННЯ**

the Academician F. H. Burchak Scientific Research Institute of Private
Law and Entrepreneurship of NALS of Ukraine
Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва
імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України

IUS PRIVATUM
legal doctrine and practice
правова доктрина і практика

<http://ndippp.gov.ua/content/ius-privatum>

2. 2019

Оригінал-макет С. В. Максименко
Відповідальні за випуск: В. В. Кочин, В. О. Бесарабчик

Видавець Науково-дослідний інститут приватного права і
підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака
НАПрН України
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного
реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції,
серія ДК № 4758 від 07.08.2014