

Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.

8. Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.1996 р. № 1138. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-п> (дата звернення: 03.02.2019)



УНІФІКАЦІЯ У МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄДИНОГО ПРАВОВОГО ПРОСТОРУ

КАЛІНІЧЕНКО Зоя Дмитрівна,
*к.е.н., доцент кафедри цивільно-правових
дисциплін Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ*

Міжнародне приватне право є складовою частиною національної правової системи та передбачає комплекс правових норм, які регулюють приватноправові відносини, що мають міжнародний характер.

Основним нормативно-правовим актом законодавства України, що регулює міжнародні приватні відносини, є Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 р. В преамбулі вказаного Закону визначено, що цей Закон встановлює порядок урегулювання приватноправових відносин, які хоча б через один із своїх елементів пов'язані з одним або кількома правопорядками, іншими, ніж український правопорядок.

Наявність в приватноправових відносинах іноземного елемента обумовлює застосування для врегулювання приватних відносин спеціальних методів правового регулювання. Такими є колізійний та матеріально-правовий методи правового регулювання суспільних відносин. Матеріально-правовий метод має також назву прямого або уніфікованого.

Загалом, при вирішенні питання щодо застосовного права до міжнародних приватноправових відносин цілком природним виглядає бажання замінити «різнорідні положення національного законодавства окремих країн системою однорідних нормативних приписів, призначених для безпосереднього врегулювання міжнародних невідносин» [1, с. 45]. Створення таких однакових матеріально-правових норм дістало назву уніфікації, внаслідок чого і метод подібного регулювання відповідних відносин отримав назву уніфікова-

ного або прямого. Як зазначає В.В. Гаврилов, спочатку цей метод застосовувався тільки у сфері міжнародної торгівлі – сфері, для врегулювання якої національне право було найменш пристосовано, а потім був розповсюдженим і на інші інститути міжнародного приватного права [2, с. 59].

З наведеного випливає, що у процесі уніфікації створюються норми, які є міжнародними за своїм характером. Внаслідок цього сутність прямого методу зводиться до заміни норм національного законодавства двох чи більше правових систем, які претендують на врегулювання певних відносин, новими матеріально-правовими нормами. Саме вони будуть застосовуватись у відповідних випадках судами всіх держав, що взяли участь у створенні цієї нової норми незалежно від того, в який саме спосіб вона може бути трансформованою в їхні національні системи права.

Наприклад, загальна позовна давність в Австрії встановлена тривалістю 3 роки, у Німеччині – 30 років, у Нідерландах – 20, у Швейцарії та за законодавством деяких штатів США – 10, у Греції і Данії – 5 років тощо. Тобто, спектр використаних законодавцями рішень з даного питання є вкрай широким, у зв'язку з чим здійснення уніфікації положень про загальну тривалість позовної давності є необхідним. З цього питання було ухвалено Конвенцію про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.), якою встановлена тривалість позовної давності у 4 роки. Конвенцію було ратифіковано Верховною Радою України 14.07.1993 р.[5, с.405].

Аналіз законодавчих актів та нормативно-правових документів показує, що пріоритетним напрямом забезпечення єдиного правового простору вбачається уніфікація нормативно-правових актів.

Тим чи іншим аспектам європейської нормативно-правової уніфікації приділялась увага зарубіжних та вітчизняних вчених О.М. Чабан, В.М. Денисової, Р. Леже, М.П. Юніної, Ю.І. Тихомирова та ін. Однак до цього часу не розкрито сутнісні ознаки уніфікації, її види, а також конкретні прийоми, якими користується законодавець для досягнення уніфікації.

Метод уніфікації має суттєвий недолік. Справа в тому, що застосування цього методу не завжди можливе. Внаслідок цього, за відсутності кращої альтернативи, законодавці та правозастосовні органи вимушені звертатися до колізійного методу правового регулювання [3, с. 85].

Уніфіковані правові норми як міжнародного, так і національного права у даний час найбільш динамічно розвиваються; у рамках міжнародних організацій йде активна робота з розробки значної кількості нових уніфікованих документів; останнім часом виникли й набули поширення нові форми уніфікації, які потребують дослідження.

Уніфікація правових норм полягає у введенні до правових систем держав нових, абсолютно однакових норм і правових актів. Уніфікація у праві зумов-

лена ускладненням суспільного життя і розвитком суспільних відносин.

Обов'язковою умовою нормотворчої діяльності органів державної влади з адаптації законодавства ЄС з національним законодавством України повинно бути належне відпрацювання юридичних понять і термінів, усунення неточностей і двозначності, які в них нерідко трапляються. Усе це накладається на не менш складну проблему узгодженості понять і термінів національного права з правом Європейського Союзу та його держав-членів. При цьому попередній досвід наближення законодавства України до законодавства ЄС свідчить, що досить часто ідентичні поняття трактуються в цих двох правових системах по-різному. Тому на сучасному етапі Україна стала на шлях наближення всього законодавства до стандартів ЄС. Цей процес є не таким однозначним, як може видатися на перший погляд. Для впровадження принципів та положень європейського права в національне законодавство недостатньо тільки оголосити ратифіковані конвенції частиною національного законодавства, необхідно ще відпрацювати механізм імплементації основних конвенційних принципів у норми вітчизняного права.

Наближення законодавства різного рівня через приєднання до міжнародних конвенцій є ще одним етапом на цьому шляху. Однією з форм реалізації завдань стосовно адаптації законодавства є співпраця України з міжнародними організаціями, ефективне двостороннє співробітництво тощо. Показовим у цьому плані є членство України в Раді Європи. Конвенції цієї організації встановлюють спеціальні стандарти Ради Європи та ЄС. Україною ратифіковано близько тридцяти Конвенцій цієї організації. Створено державну міжвідомчу комісію з питань впровадження в законодавство України норм та стандартів Ради Європи.

Таким чином, уніфікацію права можна назвати основним інструментом глобалізаційного процесу. Міжнародна уніфікація є важливим завданням сучасності. Під правовою уніфікацією слід розуміти процес розроблення однакових або уніфікованих правових норм, де результатом будуть уже уніфіковані правові норми. У сфері міжнародного приватного права уніфікація має здійснюватись, з одного боку, в напрямі узгодження колізійних норм, а з іншого – в напрямі розширення прямого уніфікованого регулювання відносин з іноземним елементом шляхом укладення відповідних двосторонніх та багатосторонніх міжнародних договорів за участю України та країн-членів ЄС. Результат цих процесів залишається одним із ключових і визначальних факторів для органічної адаптації правової системи України до права ЄС, що є необхідною передумовою для успішної євроінтеграції.

Список використаних джерел:

1. Васечко Л.О. Взаємозв'язок національного і міжнародного права: сучасний погляд. Вісник Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2010. № 1. С. 34—38.
2. Яценко К. Уніфікація правових норм та гармонізація національних за-

конодавств як способи наближення правового регулювання в державах-членах Європейського співтовариства. Український часопис міжнародного права. 2016. № 3. С. 27—31.

3. Красіна Л. Основні заходи та способи європейської правової інтеграції. Право України. 2015. № 5. С.142—146.

4. Васильченко В.В. Науково-практичний коментар Закону України «Про міжнародне приватне право». Київ: Істина, 2007. 200 с.

5. Шайгарданова В.В. Уніфікація норм міжнародного права. *Часопис Київського університету права*. 2013. №2. С.405—408.



ПЕРЕДАЧА ПРАВА НА ВИКОРИСТАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ЗА ДОГОВОРОМ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ

КЛОЧКО Ольга Тарасівна,
*студентка юридичного факультету
Київського національного
університету ім. Т. Шевченка*

До предмету договору комерційної концесії законодавець відніс не лише право на використання об'єктів права інтелектуальної власності, а й право на ділову репутацію та комерційний досвід.

За своєю природою ділова репутація належить до морально-етичних категорій. У цивільному праві ділова репутація визнається об'єктом та охороняється як особисте немайнове благо. Право на ділову репутацію виникає у фізичних та юридичних осіб. Згідно з статтею 94 Цивільного кодексу України юридична особа має право на недоторканність її ділової репутації, на таємницю кореспонденції, на інформацію та інші особисті немайнові права, які можуть їй належати [1]. Оскільки сторони договору комерційної концесії обов'язково повинні мати статус суб'єкта підприємницької діяльності, то правоволоділець може передати право на використання ділової репутації або юридичної особи, або фізичної особи-підприємця.

У законодавстві можемо знайти декілька легальних визначень поняття ділової репутації. На нашу думку, найбільш вдалою є дефініція, надана Верховним Судом України у Постанові від 27.02.2009 № 1 «Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та

юридичної особи»: «під діловою репутацією юридичної особи, у тому числі підприємницьких товариств, фізичних осіб-підприємців, адвокатів, нотаріусів та інших осіб, розуміється оцінка їх підприємницької, громадської, професійної чи іншої діяльності, яку здійснює така особа як учасник суспільних відносин» [2].

Таким чином, ділова репутація є оціночним поняттям, яке формується з одного боку самим суб'єктом підприємницької діяльності за допомогою реклами, маркетингу, а з іншого боку – іншими учасниками ринку в результаті взаємного співробітництва.

З переходом до постіндустріального етапу цивілізаційного розвитку людства головним фактором виробництва визнається інтелектуальний капітал. Його структура включає людський (кадровий ресурс підприємства), клієнтський (ділові зв'язки з контрагентами та клієнтами, ділова репутація) та організаційний (виключні права на об'єкти права інтелектуальної власності). У бухгалтерському обліку організаційний капітал позначається як нематеріальні активи підприємства, які можуть бути ідентифіковані, оцінені та є оборотоздатними.

Людський та клієнтський капітали називають ще інтелектуальними авуарами, їх важко виокремити, оцінити, вони не можуть бути відчужені від підприємства (лише у складі єдиного майнового комплексу) [3, с. 228]. Попри те, що ділова репутація не належить до організаційного капіталу, у цілях обліку її відносять до нематеріальних активів з особливим статусом. Тож у сучасному світі ділова репутація на рівні з фінансовим активами та майновими правами впливає на дохідність підприємства та є важливим чинником конкурентоздатності.

Аналогом ділової репутації є поняття гудвілу (у перекладі з англійської мови «добра воля»). Відповідно до п. 14.1.40. ст. 14 Податкового кодексу України гудвіл (вартість ділової репутації) — це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл [4].

Гудвіл обліковується на окремому від нематеріальних активів рахунку, який має два субрахунки для позитивного та негативного гудвілу. У випадку відчуження підприємства як єдиного майнового комплексу покупець повинен відобразити гудвіл у своїй бухгалтерській документації.

Ділова репутація (гудвіл) – це ризикований актив, що є сукупністю нематеріальних переваг підприємства, та дозволяє отримувати додану економічну цінність.

Виникає запитання, як на практиці можна передати ділову репутацію, якщо вона є невіддільною від юридичної особи та належить до нематеріальних благ.

При відчуженні підприємства як єдиного майнового комплексу відбувається автоматичний перехід його ділової репутації. Договір комерційної концесії передбачає виключно надання у користування комплексу належних правоволодільцеві прав, при цьому перехід права власності відсутній.

Варто підкреслити, що передається не сама ділова репутація, а лише можливість її використання, тобто право на використання чужої ділової репутації [5, с. 58]. Важко уявити собі можливість використання майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, а особливо на засоби індивідуалізації, без ділової репутації. На сьогоднішній день торговельні марки виконують не лише дистинктивну функцію, а й зокрема є носіями ділової репутації підприємства.

Погоджуємося з думкою, що за договором комерційної концесії ділова репутація правоволодільця використовується практично автоматично без будь-якої її спеціальної передачі [6, с.22].

Договір комерційної концесії належить до каузальних договорів, оскільки сторони укладають його з підприємницької метою для виготовлення товарів чи надання послуг. Можливість передати право на використання ділової репутації правоволодільця безпосередньо служить досягненню цієї мети. Для користувача це виступає потужним активом на початку підприємницької діяльності. У той же час правоволодільець у зв'язку з цим несе певні ризики, оскільки користувач може перетворити його позитивний гудвіл у негативний. Ділова репутація має нематеріальну природу, тому у випадку втрати неможливо відновити її у повному обсязі.

Відповідно до норм Цивільного кодексу України до обов'язків правоволодільця належить контроль якості товарів (робіт, послуг), що виробляються користувачем, а також надання технічної та консультативної допомоги. З метою уникнення репутаційних втрат, правоволодільець повинен встановити ефективні засоби контролю та впливу на господарську діяльність користувача.

Таким чином, можливість передати право на використання ділової репутації є специфічною ознакою договору комерційної концесії, яка вказує на його відмінність від суміжної категорії ліцензійного договору. У юридичному сенсі правоволодільець не передає репутацію як самостійний об'єкт, а автоматично надає дозвіл на її використання разом з засобами індивідуалізації, які входять до предмета такого договору.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України: законодавство України. Редакція від 04.02.2019, підстава – 2478-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 05.03.2019).

2. Постанова Верховного Суду України №1 від 27.02.2009 «Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової

репутації фізичної та юридичної особи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_001700-09 (дата звернення: 05.03.2019).

3.Вірченко В.В. Зміст та особливості управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2012. Вип. 27(1). С. 225—236.

4.Податковий кодекс України: законодавство України. Редакція від 01.03.2019, підстава 2628-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 05.03.2019).

5.Полушкин П.С. Деловая репутация как часть предмета договора коммерческой концессии. *Закон и право*. 2013. №3. С. 56—59.

6.Темникова Н.А., Юрицин А.А. Дискуссионные аспекты предмета договора коммерческой концессии. *Вестн. Омской юридической академии*. 2015. № 2 (27). С. 21—25.



ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЮРИДИЧНОЇ ТЕХНІКИ ВИРІШЕННЯ ЦИВІЛЬНОГО СПОРУ СУДОМ

МАЙДАНИК Наталія Романівна,
*к.ю.н., докторант Науково-дослідного
інституту приватного права та
підприємництва ім. академіка
Ф.Г. Бурчака НАПрН України*

Правильне вирішення конкретного цивільного спору судом, з урахуванням наявної у справі сукупності фактів і застосовуваних норм права, неможливе без застосування у взаємозв'язку та визначеній послідовності системи методів правової оцінки питань факту та права.

Досягнення необхідних когнітивних рівнів суб'єктом правозастосування (суддею тощо) – знання, розуміння і застосування норм права у поєднанні із здатністю вирішувати практичні правові проблеми за допомогою методів логічного та діалектичного мислення (аналіз, синтез, оцінка тощо) – передбачає застосування у певній послідовності методів і правових норм, необхідних для правильного вирішення спору, що зумовлює сутність юридичної техніки вирішення будь-якого судового спору та необхідність формулювання поняття та елементів зазначеної техніки щодо вирішення цивільного спору судом.

Загалом юридична техніка вирішення цивільного спору є системою право-