

залежно від означених стандартних умов поставки. Подальші зміни та доповнення відображались у редакціях Правил 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 pp [4].

Україна приєдналась до визнаних у всьому світі правил тлумачення міжнародних комерційних термінів 6 жовтня 1994 р., з моменту офіційного опублікування в «Урядовому кур'єрі» № 154-155 Указу Президента «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» (редакція Інкотермс-1990) від 04.10.1994 р. № 567/94, який і визначив офіційне прийняття Правил та змін до них, п. 2 зобов'язавши Кабінет міністрів України забезпечувати опублікування державною мовою України наступних змін до Правил Інкотермс, які через десять днів після опублікування їх у газеті «Урядовий кур'єр» застосовуються до відносин, що виникають у зв'язку з договорами, в тому числі зовнішньоекономічними договорами (контрактами), укладеними після опублікування відповідних змін [2].

Указом Президента України від 11.06.1998 р. № 615/98 була затверджена Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу. І досі із трибун Верховної Ради, шпальт друкованих ЗМІ та екранів телебачення не зникають дозунги можновладців щодо палкого прагнення України якнайшвидше інтегруватись із європейським і світовим співтовариством [4].

Затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) від 06.09.2001 р. № 201 нормою п. 1.5 зобов'язало при укладанні договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг) зазначати відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції. А Господарський кодекс України, що набрав чинності з 1 січня 2004 р., у п. 4 ст. 265 закріпив вимогу викладання сторонами умов договорів поставки відповідно до вимог Міжнародних правил щодо тлумачення термінів Інкотермс [1].

29 грудня 2010 р. правління ICC Ukraine затвердило нову (розроблену ICC у вересні 2010 р.) редакцію Правил Інкотермс-2010 - із тлумаченням найширше використовуваних торгових умов у галузі зовнішньої торгівлі, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків. Загальна кількість термінів порівняно з Інкотермс-2000 скорочена з 13 до 11 [3].

Отже, Правила Інкотермс є надзвичайно важливими, оскільки правильне використання Правил значно спрощує процес складання договору, дозволяє уникнути різний підхід до інтерпретації торгових термінів у різних країнах, а для вітчизняних ринків впровадження Правил означає поглиблення інтеграції в міжнародні процеси товарної торгівлі, що є надзвичайно важливим та актуальним для нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР) - 2003. - № 18. - ст. 144
2. Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» 4 жовтня 1994 року, № 567/94
3. Інкотермс 2000. Інформаційно-правовий центр «КСИДОН», Харків, 2000. – 119 с.
4. Лісовський Р. Правила Інкотермс-2010: реалії інтеграції України // Правовий тиждень. – 2011. – № 11 (25 березня). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smi.liga.net/articles/2011-03-25/773977-pravila-%D1%96nkoterms2010-real%D1%96i-%D1%96ntegrats%D1%96i-ukraini.htm>

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «КОМЕРЦІЙНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО» ТА «КОМЕРЦІЙНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО»

Коберідзе Марина Костянтинівна, студент навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ
Науковий керівник: кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри господарсько-правових дисциплін навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ *Нескороджена Л.Л.*

Актуальність даної теми є в тому, що посередництво та представництво в комерційній діяльності мають важливе значення. Величезна кількість угод

здійснюється шляхом використання цих двох інститутів. Багато хто ставить питання: чи є ці поняття схожими за значенням чи ні.

Визначення поняття представництва міститься у ч.1 ст.237 Цивільного кодексу України (далі - ЦК)[1], відповідно до якого представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє. У свою чергу, ст.243 «Комерційне представництво» ЦК України хоча насправді й не містить визначення комерційного представництва, вказує на особу комерційного представника, тобто особу, яка постійно та самостійно виступає представником підприємств при укладенні ними договорів у сфері підприємницької діяльності.

На підставі наведеного можна стверджувати, що комерційним представництвом є діяльність комерційного представника з метою одержання прибутку, в процесі якої він зобов'язаний укласти договір у сфері підприємницької діяльності чи вчинити інший правочин від імені особи, яку він представляє[2, с.11].

Разом з тим, поряд з терміном «комерційне представництво» використовується й інший, майже співзвучний: «комерційне посередництво». Незважаючи на достатню схожість цих термінів, вони, тим не менше, позначають різні поняття, що необхідно враховувати в практичній діяльності.

Першим, доволі специфічним підтвердженням нетотожності понять комерційного представництва та комерційного посередництва є те, що на відміну від положень ЦК Господарський кодекс України (далі - ГК)[3] та ряд інших нормативно-правових актів використовують в абсолютній більшості термін комерційного посередництва.

Другою й більш важливою відмінною ознакою є нетотожність змісту цих явищ. При цьому, уникаючи непотрібного теоретизування, коротко відзначимо, що більшість фахівців сходиться до думки про те, що комерційне представництво є лише одним з видів (форм) діяльності комерційного посередника. Тобто комерційний посередник має можливість представляти особу під час вчинення правочинів (бути комерційним представником), але може вчинювати й інші види (форми) посередницької діяльності[4, с.8].

Поняття комерційного посередництва містить ч.1 ст.295 ГК, згідно з якою комерційним посередництвом є різновид підприємницької діяльності, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Господарський кодекс України містить ряд статей, в яких згадується посередницька діяльність. Так, ч.3 ст.263 ГК вказує на комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності як на одному з різновидів господарсько-торговельної діяльності. Глава 31 ГК містить загальні положення про комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання.

§ 3 глави 35 ГК «Посередництво у здійсненні операцій з цінними паперами. Фондова біржа» регулює відносини щодо здійснення посередництва торговцями цінних паперів.

Однією з основних проблем, що підлягає вирішенню під час аналізу цих норм ГК, є встановлення факту можливості діяльності комерційного посередника не тільки від імені суб'єкта, якого він представляє, що допускається лише при застосуванні таких договірних підстав виникнення повноважень посередника як договір доручення (глава 68 ЦК) та агентський договір (глава 31 ГК), але й на підставі інших договорів, а саме: комісії, консигнації, управління майном тощо, в яких посередник діє від власного імені.

Разом з тим, подібне формулювання змісту посередництва суперечить іншим положенням самого ГК, положенням інших нормативно-правових актів, практиці та потребам підприємницької практики, згідно з якими комерційний посередник може діяти не тільки від імені особи, в інтересах якої він діє, а й від свого імені, укладаючи в процесі посередництва договори комісії, управління майном тощо, або взагалі придбаваючи майно на праві власності, наприклад, на підставі поширеного на практиці дилерського договору. Всі ці варіанти договірного співробітництва сторін згідно з

поширеною в сьгодніні підприємницькою практикою також визнаються посередницькою діяльністю.

З огляду на вищевикладене в сьгодніні необхідне розширене тлумачення положень глави 31 ГК, яке дозволить розглядати як комерційне посередництво не тільки діяльність агента (за агентським договором) чи повіреного (за договором доручення), а й діяльність інших комерційних посередників, які надають послуги з комерційного посередництва на підставі інших договорів, що мають ознаки посередництва.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України. – Х. : ТОВ «Одісей», 2011. – 368 с.
2. Нескороджена Л.Л. Комерційне представництво: Загальна характеристика//Юриспруденція: теорія і практика. - 2006.- №5. - С. 10-18.
3. Господарський кодекс України : чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 20 серпн. 2012 р.: (ОФП, ТЕКСТ). – К.: ПАЛІВОДА А. В., 2012. – 212с. – (Кодекси України).
4. Первомайський О. Комерційне представництво та посередництво: практичні моменти//Юридичний вісник України. – 2007.-№18(618).- С.8
5. Новолаєва О. Агентські відносини в господарському кодексі // Юридична газета. – 2005. - №14(50).
6. Щербина В.С. Господарське право : підручник. – 5-те вид., перероб. 1 допов. – К. : Юрінком Інтер, 2012. – 600 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Клименко Аліна Олександрівна, студент навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ
Науковий керівник: кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри господарсько-правових дисциплін навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ *Нескороджена Л.Л.*

Для оздоровлення економіки України необхідно залучати інвестиційний капітал у її пріоритетні галузі. Можна стверджувати, що в країні панує попит на іноземні інвестиції у сільському господарстві, тому що саме ця галузь має неабиякий потенціал. Це підтверджується тим, що 60% сільськогосподарських угідь України являють собою високоякісні чорноземи, присутній порівняно високий рівень освіти та професійної підготовки працівників, а головне — існують сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування багатьох культур [1].

За розрахунками ННЦ «Інституту аграрної економіки» УААН потреба у основних засобах під запроєктовані обсяги виробництва продукції до 2010 р. визначена у обсязі 393,5 млрд. грн., а до 2015 р. - 529 млрд. грн., з них на оновлення машинно-тракторного парку необхідно 150 - 200 млрд. грн. Отже, дефіцит інвестиційних ресурсів очевидний і становить 300 - 450 млрд. грн. Нині джерела інвестування формуються за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань і сторонніх інвестицій. Це близько 5-7 млрд. грн., з яких на придбання сільськогосподарської техніки може бути використано не більше 2 млрд. грн. [1].

Зрозуміло, що для залучення в галузь такого обсягу інвестицій необхідне сприятливе інвестиційне середовище. В той же час, дослідження показують, що в сучасному сільському господарстві України існує ряд проблем, які в сукупності формують високо ризикове інвестиційне середовище, що і стримує надходження інвестицій в галузь [2]. Так само, несприятливий інвестиційний клімат в агропромисловому комплексі є наслідком інвестиційної діяльності в інших галузях економіки, а також результатом довготривалої збитковості основних видів сільськогосподарського виробництва. Серед причин зниження інвестиційної активності слід виділити:

- великий податковий тиск на виробників продукції та відсутність пільг для виробничих інвестицій, а також нерівномірність оподаткування;
- різні «правила гри» на фінансових ринках для усіх учасників, у зв'язку з найвигіднішими сферами вкладення капіталу стали операції з цінними паперами, нерухомістю, банківськими операціями;
- низький рівень завантаженості раніше введених в експлуатацію основних фондів і високий рівень їх зношеності, що не дозволяє підприємствам