

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЯРОСЛАВА МУДРОГО

# **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО**

## **ECONOMIC THEORY AND LAW**

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 4 (55) / 2023**

Харків  
«Право»  
2023

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого  
(протокол № 4 від 22.12.2023)*

**Економічна теорія та право = Economic Theory and Law** : зб. наук. пр. / редкол.:  
А. П. Гетьман та ін. – Харків : Право, 2023. – № 4 (55). – 128 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

**А. П. Гетьман** – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України, ректор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – докторка економічних наук, професорка (*заступниця голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – докторка економічних наук, професорка (*відповідальна секретарка*); **Alic Bircă** – доктор економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія); **Yuliya Chernykh** – кандидатка юридичних наук (Норвегія); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina Novikovienė** – докторка юридичних наук, професорка (Литва); **Alla Pozdnakova** – докторка юридичних наук, професорка (Норвегія); **Antonín Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – докторка економічних наук, професорка (Грузія); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **О. С. Гринькевич** – докторка економічних наук, доцентка; **В. В. Гуменюк** – доктор економічних наук, професор; **О. Р. Дашковська** – докторка юридичних наук, професорка; **О. О. Дмитрик** – докторка юридичних наук, професорка; **Д. В. Задахайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Р. А. Казак** – кандидатка юридичних наук; **О. М. Колодізев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **М. В. Мартиненко** – докторка економічних наук, професорка; **В. С. Мілаш** – докторка юридичних наук, професорка; **Л. В. Нечипорук** – докторка економічних наук, професорка; **О. П. Подчерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Д. В. Санніков** – кандидат юридичних наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидатка юридичних наук, професорка; **Ю. М. Уманців** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – докторка економічних наук, професорка; **Р. В. Шаповал** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодін** – докторка економічних наук, професорка; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.05.2019 № 612 збірник наукових праць включено до **Переліку наукових фахових видань України, категорія «Б»**, за спеціальностями: 051 «Економіка», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 081 «Право», 293 «Міжнародне право».

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано в таких міжнародних наукометричних базах, каталогах і системах пошуку: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.

© Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого, 2023

© Видавництво «Право», оформлення, 2023

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet  
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University  
(the protocol No. 4 of 22.12.2023)*

**Economic Theory and Law** : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2023. – No. 4 (55). – 128 p.

*Founder* – Yaroslav Mudryi National Law University

### EDITORIAL BOARD:

**A. P. Hetman** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Rector of the Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bîrcă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Lithuania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. R. Dashkovska** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. O. Dmytryk** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. S. Hrynkevych** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; **V. V. Humeniuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **R. A. Kazak** – PhD in Law; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Sannikov** – PhD in Law, Associate Professor; **R. V. Shapoval** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **O. Ya. Tragniuk** – PhD in Law, Professor; **Yu. M. Umantsiv** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine

The Collection of Scientific Papers “Economic Theory and Law” is included in the **List of Scientific Professional Publications of Ukraine** in economic sciences and legal sciences (category “B”) (the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of 07.05.2019, No. 612).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases, catalogs and search engines: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich’s Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), as well as databases “Scientific Periodicals of Ukraine” and “Bibliometryka Ukrainian science” of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

**Address of the editorial team:** Yaroslav Mudryi National Law University,  
77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024, Ukraine.  
**Tel.:** +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-93-02.  
**E-mail:** [econom\\_theory@ukr.net](mailto:econom_theory@ukr.net).  
**Website:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ВАТАМАНЮК О. З., САЛОВСЬКИЙ О. Б.

Про деякі тенденції до концентрації ринкової влади та їхні наслідки ..... 6

МОСКВІНА А. О., ЯРМАК О. В.

Потенціал системи економічної безпеки підприємства: підходи до структуризації та оцінки ..... 21

## ПРАВО

ДМИТРИК О. О., МІКРЮКОВ А. О.

Контрольована іноземна компанія як платник податків: деякі дискусійні аспекти визначення поняття ..... 36

САМСІН Р. І.

Віртуальні активи: ризик впливу на фінансову стабільність..... 56

ЧЕРЕПОВСЬКИЙ К. В.

Ключові характеристики та елементи співвідношення основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій у сучасному міжнародному праві..... 73

## НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

ПОПЛАВСЬКА Ж. В., МИХАЛЬЧИШИН Н. Л.

Проблеми формування та реалізації конкурентної політики ..... 95

БАБАРИЦЬКИЙ О. В.

Фінансові послуги як об'єкт наукового дослідження ..... 115

**Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових**

**праць «Економічна теорія та право»..... 123**

# TABLE OF CONTENTS

## ECONOMIC THEORY

VATAMANIUK O. Z., SALOVSKYI O. B.

On some trends toward the market power concentration  
and their consequences ..... 6

MOSKVINA A. O., YARMAK O. V.

The potential of an enterprise's economic security system:  
Approaches to structuring and evaluation ..... 21

## LAW

DMYTRYK O. O., MIKRIUKOV A. O.

Controlled foreign company as a tax payer: Some discussion aspects  
of the definition of the concept ..... 36

SAMSIN R. I.

Virtual assets: Risk of impact on financial stability..... 56

CHEREPOVSKYI K. V.

Key characteristics and elements of interrelation of the main standards  
of attitude to foreign investments in modern international law ..... 73

## SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

POPLAVSKA Zh. V., MYKHALCHYSHYN N. L.

Problems of formation and implementation of competitive policy ..... 95

BABARYTSKYI O. V.

Financial services as an object of scientific research..... 115

## Requirements for the articles in collection of scientific papers

“Economic Theory and Law” ..... 123

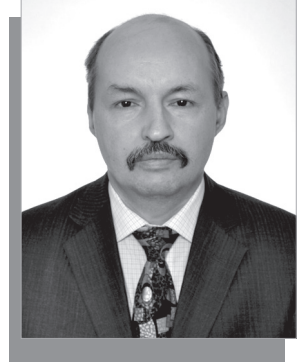
# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-6>  
УДК 330.341.44:334.758

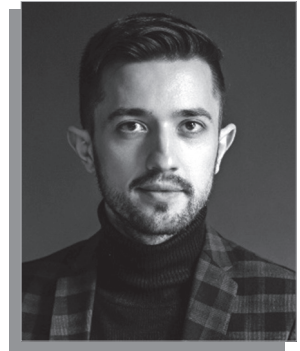
## О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економічної теорії  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка, Україна, м. Львів  
e-mail: [ostap.vatamaniuk@gmail.com](mailto:ostap.vatamaniuk@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8455-6422>



## О. Б. САЛОВСЬКИЙ

доктор філософії (PhD)  
за спеціальністю «Економіка»,  
викладач кафедри управління  
та організаційного розвитку ЗВО  
«Український католицький університет»,  
Україна, м. Львів  
e-mail: [o.salovskyi@gmail.com](mailto:o.salovskyi@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2024-9626>



## ПРО ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ ДО КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКОВОЇ ВЛАДИ ТА ЇХНІ НАСЛІДКИ<sup>1</sup>

З'ясовано характерні особливості сучасної тенденції до концентрації ринкової влади в країнах із розвинутою економікою та основні чинники, що її зумовлюють. Проаналізовано найважливіші наслідки цього процесу, до яких відносять зміцнення позицій домінантних фірм, сповільнення динаміки підприємницької активності в економіці, зниження частки праці в доході та зниження ефективності заходів монетарної і фіскальної політики.

<sup>1</sup> © Вагаманюк О. З., Саловський О. Б., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

**Ключові слова:** конкуренція, ринкова влада, націнка, концентрація, коефіцієнт концентрації, злиття і поглинання, антимонопольне законодавство.

**JEL Classification:** D2, D4, L1, L4.

**Постановка проблеми.** Конкуренція, поряд із надійним захистом прав власності, економічною свободою та ефективним ціновим механізмом, є фундаментальним елементом ринкової економіки. Конкуренція спонукає виробників боротися за споживачів, пропонуючи на ринку якісні товари та послуги, і впроваджувати інновації, постійно вдосконалюючи технології виробництва благ, що сприяє прогресу суспільства та підвищенню рівня добробуту людей. Тому деякі сучасні тенденції, пов'язані з концентрацією ринкової влади і, як наслідок, зниженням конкуренції, викликають занепокоєння значної частини науковців, політиків і представників громадянського суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Упродовж декількох останніх років економісти та політики дедалі активніше обговорюють тенденції до зростання ринкової влади, які простежуються, передовсім, у країнах із розвиненою економікою [1–7]. У центрі уваги сьогодні перебувають питання, пов'язані з аналізом переваг і недоліків альтернативних показників, які використовують для опису процесу концентрації ринкової влади [1–5]; із вивченням чинників, що спричиняють цей процес і визначають його динаміку [1; 3; 4; 6; 7]; із дослідженням як (принаймні частково) реалізованих, так і прогнозованих наслідків зростання ринкової влади в економічній та політичній сфері [1–4; 6–8]; з аналізом сучасної практики застосування антимонопольного законодавства у країнах із розвиненою економікою і кроків, спрямованих на його вдосконалення з урахуванням новітніх викликів [1–7].

**Формулювання цілей статті.** Мета пропонованої статті – з'ясувати економічні передумови та природу тенденції до концентрації ринкової влади в економіках розвинених країн та її потенційні наслідки.

**Виклад основного матеріалу.** Виклад варто розпочати зі стислого огляду поняття ринкової влади та показників, що їх використовують для її аналізу. Згідно з відомими підручниками з мікроекономіки, під ринковою владою (*market power*) розуміють здатність економічних агентів (продавців або покупців) чи невеликих їхніх груп впливати на ринкову ціну (напр.: [9; 10]).

Такий вплив на практиці визначається спроможністю фірми встановлювати ціну на товар чи послугу на рівні, що перевищує граничні витрати виробництва. Відповідно, величина ринкової влади фірми пропорційна різниці між ціною та граничними витратами за обсягу виробництва, який максимізує прибуток. Ця різниця визначає націнку (*markup*), виражену безпосередньо як різницю ціни та граничних витрат ( $P - MC$ ), як відношення цих величин

( $P/MC$ ) або через індекс Лернера  $(P - MC) / P$  [4; 10]. Скажімо, фахівці Міжнародного валютного фонду (МВФ) вважають первинною мірою ринкової влади фірми націнку у формі відношення ціни до граничних витрат [3].

Вагомий недолік націнок як показника ринкової влади фірм пов'язаний зі складністю їхнього вимірювання. Оскільки граничні витрати виробництва зазвичай невідомі, для їхньої реконструкції поєднують інформацію про ціни з оцінками відповідних еластичностей, що, своєю чергою, передбачає використання низки даних щодо ринкового попиту (ціни, обсяги продажу, характеристики благ тощо) і припущень стосовно поведінки споживачів на конкретному ринку [2, р. 2]. Як наслідок, сьогодні нерідко пропонують альтернативні й менш формальні показники ринкової влади, такі як кількість конкурентів (фактичних чи потенційних), прибутковість і витрати входження на ринок [3; 4]. Кожен із цих варіантів має певні переваги, але, водночас, на крок віддалений від фактичної влади в ціноутворенні, що може призводити до недоліків та неоднозначності у практичному використанні [4, р. 25].

Ще одним важливим індикатором ринкової влади, який найчастіше використовують на макрорівні, є ступінь концентрації галузі. Його вимірюють за допомогою коефіцієнта концентрації – частки ринку, що припадає на декілька (зазвичай чотири) найбільших фірм у галузі [9; 10]. Ключова перевага цього показника полягає в тому, що для його розрахунку достатньо даних про витрати фірми, доступ до яких не становить особливих труднощів. Водночас вказана перевага обертається і відповідним недоліком: ця метрика ринкової влади не містить жодної інформації про витрати і прибутки фірм.

Варто зазначити ще декілька потенційних хиб концентрації як показника ринкової влади [4, р. 25, 26]. Передовсім його розрахунок передбачає встановлення меж конкретного ринку (галузі чи групи галузей), що допускає ситуації, коли зростання концентрації в межах вузького і більш відповідного ринку залишиться непомітним під час аналізу показників ширше визначеного ринку. Ба більше, показники концентрації в національному масштабі можуть часто вводити в оману з огляду на географічну локалізованість ринків<sup>1</sup>. Важлива концептуальна проблема пов'язана з тим, що концентрація ринку є результатом, а не визначником ступеня конкурентності галузі. Саме природа та інтенсивність конкуренції в галузі в поєднанні з мікроекономіч-

<sup>1</sup> Як показали нещодавно автори [5] стосовно економіки США, тенденція до зростання ринкової концентрації товарних ринків на національному рівні змінюється на протилежну, якщо зосередитися на аналізі локальних ринків. У межах обраної дослідниками групи галузей провідні фірми робили свій внесок одночасно в обидві тенденції. Коли велика фірма відкриває нове підприємство в деякій місцевості, локальна концентрація знижується і залишається нижчою упродовж принаймні семи наступних років, тобто ринок тут стає більш, а не менш конкурентним.



ними чинниками попиту та пропозиції визначають рівноважний рівень концентрації, а не навпаки. І, нарешті, зростання концентрації не обов'язково означає зростання ринкової влади, оскільки допускає й альтернативні тлумачення [1; 4; 8].

Фахівці МВФ датують зародження тенденції до зростання ринкової влади фірм у країнах з розвинутою економікою початком 1980-х рр. і визначають низку її основних характеристик [3, р. 9–15]:

- за період 1980–2016 рр. “глобальні” націнки зросли більш ніж на 30 %, причому це зростання сконцентровано у країнах з розвинутою економікою (тут націнки підвищились на понад 35 %). Альтернативні метрики показують аналогічну картину: показник концентрації в розвинених країнах зріс на понад 30 %, а прибутковість, як відношення дивідендів до обсягів продажу у грошовому вираженні, збільшилась на понад 140 %. Водночас у країнах із ринками, що розвиваються, усі згадані показники залишалися майже постійними;

- попри розповсюдженість згаданої тенденції, простежуються суттєві відмінності в розрізі географічного положення країн та галузей. Зростання націнок у США та Канаді і країнах зони євро практично однакове і сягає майже 40 %, що є вдвічі вищим показником, ніж в Японії та Кореї. Збільшення націнок у сферах технологій та охорони здоров'я (передовсім завдяки фармацевтичній галузі) є в понад 3 рази вищим, ніж у промисловості та виробництві споживчих товарів;

- зростання ринкової влади в технологічних галузях за 1995–2016 рр. (збільшення націнки на 30 %, концентрації – на понад 10 %, частки обсягів продажу чотирьох провідних фірм – до двох третин від сумарного обсягу продажу двадцяти найбільших фірм та дивідендів як частки обсягів продажу – з 0,7 до 3,5 %) на 95 % пояснюється зростанням частки ринку фірм, які вже і так володіли значною ринковою владою;

- зростання ринкової влади у фармацевтичній галузі за вказаний період є ще відчутнішим (націнка збільшилась майже на 30 %, концентрація – майже на 80 %, частка обсягів продажу чотирьох провідних фірм у сумарному обсягу продажу двадцяти найбільших фірм – з 50 до 90 %, а прибутковість – удвічі) і пов'язане передовсім із підвищенням націнок фірмами галузі;

- невелика група фірм із високими націнками значно зміцнила свою ринкову владу. Зокрема, фірми з вищого дециля розподілу за величиною націнок підвищили свої націнки більш ніж удвічі, тоді як фірми з нижчої половини збільшили їх лише на 5%. До того ж імовірність збереження фірмами з вищого дециля свого місця в ньому зростала і досягнула 85 %, що відображає зниження конкуренції, з яким стикаються провідні фірми.

Характерні риси тенденції до концентрації ринкової влади в країнах із розвиненою економікою виразно простежуються в економіці США. Зокрема, згідно з результатами нещодавніх досліджень [1, р. 120, 121; 2, р. 3, 4]:

– упродовж двох десятиліть (приблизно від початку 1990-х рр.) показники концентрації зростали в понад 75 % галузей американської економіки, при цьому індекс Герфіндаля пересічно збільшився на понад 50 %. За цей період середній розмір компаній, акції яких котуються на біржі, за показником ринкової капіталізації зріс утричі, з 1,2 до 3,7 млрд дол. США;

– цей результат став наслідком двох тенденцій: погіршення ситуації для нових і малих фірм та дуже високого рівня злиттів і поглинань. З одного боку, відношення кількості новостворених фірм до всіх фірм знизилося з 14 % наприкінці 1980-х рр. до менш ніж 10 % у 2014 р. При цьому, якщо в 1980 р. лише 20 % малих фірм, акції яких котуються на біржі, стикнулися з негативними прибутками на акцію, то у 2010 р. кількість їх сягнула 60 %. Водночас обсяги злиттів і поглинань у грошовому виразі за цей період часто перевищували 2 трлн дол. США на рік;

– якщо за період 1960–1970-х рр. середні націнки американських компаній, акції яких котуються на біржі, коливалися в достатньо вузьких межах від 1,18 до 1,27 (інакше кажучи, від 18 до 27 %), то за період 1980–2014 рр. величина середньої націнки різко зросла: з 1,18 до 1,67, тобто у 3,6 разів за 35 років. Причому це зростання ставало дедалі більш вираженим із перебігом часу, особливо після рецесій 2000 та 2008 рр.;

– підвищення націнок сконцентровано у верхній частині розподілу фірм за величиною націнок. Зокрема, для фірм із вищого дециля націнки зросли з 1,4 у 1980 р. до 2,6 у 2014 р., тоді як для більшості решти фірм вони не змінювалися або навіть знижувалися. Медіанна націнка незначно зросла і залишалася суттєво нижчою за середню.

Науковці сьогодні пропонують достатньо довгий перелік чинників, які можуть тією чи іншою мірою бути відповідальними за наявну тенденцію до зростання ринкової влади в економіках провідних країн. До них відносять: позитивний ефект масштабу; виникнення та розповсюдження мережевих екстерналій і зростання частки мережевих благ в економіці; зростання постійних або незворотних витрат у деяких галузях; поглиблення диференціації продукту; зростання обсягів гуртових продажів; розширення вертикальної та фінансової інтеграції конкурентів; активне використання злиттів і поглинань великими фірмами, що домінують на ринку; монофонічні ефекти на ринку праці; поширення рентоорієнтованої поведінки; урядові ліцензії; послаблення антимонопольного законодавства та практичних заходів щодо його імплементації; глобалізаційні ефекти [1–3; 6; 7]. Ключовим

спільним елементом багатьох із цих чинників є швидкі зміни в технологіях, які уможливають фірмам ефективніше створення та збереження ситуацій ринкової влади [2, р. 32].

Зупинімося дещо детальніше на декількох зі згаданих чинників, вплив яких видається особливо відчутним. У багатьох випадках, передовсім у технологічних галузях, ключову роль відіграє виникнення і швидке розповсюдження мережових екстерналій, унаслідок чого цінність товарів і послуг для споживачів зростає зі зростанням кількості людей, які також користуються цими благами [1; 7]. У поєднанні з позитивним ефектом масштабу це веде до поширення ситуацій, у яких «переможець отримує все» («*winner takes all dynamics*»): фірма або декілька фірм, які вирвалися наперед у конкурентних перегонях, швидко захоплюють лівову частку ринку [3; 7]. У технологічних галузях, які пропонують різні види інформаційних благ, процеси концентрації отримують додатковий імпульс з огляду на чинник взаємодоповнюваності інформації [1, р. 121].

Зростання постійних або незворотних витрат також може зумовлювати зменшення кількості фірм на ринку, що веде до зниження конкуренції, підвищення цін і погіршення добробуту споживачів. Водночас подеколи зростання постійних чи незворотних витрат може бути пов'язане з поліпшенням продукту чи вдосконаленням виробничих технологій, що відобразатиме зниження граничних витрат виробництва. За цих умов зростання націнок не обов'язково означатиме підвищення цін і зниження добробуту споживачів [6, р. 45].

Як зазначають фахівці Міжнародного валютного фонду, важливим чинником концентрації ринкової влади в останні десятиліття є зростання обсягів злиттів та поглинань [3]. Молоді й відносно невеликі фірми, які активно упроваджують інновації та динамічно розвиваються, розглядають злиття в розрізі перспективних можливостей для реалізації економії масштабу, від чого виграють споживачі. З іншого боку, поглинання їх великими фірмами дає останнім змогу встановлювати вищі ціни, послаблює стимули до інновацій, знеохочує чинних і потенційних конкурентів. Інакше кажучи, попри те, що злиття і поглинання загалом сприяють зростанню ефективності, їхній позитивний ефект різко знижується, коли йдеться про поглинання домінантними фірмами своїх молодих конкурентів [3, р. 18, 19].

Ще одним вагомим чинником зростання ринкової влади великих фірм є послаблення практики антимонопольного законодавства, зокрема в США. Стаття 2 закону Шермана визнає незаконними монополізацію, спробу монополізації чи змову задля монополізації будь-якої сфери торгівлі чи комерції. Якщо за період 1970–1999 рр. відповідні структури в США порушували пере-

січно 15,7 справ на рік за цією статтею, то за період 2000–2014 рр. – лише 2,8 [1, р. 121].

Понад десять років тому Федеральна торговельна комісія США розслідувала справу стосовно корпорації «Google» за звинуваченням у використанні її популярної пошукової системи для надання переваг своїм же вертикально інтегрованим сервісам. У 2013 р. це звинувачення було відхилено з огляду на те, що «представлення “Google” свого власного контенту можна правдоподібно вважати покращанням загальної якості пошукового продукту компанії» (цит. за: [7, р. 112]). Водночас Європейська комісія мала принципово іншу думку з цього приводу, і після висунення нею офіційного звинувачення проти «Google» компанію було визнано винною і оштрафовано на рекордні 2,7 млрд дол. США [7, р. 112].

Пошук справедливих рішень антимонопольним органам значно ускладнює той факт, що незалежно від шляху досягнення панівної позиції на ринку (завдяки проривним інноваціям або через послідовність злиттів) для її захисту всі корпорації зазвичай використовують поєднання інновацій та антиконкурентних практик [1; 7]. За цих умов провести чітку межу між кроками, спрямованими на підвищення ефективності фірми та антиконкурентними практиками дуже непросто<sup>1</sup>. Як наслідок, межа між діями компаній, що вважаються або ні порушенням закону, може переміщуватися: антимонопольні структури виявлятимуть надмірну пильність в одні періоди часу або поблажливість в інші [7, р. 95].

Розгляньмо далі найважливіші наслідки чинної тенденції до концентрації ринкової влади. На рівні окремих галузей це означає зниження конкуренції для доміантних фірм і розширення їхніх можливостей щодо потенційного зловживання своєю владою. Також зазвичай великі корпорації демонструють вищу продуктивність, ніж їхні конкуренти, тому збільшення їхньої ринкової частки сприяє зростанню в короткостроковому періоді. Водночас, оскільки конкурувати з доміантними фірмами все складніше, у тому числі й через поглинання ними інших фірм, існує загроза, що з перебігом часу їхні інноваційні зусилля слабшатимуть і гальмуватимуть інноваційні спроби наявних

<sup>1</sup> Як зазначали працівники Федеральної торговельної комісії США у матеріалах згаданої справи проти «Google», «наявні докази засвідчують комплексний портрет компанії, що працює на досягнення загальної мети збереження своєї частки ринку, пропонуючи найкращі можливості для користувачів і водночас вдаючись до тактичних кроків, які завдають шкоди багатьом вертикальним конкурентам і, ймовірно, допоможуть зміцнити монопольну владу Google стосовно пошуку та реклами» (цит. за: [7, р. 112]). Рекомендація не підтримати звинувачення проти компанії зумовлювалася не лише розумінням того факту, що згадану межу складно провести, але й відчуттям, що не варто це робити за чинного стану антимонопольного законодавчого середовища, оскільки визначення такої межі «потребуватиме масштабного збалансування усіх факторів, завдання, яке суди – за подібних умов – не мали бажання виконувати» (цит. за: [7, р. 112]).

та потенційних конкурентів [3, р. 11]. Результатом стає всебічне сповільнення динаміки підприємництва в економіці, зокрема зниження темпів входження до галузі нових фірм, зменшення дисперсії темпів зростання між фірмами (що означає зниження кількості фірм, які зростають дуже швидко, а отже, зменшення масштабів експериментування на ринку), зменшення внеску молодих фірм у загальний обсяг вироблених товарів і послуг; згідно з даними фахівців МВФ за період 2000–2015 рр., що охоплюють 28 країн, три згадані тенденції вже простежуються [3, р. 15, 16].

Водночас концентрація ринкової влади може спричиняти, на думку значної частини науковців, й низку важливих макроекономічних наслідків [1; 2; 4]. Зокрема, фахівці МВФ говорять про «негативний, хоча, поки що, радше помірний вплив на економічне зростання, інвестиції, інновації і частку праці в доході» [3, р. 6]. З різною мірою впевненості та обґрунтованості інші автори пропонують значно розширений перелік цих наслідків:

- зниження частки праці в доході [1; 2; 4];
- зниження частки капіталу в доході, зниження заробітної плати низькокваліфікованих працівників, зниження участі в робочій силі, зменшення руху робочої сили, зниження темпів міграції, зниження темпів зростання ВВП<sup>1</sup> [2];
- вищі темпи інфляції та переоцінений ринок акцій [2];
- зниження темпів зростання продуктивності і зменшення інвестицій [4];
- підвищення стабільності економіки і водночас зниження ефективності монетарної та фіскальної політики [3].

З усіх вказаних наслідків найбільшу увагу науковців привернуло наразі зниження частки праці в доході. Як стверджують автори [2], частка праці в доході (як витрати на працю, поділені на загальний згенерований дохід) залишалася на диво постійною від завершення Другої світової війни аж до початку 1980-х рр. на рівні близько 62 %. Натомість після 1980 р. цей показник знизився до 56 %, причому зниження простежується у значній більшості галузей та країн. Авторі згаданого дослідження пояснюють таку динаміку частки праці в доході тим, що цей показник достатньо точно відображає динаміку оберненої націнки, хоча і спадає дещо повільніше [2, р. 17, 18].

<sup>1</sup> Як зазначають автори [2], є ще чотири не менш важливих макроекономічні тренди, які збігаються в часі з тенденцією до зростання ринкової влади і потребують свого дослідження: 1) зниження темпів створення нових фірм, зумовлене підвищенням бар'єрів для входження в галузь унаслідок дій чинних фірм; 2) зниження довгострокових процентних ставок, спричинене зниженням попиту на капітал (через зменшення кількості фірм, що володіють ринковою владою) та зростанням пропозиції капіталу (через вищі прибутки фірм); 3) зростання нерівності в заробітних платах через зниження оплати низькокваліфікованої праці й підвищення оплати висококваліфікованої праці (завдяки готовності менеджерів ділитися частиною прибутку фірм); 4) ідея «Великої помірності» – тобто зменшення флуктуацій ВВП після 1980 р. – усе ще дуже добре помітна під час аналізу даних за винятком, звісно, 2008 р. [2, р. 31, 32].

Цікаво зазначити, що зниження частки праці (у доданій вартості) пов'язано не зі збільшенням частки капіталу, а зі зростанням частки прибутку [1]. Розрізняючи віддачу на капітал і прибуток, можна відокремити ситуації, коли джерелом прибутку є бар'єри для входження в галузь та обмеження конкуренції, а не нагромадження капіталу, і краще зрозуміти причину зниження частки праці. Якщо націнка залишається постійною, то будь-які зміни у відносних цінах чи технологіях, що зумовлюють зниження частки праці, мають спричиняти аналогічне збільшення частки капіталу. Якщо ж і частка праці, і частка капіталу зменшуються, тоді необхідні зміни націнок. Як свідчать результати досліджень, більше зниження частки праці за період 1997–2012 рр. простежувалося саме в тих секторах економіки, які продемонстрували більше зростання концентрації [1, р. 121].

Доцільно також з'ясувати, яким чином концентрація ринкової влади знижує ефективність стабілізаційної політики. За наявності у фірми значної ринкової влади попит на її товари не надто відчутно змінюється зі зміною їхніх відносних цін [3, р. 29]. Як наслідок, обсяг виробництва фірми незначно реагує на заходи монетарної політики чи інші макроекономічні шоки, які змінюють вартість її факторів виробництва. Крім того, оскільки, за своєю природою, прибутки фірм із високими націнками значною мірою є економічною рентою, вони менш чутливі до змін цін ресурсів, що знижує стимули фірми активно пристосовуватися до цих змін. Інакше кажучи, як наголошено у [2, р. 31, 32], за наявності у фірми ринкової влади і локальні збурення (на рівні самої фірми), і агреговані (макроекономічні) шоки передаються лише частково, що зменшує флуктуації обсягу виробництва та ВВП, але водночас знижує ефективність монетарної та фіскальної політики уряду.

Автори [2] розглядають ще два важливих наслідки зростання концентрації ринкової влади, які, втім, значно складніше верифікувати. По-перше, цей процес, згідно з їхніми розрахунками, спричинив зростання інфляції – навіть попри те, що темпи зростання цін залишалися низькими упродовж останніх десятиліть. Непрямим, але достатньо переконливим свідченням на користь такого погляду можуть слугувати дані Єврокомісії, згідно з якими недостатньо ефективно упровадження норм антимонопольного права коштує країнам ЄС приблизно 181–320 млрд євро щороку: через існування невиявлених картелів ЄС фактично втрачає близько 3 % річного ВВП [11]. Природа цих втрат полягає здебільшого в підвищенні цін на товари і послуги для кінцевих споживачів, яке становить від 17 до 30 %. Очевидно, що адекватним засобом для подолання цього складника інфляції є не монетарні інструменти, а заходи з арсеналу антимонопольної політики. Другим зі згаданих наслідків називають

значну переоціненість ринку акцій, який, за цих умов, не може відігравати роль ефективного показника стану економіки [2, р. 32].

Нарешті, варто згадати ще й про політичні наслідки концентрації ринкової влади, що відкриває перед великими корпораціями широкі можливості здійснення цілеспрямованого впливу для ухвалення вигідних їм економічних та політичних рішень<sup>1</sup>. Ідеться передовсім про обмеження доступу конкурентів на ринок та маніпуляцію політичною системою для досягнення економічних цілей. Ефективними інструментами такого впливу, залежно від конкретики ситуації, можуть виступати лобіювання, безпосередній чи більш витончений підкуп, тиск на політичні та регулятивні органи тощо [1; 7].

Варто зауважити, що частина науковців дотримується достатньо скептичного погляду стосовно обґрунтованості підходів, які використовують для вимірювання націнок і отриманих оцінок їхньої динаміки [6; 8], а також щодо використання націнок для пояснення макроекономічних трендів (див. напр. [8]). Під час обговорення результатів зростання ринкової влади ключовим залишається питання про співвідношення позитивних і негативних рушіїв та наслідків цього процесу. Як зазначають фахівці МВФ, ідеться про те, що ж відображає збільшення ринкової влади: зростання винагороди за ефективність підприємницьких зусиль чи шкідливе зниження конкуренції [3, р. 6]. У першому випадку зростання концентрації в галузі просто відбиватиме спроможність більш ефективних фірм нарощувати свою частку ринку, тобто може тлумачитися, радше, як результат підвищення конкуренції [8, р. 3]!

Ще один вагомий аргумент на підтвердження тези, що зростання концентрації ринку необов'язково означає зниження конкуренції в галузі, пов'язана із фактом зміни фірм-лідерів. До прикладу, у першому десятиріччі XXI ст. традиційним об'єктом звинувачень у використанні моносонічної влади стосовно постачальників і працівників та згубному впливі на конкуренцію серед роздрібних продавців була компанія «Walmart», натомість в останні роки подібна критика висловлюється вже на адресу «Amazon» [7, р. 110].

<sup>1</sup> Як зазначає відомий американський економіст Л. Зінгалес (L. Zingales) [1], у 2015 р. в світовому переліку структур із найвищими доходами (беруться до уваги корпоративні доходи для компаній і доходи бюджету для держав) у першій тридцятці було десять корпорацій. Річні доходи кожної з цих компаній перевищували доходи урядів Швейцарії, Норвегії та Росії. На найвищому з-поміж корпорацій дев'ятому місці розташувався «Walmart» – це означає, що за доходами ця компанія поступилася лише урядам країн великої сімки та Китаю. Загалом же у першій сотні згаданого переліку корпорації посіли 69 місць. Цитуючи Зінгалеса, «у деяких випадках, ці великі корпорації мають приватні сили безпеки, здатні конкурувати з найкращими спецслужбами держав, офіси зв'язків із громадськістю, які затьмарять виборчі штаби кандидатів під час президентської кампанії в США, більше юристів, ніж в американському міністерстві юстиції і достатньо грошей, щоб привернути на свій бік (через пожертви на виборчу кампанію, лобіювання і навіть явні хабарі) більшість обраних представників» [1, р. 113].

Підсумовуючи, зауважмо, що практично всі науковці, дотичні до аналізу процесів концентрації ринкової влади та її наслідків, наголошують на необхідності нових досліджень у цій царині (див., напр.: [4; 6; 8]). Такі дослідження мало би бути спрямовано на одержання надійніших кількісних даних, передовсім щодо націнок та їхньої динаміки, на рівні як окремих галузей, так і економіки загалом. Цілком можливо, що певну роль у поясненні розглянутих тенденцій відіграють й інші чинники, скажімо, зміни ступеня взаємозамінності різних товарів на ринку, збільшення впливу позитивного ефекту масштабу чи підвищення витрат входження на ринок, а відносна важливість різних чинників може безпосередньо залежати від особливостей конкретного сектору економіки [4, р. 41].

**Висновки.** Тенденція до концентрації ринкової влади в країнах з розвинутою економікою простежується приблизно з початку 1980-х рр. Ця тенденція фіксується з використанням декількох альтернативних метрик, характеризується суттєвими відмінностями в розрізі географічного положення країн та галузей економіки і особливо помітна для фірм, що займають домінуючі позиції на ринку (вищий дециль розподілу фірм за величиною націнок). До ключових чинників, які сприяють згаданій тенденції, зазвичай відносять розповсюдження мережевих екстерналій та зростання частки мережевих благ в економіці, активне використання злиттів і поглинань великими фірмами, що домінують на ринку, та послаблення практичних заходів щодо імплементації антимонопольного законодавства.

Серед важливих наслідків концентрації ринкової влади називають передовсім ускладнення доступу на ринок конкурентам, сповільнення динаміки підприємницької активності в економіці, зниження частки праці в доході та зниження ефективності заходів монетарної і фіскальної політики. Водночас абсолютною більшістю науковців, дотичних до вивчення цієї проблематики, наголошується на необхідності розширення досліджень у цій сфері.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Zingales L. Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives*. 2017. Vol. 31, No. 3. P. 113–130. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.31.3.113>.
2. De Loecker J., Eeckhout J. The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications : Working Paper No. 23687. (NBER Working Paper Series / National Bureau of Economic Research). Cambridge, Massachusetts, 2017. 44 p. DOI: <https://doi.org/10.3386/w23687>.
3. Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues / U. Akcigit, W. Chen, F. J. Díez et al. *International Monetary Fund*. 2017. 34 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619> (дата звернення: 23.09.2023).



4. Syverson Ch. Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions. *Journal of Economic Perspectives*. 2019. Vol. 33, No. 3. P. 23–43. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.23>.
5. Rossi-Hansberg E., Sarte P.-D., Trachter N. Diverging Trends in National and Local Concentration : Working Paper No. 25066. (NBER Working Paper Series / National Bureau of Economic Research). Cambridge, Massachusetts, 2018. 39 p. DOI: <https://doi.org/10.3386/w25066>.
6. Berry S., Gaynor M., Morton F. S. Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization. *Journal of Economic Perspectives*. 2019. Vol. 33, No. 3. P. 44–68. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.44>.
7. Lamoreaux N. R. The Problem of Bigness: From Standard Oil to Google. *Journal of Economic Perspectives*. 2019. Vol. 33, No. 3. P. 94–117. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.94>.
8. Basu S. Are Price-Cost Markups Rising in the United States? A Discussion of the Evidence. *Journal of Economic Perspectives*. 2019. Vol. 33, No. 3. P. 3–22. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.3>.
9. Mankiw N. G. Principles of Economics. 6th ed. South-Western, 2012. 848 p.
10. Pindyck R. S., Rubinfeld D. L. Microeconomics. 9th ed. Harlow et al. : Pearson Education Limited, 2018. 781 p.
11. Алексюк М. Євросоюз шукає картелі. Чому може повчитися Україна. *Європейська правда*. 20.04.2017. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/04/20/7064557/> (дата звернення: 01.11.2023).

## REFERENCES

1. Zingales, L. (2017). Towards a political theory of the firm. *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 113–130. <https://doi.org/10.1257/jep.31.3.113>
2. De Loecker, J., & Eeckhout, J. (2017, August). *The rise of market power and the macroeconomic implications* (Working Paper No. 23687). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w23687>
3. Akcigit, U., Chen, W., Díez, F. J., Duval, R., Engler, Ph., Fan, J., Maggi, Ch., Tavares, M. M., Schwarz, D., Shibata, I., & Villegas-Sánchez, C. (2021, March 15). *Rising corporate market power: Emerging policy issues*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619>
4. Syverson, Ch. (2019). Macroeconomics and market power: Context, implications, and open questions. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 23–43. <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.23>
5. Rossi-Hansberg, E., Sarte, P.-D., & Trachter, N. (2018, September). *Diverging trends in national and local concentration* (Working Paper No. 25066). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w25066>
6. Berry, S., Gaynor, M., & Morton, F. S. (2019). Do increasing markups matter? Lessons from empirical industrial organization. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 44–68. <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.44>
7. Lamoreaux, N. R. (2019). The problem of bigness: From standard oil to Google. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 94–117. <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.94>

8. Basu, S. (2019). Are price-cost markups rising in the United States? A discussion of the evidence. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 3–22. <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.3>
9. Mankiw, N. G. (2012). *Principles of economics* (6th ed.). South-Western.
10. Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2018). *Microeconomics* (9th ed.). Pearson Education Limited.
11. Aleksiuk, M. (2017, April 20). *Yevrosoyuz shukaye karteli. Chomu mozhe povchytysia Ukrayina* [The European Union is looking for cartels. What Ukraine can learn]. *European Pravda*. <https://www.euointegration.com.ua/experts/2017/04/20/7064557/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 02.11.2023

Стаття пройшла рецензування 20.11.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

### **O. Z. VATAMANIUK**

Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Economics Department, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

### **O. B. SALOVSKYI**

PhD in Economics, lecturer at the Department of Management and Organizational Development, Ukrainian Catholic University, Ukraine, Lviv

## **ON SOME TRENDS TOWARD THE MARKET POWER CONCENTRATION AND THEIR CONSEQUENCES**

**Problem setting.** Competition, along with property rights protection, economic freedom, and efficient pricing mechanisms, represent the market economy fundamentals, contributing to economic progress and welfare. This way, recent trends toward the concentration of market power in developed economies caused some concerns among scholars and politicians.

**Recent research and publications analysis.** Current research focuses on the efficiency of indicators used to measure market power, analyzing factors that determine and affect the process of its concentration, studying the current and potential consequences, as well as analyzing antitrust policies in developed economies, and proposing changes necessary to meet new challenges.

**Paper objective.** The article aims to study economic preconditions and the nature of the trend toward the concentration of market power and its potential consequences.

**Paper main body.** The trend toward market power concentration in developed economies can be traced back to the early 1980s. This trend is observed using alternative market power indicators and is characterized by essential differences concerning countries' geographical positions and industry specifics. The distinctive attribute of the trend is the concentration of market power among a relatively small group of firms that gained

a dominant position and persistently charge high price markups. More strictly, the rise in market power is concentrated at the top decile of the markup distribution.

Numerous factors were mentioned as plausible explanations of the trend noted, namely economies of scale, the emergence and diffusion of network externalities and increase in network goods share, a rise in fixed or sunk costs, improved product differentiation, monopsony effects in labor markets, the rise in mergers and acquisitions by dominant firms, an increase in rent-seeking behavior, reduced antitrust enforcement, etc. A critical common factor here is rapid technological change, which allows firms to create and protect market power opportunities more efficiently.

The trend toward market power concentration caused several essential effects. On the industry level, it means less competition for dominant firms and better opportunities for their abuse of growing market power, resulting in a broad-based decline in business dynamics within the economy. Among substantial macroeconomic effects, the slowdown in innovations and investment rates, the decline in labor income share, and the reduction of monetary and fiscal policies are most often noted. One more considerable result of corporate market power concentration is associated with better opportunities to put some pressure on political and antitrust authorities.

Despite that, many important questions remain concerning the validity of methods used to measure markups and the ratio of positive and negative effects of market power concentration. According to a group of IMF staff, there is no definitive answer if the rising market power reflects growing rewards for successful entrepreneurial efforts or a harmful decline in competition. At least, all considered researchers agree that a new wave of future studies will be needed to find satisfying answers to the questions noted.

**Conclusions of the research.** The essential attribute of the current trend is the concentration of market power among a relatively small group of firms that gained a dominant position and persistently charge high price markups. A critical common factor of numerous possible explanations of this trend is rapid technological change, which allows firms to create and protect market power opportunities more efficiently. Still, the fundamental question of whether the rising market power reflects growing rewards for successful entrepreneurial efforts or a harmful decline in competition remains open.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The features of the recent trend toward market power concentration in developed economies, along with its main determining factors are studied. The most important effects of this process, namely the strengthening of dominant firms' positions, the slowdown of entrepreneurial activity in the economy, the decline in labor income share, as well as the reduction of monetary and fiscal policy efficiency, are analyzed.

**Key words:** competition, market power, markup, concentration, concentration ratio, mergers and acquisitions, antitrust legislation.

**Article details:**

Received: 02 November 2023

Revised: 20 November 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Ватаманюк О. З., Саловський О. Б. Про деякі тенденції до концентрації ринкової влади та їхні наслідки. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 6–20. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-6>.

**Suggested citation:** Vatamaniuk, O. Z., & Salovskyi, O. B. Pro deiaki tendentsii do kontsentratsii rynkovoї vlady ta yikhni naslidky [On some trends toward the market power concentration and their consequences]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 6–20. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-6> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-21>  
УДК 334.7:338.22-049.5

### **А. О. МОСКВИНА**

кандидатка економічних наук, доцентка,  
доцентка кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [mail:moskvinanastya@ukr.net](mailto:mail:moskvinanastya@ukr.net)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8391-7647>



### **О. В. ЯРМАК**

кандидатка економічних наук, доцентка,  
доцентка кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [olgajarmak.09@gmail.com](mailto:olgajarmak.09@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5760-4786>  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
record/O-2487-2016](https://www.webofscience.com/wos/author/record/O-2487-2016)



## **ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА ОЦІНКИ<sup>1</sup>**

У статті обґрунтовано сутнісні характеристики та полікритеріальність структуризації потенціалу економічної безпеки, зокрема за структурними моделями систем економічної безпеки підприємств. Розкрито зміст та основні фактори організаційної спроможності підприємства як складника потенціалу економічної безпеки. Обґрун-

<sup>1</sup> © Москвіна А. О., Ярмач О. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

товано комплексний підхід до оцінювання рівня та ефективності потенціалу економічної безпеки.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, економічний потенціал підприємства, потенціал економічної безпеки підприємства, структура потенціалу економічної безпеки, організаційна спроможність підприємства, антикризовий потенціал, оцінювання рівня та ефективності потенціалу економічної безпеки підприємства.

**JEL Classification:** D 20, L26, M21.

**Постановка проблеми.** Забезпечення належного рівня захищеності підприємства від загроз і ризиків мінливого бізнес-середовища, що характеризується високим ступенем невизначеності, є важливою умовою та фактором його ефективного функціонування як цілісної господарської системи. Від ресурсів, можливостей і здатностей підприємства сформувані й ефективно реалізувані потенціал економічної безпеки безпосередньо залежать результати його господарської діяльності, стабільність і розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У теперішній час дослідження економічної безпеки підприємств спрямовано переважно на розкриття її концептуальних основ, системи та структури, підходів до оцінювання ефективності, менеджменту безпеки та ін. [1–5]. Поза інтересами вчених залишається аналіз потенціалу системи економічної безпеки підприємства, без розуміння сутності, характеристик, структури та чинників ефективності якого неможливо сформувані цілісну модель ефективного забезпечення захищеності бізнесу від деструктивних впливів загроз і ризиків, джерелами яких є зовнішнє та внутрішнє середовище підприємництва.

Дослідники теоретичних і прикладних аспектів економічного потенціалу підприємства [6–10] на сьогодні ще не орієнтовані на комплексне вивчення такого з його складників, як потенціал економічної безпеки, хоча в сучасних умовах його формування та реалізація набувають пріоритетного значення для забезпечення стабільності бізнесу та досягнення його цілей.

Слід підкреслити, що актуальним для досліджень потенціалу економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності є застосування міждисциплінарного підходу. По-перше, підприємство як цілісна господарська (підприємницька) система є комплексним об'єктом економічної безпеки як систематичної та цілеспрямованої діяльності з забезпечення його захищеності від загроз бізнес-середовища. По-друге, рівень захисту бізнесу залежить від сформованого підприємством потенціалу економічної безпеки, що визначає рівень його спроможності здійснити необхідні заходи, спрямовані на запо-

бігання ймовірним небезпечним ситуаціям та подолання їх. З огляду на це аналіз потенціалу економічної безпеки підприємства повинен базуватися на поєднанні підходів, методів і результатів досліджень теоретичних і прикладних основ економічної безпеки та економічного потенціалу підприємства, що дозволить обґрунтувати його сутнісні характеристики, структуру та роль у забезпеченні ефективних бізнес-процесів.

**Формулювання цілей.** Метою статті є розкриття сутності, структури, критеріїв оцінювання потенціалу економічної безпеки підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Потенціал економічної безпеки реалізується в забезпеченні певного рівня захищеності підприємства від ситуацій, що є небезпечними для бізнесу, наслідками яких можуть бути дисфункції та деструкції, навіть деінституалізація господарської системи. Аналіз потенціалу безпеки повинен спиратися на його розуміння як цілісної інтегративної системи забезпечення захищеності підприємства як організаційно-функціональної моделі бізнесу, що потребує комплексного використання підходів, визначених та опрацьованих у дослідженнях економічного потенціалу (ресурсний, функціонально-цільовий, результативний підходи) та економічної безпеки підприємства (концептуальний, результативний, управлінський, статичний та динамічний підходи).

Спираючись на ресурсний, цільовий і результативний підходи до характеристики економічного потенціалу підприємства в цілому, слід визначити такі аспекти змісту поняття потенціалу економічної безпеки:

1. Ресурсний аспект. Потенціал економічної безпеки є сукупністю ресурсів захисту підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз бізнесу – ресурсів матеріальних, нематеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, організаційних та ін. Від наявності, кількості, якості та ефективності їхнього використання залежить досягнення як цілей системи економічної безпеки підприємства, так і його господарських цілей загалом. Слід підкреслити, що ресурсний аспект потенціалу економічної безпеки характеризується також здатностями підприємства ефективно використовувати зазначені ресурси та можливості. Здатності підприємства – це його організаційна спроможність як «матеріальні, управлінські та аналітичні надбання (знання, ресурси, системи й мережі)..., що в сумі виявляються у здатності (індивідуально та колективно) реалізовувати конкретні завдання, виконувати функції, розв'язувати проблеми, ставити цілі та досягати їх» [11]. Від організаційної спроможності підприємства у сфері економічної безпеки залежить рівень реалізації її потенціалу. Концептуальну модель організаційної спроможності як складника ресурсного потенціалу економічної безпеки відображено на рис. 1.

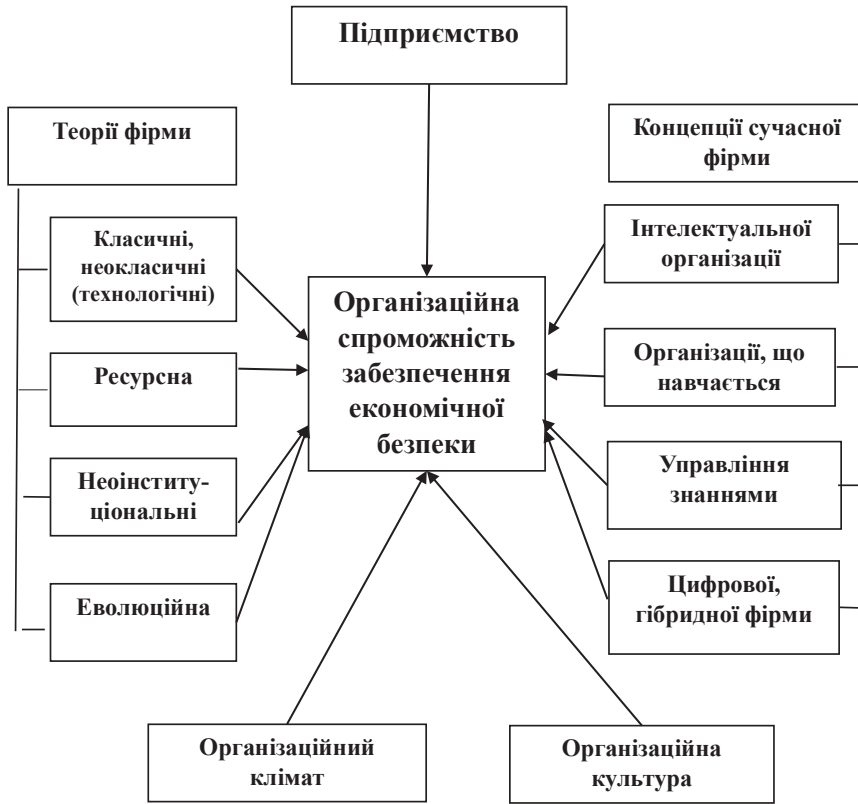


Рис. 1. Концептуальна модель організаційної спроможності як елемента потенціалу економічної безпеки

Організаційну спроможність підприємства характеризують його здатності трансформувати ресурси у продукт (класичні та неокласичні теорії фірми), мінімізувати трансакційні витрати (неоінституціональні теорії фірми), нагромаджувати, зберігати та використовувати ресурси та компетенції персоналу (ресурсна теорія), розвиватися та змінюватися (еволюційна теорія), накопичувати та використовувати знання та інформацію (концепція інтелектуальної організації), управляти знаннями (концепції інтелектуальної організації та управління знаннями), вчитися, тобто змінювати свою поведінку відповідно до нової ситуації та адаптуватися до змін середовища (концепція організації, що навчається), здійснювати цифровізацію бізнесу та забезпечувати його омніканальність як поєднання онлайн- та офлайн-каналів бізнес-комунікацій (концепції цифрового та гібридного бізнесу), формувати сприятливий організаційний клімат та організаційну культуру [12].



2. Функціонально-цільовий аспект. Запобіння небезпечним станам бізнесу та подолання їх є системною функцією потенціалу економічної безпеки підприємства, орієнтованою на забезпечення безпеки кожного зі складників його економічного потенціалу як цілісної системи, що є умовою та фактором його ефективної реалізації та досягнення цілей господарської системи.

3. Результативний аспект. Ідеться про ті максимально можливі результати господарської діяльності підприємства, досягнення яких в умовах загроз і ризиків бізнес-середовища забезпечує його потенціал економічної безпеки. У цьому аспекті потенціал економічної безпеки характеризується результатами господарської діяльності підприємства, їхніми рівнем і динамікою, оскільки метою його реалізації є досягнення довгострокових і поточних цілей бізнесу.

4. Управлінський аспект. Оскільки реалізація потенціалу економічної безпеки спрямовано на подолання загроз господарській діяльності підприємства та її ризиків, у змісті цього поняття слід виділити управлінський аспект, що дає підстави для його характеристики як потенціалу ризик-менеджменту підприємства. Це сукупність ресурсів, можливостей та здатностей менеджменту підприємства ефективно управляти ризиками господарської діяльності в умовах значного ступеня невизначеності та мінливості бізнес-середовища.

Поєднання ресурсного, функціонально-цільового, результативного, управлінського підходів щодо аналізу потенціалу економічної безпеки підприємства, по-перше, забезпечує можливість розкриття багатоаспектного змісту цього поняття (ресурсний, функціонально-цільовий, результативний, управлінський аспекти). По-друге, є основою структуризації потенціалу економічної безпеки підприємства, визначення його складників за критерієм їхніх функцій у системі економічної безпеки та характеристики взаємозв'язків між ними. По-третє, зазначені підходи є дієвим інструментом обґрунтування напрямів і критеріїв оцінювання рівня потенціалу економічної безпеки та результатів його реалізації.

Розгляньмо зазначені напрями дослідження потенціалу економічної безпеки підприємства більш детально.

1. Потенціал економічної безпеки в контексті його ресурсного, функціонально-цільового, результативного та управлінського аспектів – це сукупність ресурсів, можливостей, організаційної спроможності та управлінських здатностей господарської системи досягати цілей бізнесу на максимально можливому рівні, забезпечуючи його захищеність від загроз і ризиків його внутрішнього та зовнішнього середовищ у довгостроковому та поточному періодах, на всіх фазах життєвого циклу, у періоди розвитку та криз.

2. Визначення структури потенціалу економічної безпеки підприємства є полікритеріальним, базується на системі критеріїв.

По-перше, певна структурна модель системи економічної безпеки, обрана підприємством, є релевантним критерієм структуризації її потенціалу. *За функціональною моделлю* системи економічної безпеки підприємства [5] складниками її потенціалу є потенціали техніко-технологічної, інноваційної, інтелектуально-інформаційної, кадрової, фінансової, ринкової, екологічної, правової, фізичної тощо безпеки підприємства. При цьому потенціал економічної безпеки є поліструктурною системою, оскільки його складники – функціональні потенціали мають власну структуру, елементи якої забезпечують ефективну реалізацію загальної функції безпеки досягнення цілей бізнесу та його розвитку. Наприклад, складниками потенціалу кадрової безпеки є функціональні потенціали безпеки життєдіяльності персоналу, професійної безпеки, соціально-мотиваційної безпеки, страхової безпеки, безпеки соціально-трудоких відносин та міжособистісних комунікацій, правової безпеки працівників. Їхня інтегративна цілісність є фактором ефективності як кадрового потенціалу, так і потенціалу економічної безпеки загалом.

По-друге, *за ресурсним критерієм* основними складниками потенціалу економічної безпеки є такі:

1) техніко-технологічний складник економічної безпеки бізнесу – матеріальні та нематеріальні ресурси діяльності із забезпечення безпеки підприємства як цілісної господарської системи, його підрозділів, видів діяльності, майна, капіталу, інформації, персоналу та ін.;

2) кадровий складник безпеки – працівники підприємства, яких безпосередньо включено у процес захисту підприємства. Якщо на підприємстві створено службу економічної безпеки, то це її працівники є ядром кадрового потенціалу економічної безпеки підприємства. Якщо такої служби немає, то до кадрового потенціалу безпеки належать ті працівники підприємства, які здійснюють певні функції забезпечення економічної безпеки – силової, правової, фінансової, виробничої тощо, стратегічної та поточної. Важливо розрізняти кадрові складники потенціалу економічної безпеки та її внутрішніх суб'єктів, до яких належать персонал і структурні підрозділи підприємства, що мають безпосередній вплив на стан і рівень захищеності підприємства від загроз його ефективній господарській діяльності. При цьому такий вплив може бути як позитивним, так і негативним, деструктивним;

3) організаційно-управлінський складник у розрізі ресурсів забезпечення організаційної спроможності підприємства щодо забезпечення економічної безпеки бізнесу;

4) інтелектуально-інформаційний складник як нагромаджені підприємством знання та інформація щодо загроз, ризиків, технологій і заходів еконо-

мічної безпеки (бази знань, інформаційно-комунікаційні мережі та ін.), що використовуються у процесі її забезпечення;

5) фінансовий складник – фінансові ресурси та технології їхніх залучення й використання у процесі забезпечення захищеності підприємства;

6) правовий складник – ресурси, можливості та здатність підприємства забезпечити необхідний рівень економічної безпеки у правовому полі бізнесу, його правову безпеку.

Важливо підкреслити, що ресурсні та функціональні складники потенціалу економічної безпеки підприємства повинно бути поєднано в єдину інтегративну систему, функціонування якої за цієї умови забезпечує позитивний синергетичний ефект убезпечення бізнесу.

По-третє, спираючися на функціонально-цільовий і результативний підходи, слід визначити такі *складники потенціалу економічної безпеки*:

1) залежно від цілей та періоду (довгостроковий, поточний) реалізації потенціалу – стратегічний і поточний потенціали економічної безпеки підприємства;

2) залежно від суб'єктів (зовнішніх, внутрішніх) економічної безпеки підприємства, якими є особи та організації, що мають можливість та здатні впливати на економічну безпеку підприємства, – зовнішній і внутрішній потенціали економічної безпеки;

3) залежно від фази життєвого циклу підприємства – потенціали економічної безпеки підприємства на фазах його становлення, зростання, стабільності, занепаду, можливого відновлення, реструктуризації, трансформації та ін. Потенціали розвитку та трансформацій підприємства. Оскільки на кожній фазі життєвого циклу підприємства можливі кризові ситуації, важливим складником потенціалу економічної безпеки є потенціал антикризової діяльності підприємства, що забезпечує запобігання кризовим явищам і ситуаціям та подолання їх на підприємстві протягом його життєвого циклу [13; 14].

*Потенціал антикризової діяльності* – це сукупність ресурсів, можливостей та організаційних спроможностей системи економічної безпеки підприємства забезпечувати ефективний антикризовий менеджмент, що охоплює прогнозування кризових явищ і ситуацій на підприємстві, подолання їх та післякризове відновлення господарської системи. Потенціал антикризової діяльності орієнтовано на подолання негативних наслідків внутрішніх загроз бізнесу, джерелом яких є кризи підприємства, що мають різні види, форми, масштаби. У цьому аспекті антикризовий потенціал економічної безпеки – це потенціал антикризового менеджменту.

По-четверте, визначаючи структуру потенціалу економічної безпеки підприємства, важливо схарактеризувати такі його складники, як управлінський

потенціал і потенціал корпоративної безпеки, яким притаманна певна функціональна специфіка порівняно з іншими його складниками.

Управлінський потенціал економічної безпеки – це сукупність стратегічних і тактичних цілей, напрямів, управлінських рішень, засобів, заходів, технологій діяльності управлінського персоналу підприємства з метою забезпечення безпеки бізнесу та досягнення його цілей в умовах загроз і ризиків його зовнішнього та внутрішнього середовищ. Управлінському потенціалу притаманна забезпечувальна функція щодо досягнення: 1) необхідного рівня ефективності реалізації потенціалу економічної безпеки в цілому та кожного з його складників; 2) позитивного синергетичного ефекту функціонування системи економічної безпеки, підсистеми якої є взаємопов’язаними та комплементарними, шляхом прогнозування, запобігання, подолання деструктивних наслідків загроз економічній безпеці у поточному та довгостроковому періодах (рис. 2).



Рис. 2. Управлінський потенціал економічної безпеки підприємства в системі ризик-менеджменту підприємства

Функцією потенціалу корпоративної безпеки підприємства є забезпечення (ресурсне, організаційне, кадрове, інформаційне, інтелектуальне та ін.) узго-

дженості та реалізації інтересів зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів бізнесу, запобігання та подолання конфліктів їхніх інтересів із метою досягнення цілей ефективності, конкурентоспроможності та сталого розвитку відкритої господарської системи, що є об'єктом інтересів зовнішніх та внутрішніх груп впливу.

3. Оцінювання потенціалу економічного потенціалу безпеки підприємства повинно бути комплексним і поєднувати такі напрями:

– оцінювання на основі витратного, порівняльного та результатного підходів, за якими розмір потенціалу економічної безпеки підприємства визначається: 1) за сумою витрат на його формування та реалізацію; 2) на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами оцінювання; 3) на основі величини чистого потоку позитивних результатів (доходу) від його реалізації у процесі господарської діяльності підприємства;

– оцінювання на основі результатів аналізу рівня та ефективності системи економічної безпеки підприємства, захищеність функціонування якої забезпечує її потенціал економічної безпеки. При оцінюванні ефективності реалізації потенціалу економічної безпеки за цим напрямом доцільним є застосування обґрунтованої О. С. Марченко (O. S. Marchenko) методики розрахунку інтегрально-системного показника рівня системи економічної безпеки підприємства як середньозваженої величини інтегрально-функціональних показників її функціональних підсистем:

$$ISI = IFI1 \times d1 + \dots + IFIn \times dn, \quad (1)$$

де  $ISI$  – інтегрально-системний показник рівня економічної безпеки підприємства;

$IFI$  – інтегрально-функціональні показники рівня функціональних підсистем системи економічної безпеки підприємства;

$d$  – питома вага (вагові коефіцієнти) значущості впливу окремої підсистеми на рівень системи економічної безпеки підприємства в цілому. Сумарне значення  $d$  дорівнює 1;

$1-n$  – підсистеми системи економічної безпеки підприємства, рівень яких аналізується [5]. Чим вище значення інтегрально-системного показника рівня системи економічної безпеки, тим ефективніше реалізується її потенціал;

– оцінювання потенціалу економічної безпеки на основі застосування евристичних методів аналізу, зокрема методу експертних оцінок, у такій послідовності: 1) експерти за бальною шкалою оцінюють певні його складники; 2) експертні оцінки корегуються відповідно до коефіцієнтів значущості пев-

ного показника для загального оцінювання потенціалу економічної безпеки;  
3) розраховується середньгеометрична величина скорегованих експертних оцінок складників потенціалу економічної безпеки;

– оцінювання розміру та збалансованості потенціалу економічної безпеки підприємства на основі аналізу його графоаналітичної моделі «Квадрат потенціалу», що демонструє кількісні та якісні зв'язки між його окремими складниками, є інструментом оцінювання рівня його розвитку, ефективності функціонування та прийняття обґрунтованих рішень щодо вдосконалення його структури [15].

Слід підкреслити, що під час оцінювання розміру та ефективності потенціалу економічної безпеки підприємства важливо спиратися на декілька підходів та методів, що забезпечить необхідний рівень якості аналізу.

**Висновки.** Обґрунтування сутності та структури потенціалу економічної безпеки підприємства, що базувалося на поєднанні концептуальних підходів до аналізу системи економічної безпеки та економічного потенціалу підприємства, дозволило розкрити:

1) сутнісні характеристики потенціалу економічної безпеки підприємства, поєднуючи його ресурсні, функціонально-цільові, результативні та управлінські характеристики;

2) полікритеріальність структурування потенціалу економічної безпеки на основі системи критеріїв, серед яких: структурні моделі системи економічної безпеки підприємств; ресурсний критерій, період (короткостроковий, довгостроковий), суб'єкти (зовнішні та внутрішні), фази життєвого циклу. Схарактеризовано управлінський та антикризовий потенціали як складники потенціалу економічної безпеки;

3) характеристики організаційної спроможності як складника потенціалу економічної безпеки, що визначає здатність підприємства забезпечити захищеність бізнесу в довгостроковому періоді, рівень якої залежить від нагромадження, інтеграції та синергії його технологічних, інституційних, трансформаційно-еволюційних компетенцій як інтелектуальної організації, що навчається, здійснює управління знаннями, спирається на організаційну культуру та створює ефективний організаційний клімат, використовує багатоканальні комунікації, гібридні форми організації бізнесу та цифрові бізнес-процеси;

4) комплексний підхід до оцінювання рівня та ефективності потенціалу економічної безпеки.

Подальше дослідження буде спрямовано на всебічний аналіз такого складника потенціалу економічної безпеки підприємства, як антикризовий потенціал.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Марченко О. С., Шевченко Л. С. Підприємництво в конкурентному середовищі: ризики, дисбаланси та безпека. *Економічна теорія та право*. 2023. № 2 (53). С. 24–47. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-53-2-24>.
2. Безпека підприємництва : моногр. / Л. В. Рибальченко, Е. В. Рижков, С. М. Тютченко та ін. Дніпро : Вид. Біла К. О., 2020. 180 с.
3. Економічна безпека підприємництва в Україні : монографія / Г. В. Ситник, Г. В. Блакита, Н. М. Гуляєва та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 284 с. DOI: <https://doi.org/10.31617/m.knute.2020-216>.
4. Данілова Е. І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства : монографія. Вінниця : Європ. наук. платформа, 2020. 342 с. DOI: <https://doi.org/10.36074/danilova.kontseptsiia-2020>.
5. Марченко О. С. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, каф. екон. теорії. Харків : Право, 2022. 246 с.
6. Васьківська К. В., Лозінська Л. Д., Галімуков Ю. О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.7>.
7. Хачатрян В. В. Потенціал підприємства: сутність та економічний зміст. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4, т. 3. С. 261–264. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?p=9572> (дата звернення: 20.10.2023).
8. Роскладка Н. О., Вівсюк І. О. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства готельного господарства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2021. Вип. 47. С. 14–21. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-2>.
9. Костецька Н. І. Стратегічне управління потенціалом підприємства: теоретико-методичні аспекти. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021. № 20. С. 51–55. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.20.2021.252604>.
10. Повстяний Г. В. Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.202>.
11. Рекомендації з організаційного розвитку для громадського сектору. *Фонд Східна Європа* : вебсайт. 2022? URL: <https://eef.org.ua/wp-content/uploads/2022/01/Rekomendatsiyi-z-organizatsijnogo-rozvytku-dlya-GO.pdf> (дата звернення: 20.10.2023).
12. Osiyevskyy O., Shevchenko L., Marchenko O., Umantsiv Yu. Hybrid Firm: The Future of Organizing for the Industry 4.0. *Rutgers Business Review*. 2022. Vol. 7, No. 3. P. 289–308. URL: <https://rbr.business.rutgers.edu/article/hybrid-firm-future-organizing-industry-40> (дата звернення: 20.10.2023).
13. Яремко А. Д. Економічна ідентифікація антикризового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 7. С. 285–291. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2018\\_7\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_7_43) (дата звернення: 20.10.2023).
14. Шатайло О. А. Особливості використання антикризового потенціалу в антикризовому управлінні на підприємстві. *«Вісник ЖДТУ» : Економіка, управління*

та адміністрування. 2019. №2 (88). С. 98–105. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2019-2\(88\)-98-105](https://doi.org/10.26642/jen-2019-2(88)-98-105).

15. Костенюк Ю. Б. Моделювання потенціалу підприємства для розробки стратегій управління. *Статистика України*. 2019. №4 (87). С. 21–27. DOI: [https://doi.org/10.31767/su.4\(87\)2019.04.03](https://doi.org/10.31767/su.4(87)2019.04.03).

## REFERENCES

1. Marchenko, O. S., & Shevchenko, L. S. (2023). Pidprijemnytstvo v konkurentnomu seredovyshchi: ryzyky, dysbalansy ta bezpeka [Entrepreneurship in a competitive environment: Risks, imbalances and security]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(53), 24–47. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-53-2-24> [in Ukrainian].
2. Rybalchenko, L. V., Ryzhkov, E. V., Tiutchenko, S. M., Havrysh, O. S., & Varianychenko, A. O. (2020). *Bezpeka pidprijemnytstva* [Entrepreneurship security]. Vydavets Bila K. O. [in Ukrainian].
3. Sytnyk, H. V., Blakyta, H. V., Huliaieva, N. M., Hanechko, I. H., Hanushchak, T. V., Zubko, T. L., Lanovska, H. I., Adamenko, V. V., Lositska, T. I., Vavdiichyk, I. M., Butova, T., Olesenko, I., & Arkhipov, N. M. (2020). *Ekonomichna bezpeka pidprijemnytstva v Ukraini* [Economic security of entrepreneurship in Ukraine]. Kyiv National University of Trade and Economics. <https://doi.org/10.31617/m.knute.2020-216> [in Ukrainian].
4. Danilova, E. I. (2020). *Kontseptsiiia systemnoho pidkhodu do upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidprijemstva* [The concept of a system approach to the management of the economic security of the enterprise]. Yevropeiska naukova platforma. <https://doi.org/10.36074/danilova.kontseptsiiia-2020> [in Ukrainian].
5. Marchenko, O. S. (2022). *Ekonomichna bezpeka pidprijemstva* [Economic security of the enterprise]. Pravo [in Ukrainian].
6. Vaskivska, K., Lozinska, L., & Galimuk, Ju. (2020). Ekonomichniy potentsial pidprijemstva v umovakh zmin: sut ta kharakterni osoblyvosti [The enterprise economic potential in the face of change: The essence and characteristics]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.7> [in Ukrainian].
7. Khachatryan, V. (2020). Potentsial pidprijemstva: sutnist ta ekonomichniy zmist [The potential of the enterprise: essence and economic meaning]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 4(3), 261–264. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?p=9572> [in Ukrainian].
8. Roskladka, N., & Vivsiuk, I. (2021). Sutnist ta struktura ekonomichnoho potentsialu pidprijemstva hotelnoho hospodarstva [The nature and structure of the economic potential of the hotel enterprise]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia: “Ekonomika i menedzhment” – International Humanitarian University Herald. Economics and Management*, 47, 14–21. <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-2> [in Ukrainian].
9. Kostetska, N. (2021). Stratehichne upravlinnia potentsialom pidprijemstva: teoretyko-metodychni aspekty [Strategic management of the enterprise potential: Theoretical and methodological aspects]. *Ekonomichniy visnyk NTUU “Kyivskiy politekhnichnyi instytut” – Economic bulletin of NTUU “Kyiv Polytechnic Institute”*, 20, 51–55. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.20.2021.252604> [in Ukrainian].



10. Povstianyi, H. (2022). Doslidzhennia struktury ta klasyfikatsiia vydiv potentsialu pidprijemstva [Research on structure and classification of enterprise potential types]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy, 1*. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.202> [in Ukrainian].
11. East Europe Foundation. (ca. 2022). *Rekomendatsii z orhanizatsiinoho rozvytku dlia hromadskoho sektoru* [Recommendations on organizational development for the public sector]. <https://eef.org.ua/wp-content/uploads/2022/01/Rekomendatsiyi-z-organizatsijnogo-rozvytku-dlya-GO.pdf> [in Ukrainian].
12. Osiyevskyy, O., Shevchenko, L., Marchenko, O., & Umantsiv, Yu. (2022). Hybrid firm: The future of organizing for the Industry 4.0. *Rutgers Business Review, 7*(3), 289–308. <https://rbr.business.rutgers.edu/article/hybrid-firm-future-organizing-industry-40>
13. Yaremko, A. D. (2018). Ekonomichna identyfikatsiia antykrizovoho potentsialu pidprijemstva [The economic identification of the enterprise's anti-crisis potential]. *Business Inform, 7*, 285–291. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2018\\_7\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_7_43) [in Ukrainian].
14. Shatailo, O. A. (2019). Osoblyvosti vykorystannia antykrizovoho potentsialu v antykrizovomu upravlinni na pidprijemstvi [Features of using anti-crisis potential in anti-crisis management for overcoming crises in the enterprise]. “*VISNYK ZhDTU*”: *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia – “Journal of ZSTU”: Economics, Management and Administration, 2*(88), 98–105. [https://doi.org/10.26642/jen-2019-2\(88\)-98-105](https://doi.org/10.26642/jen-2019-2(88)-98-105) [in Ukrainian].
15. Kosteniuk, Iu. B. (2019). Modeliuvannia potentsialu pidprijemstva dlia rozrobky stratehii upravlinnia [Modeling of enterprise potential for development of management strategies]. *Statystyka Ukrainy – Statistics of Ukraine, 4*(87), 21–27. [https://doi.org/10.31767/su.4\(87\)2019.04.03](https://doi.org/10.31767/su.4(87)2019.04.03) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 25.10.2023

Стаття пройшла рецензування 18.11.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

#### **A. O. MOSKVINA**

PhD in Economics, Associate Professor, associate professor at the Department of Economic Theory and International Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

#### **O. V. YARMAK**

PhD in Economics, Associate Professor, associate professor at the Department of Economic Theory and International Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

### **THE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY SYSTEM: APPROACHES TO STRUCTURING AND EVALUATION**

**Problem setting.** Ensuring the appropriate level of enterprise protection from threats and risks of a changing business environment characterized by a high degree of uncertainty

is an important condition and factor for its effective functioning as an integral economic system. The results of its economic activity, stability and development directly depend on the resources, capabilities and abilities of an enterprise to form and effectively realize the potential of economic security.

**Recent research and publication analysis.** At present research on the economic security of enterprises is mainly aimed at revealing its conceptual foundations, system and structure, approaches to performance evaluation, security management, etc. But the analysis of the potential of an enterprise's economic security system remains almost beyond the interests of scientists. Researchers of theoretical and applied aspects of the economic potential of an enterprise are not yet focused on a comprehensive study of its component as the potential of economic security.

It is relevant for research into the potential for economic security of business entities to use an interdisciplinary approach – a combination of methods and research results on the theoretical and applied foundations of economic security and the economic potential of an enterprise.

**Paper objective.** The purpose of the article is to reveal the essence, structure, and criteria for assessing the economic security potential of enterprises.

**Paper main body.** The potential of economic security is a set of resources to protect the enterprise from external and internal business threats characterized by its organizational capacity – the enterprise's ability to effectively use resources and opportunities. Preventing and overcoming dangerous business conditions are a systemic function of the economic security potential of an enterprise, the implementation of which is evaluated by the results of the enterprise's economic activities. In the managerial aspect, the potential of economic security is the potential of enterprise risk management.

The determination of the structure of the enterprise's economic security potential by the functions and purpose of its components reflects the structure of the enterprise's economic security system, the principles of separating certain subsystems in its composition. The potential of economic security is a poly-structural system, its components are functional potentials that have their structure, the elements of which ensure the effective implementation of the general function of ensuring the security of the enterprise.

Assessment of the economic security potential of the enterprise's security should be based on a comprehensive approach, combining different methods: cost, comparative, and effective; calculation of the integral system indicator of the level of the enterprise's economic security system; heuristic methods, in particular, the method of expert evaluations; graphic-analytical model "Square of the potential". A comprehensive approach will ensure the necessary level of quality assessment of the economic security potential of the enterprise.

**Conclusion of the research.** The substantiation of the essence and structure of the economic security potential of the enterprise made it possible to reveal:

1) the essential characteristics of the enterprise's economic security potential, combining its resource, functional-purpose, performance, and management characteristics;

- 2) multi-criteria structuring of the potential of economic security, to determine structural models of the economic security system of enterprises as a comprehensive criterion;
- 3) characteristics of organizational capacity as a component of economic security potential, which characterizes the enterprise's ability to ensure business security in the long term;
- 4) a comprehensive approach to assessing the level and effectiveness of the economic security potential.

Further research will be aimed at a comprehensive analysis of such a component of the enterprise's economic security potential as the anti-crisis potential.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The article substantiates the essential characteristics and multi-criteria structuring of the economic security potential, in particular, according to the structural models of the economic security system of enterprises. The content and main factors of the enterprise's organizational capacity as a component of the potential of economic security are disclosed. A comprehensive approach to assessing the level and effectiveness of economic security potential is substantiated.

**Key words:** enterprise's economic security, enterprise's economic potential, enterprise's economic security potential, structure of economic security potential, organizational capacity of the enterprise, anti-crisis potential, assessment of the level and effectiveness of the enterprise's economic security potential.

#### Article details:

Received: 25 October 2023

Revised: 18 November 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Москвіна А. О., Ярмач О. В. Потенціал системи економічної безпеки підприємства: підходи до структуризації та оцінки. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 21–35. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-21>.

**Suggested citation:** Moskvina, A. O., & Yarmak, O. V. (2023). Potentsial systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: pidkhody do strukturyzatsii ta otsinky [The potential of an enterprise's economic security system: Approaches to structuring and evaluation]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 21–35. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-21> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-36>  
УДК 347.73:336.717(477)

## **О. О. ДМИТРИК**

докторка юридичних наук, професорка,  
заслужена діячка науки і техніки України,  
завідувачка кафедри фінансового права  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [o.o.dmytryk@nlu.edu.ua](mailto:o.o.dmytryk@nlu.edu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5469-3867>



## **А. О. МІКРЮКОВ**

аспірант кафедри фінансового права  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [andrew.mikriukov@gmail.com](mailto:andrew.mikriukov@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-4061-0789>



## **КОНТРОЛЬОВАНА ІНОЗЕМНА КОМПАНІЯ ЯК ПЛАТНИК ПОДАТКІВ: ДЕЯКІ ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ<sup>1</sup>**

На основі аналізу сутності та ознак контрольованих іноземних компаній (КІК) розкрито актуальні питання оподаткування їхнього прибутку та діяльності контролюючих осіб як платників податку. Обґрунтовано необхідність удосконалення правової регламентації щодо обов'язків контролюючої особи з забезпечення складання КІК фінансової звітності, розподілу відповідальності за неподання фінансової звітності, визначення та закріплення податкових пільг, зокрема звільнення КІК від оподаткування прибутку.

<sup>1</sup> © Дмитрик О. О., Мікрюков А. О., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

**Ключові слова:** оподаткування, міжнародне оподаткування, трансфертне ціноутворення, податкове планування, агресивне податкове планування, BEPS, податкові пільги, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток, податкове резидентство, ухилення від оподаткування, правовий статус.

**Постановка проблеми.** Починаючи з 1 січня 2021 р. набрали чинності доповнення до Податкового кодексу України (далі – ПК України) ст. 39<sup>2</sup> із назвою «Контрольовані іноземні компанії» (далі – КІК) [1]. Їх запровадження обумовлено прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 466-IX від 16 січня 2020 р. [2]. Зазначені зміни в законодавстві зумовлювалися імплементацією заходів, що були спільно розроблені Міністерством фінансів України та Національним банком України з метою покрокової реалізації Дорожньої карти щодо боротьби з розмиванням оподаткованої бази й виведенням прибутку з-під оподаткування (BEPS) [3]. Поняття «розмивання оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування» (Base erosion and Profit Shifting – BEPS) стосується стратегій податкового планування, у яких використовують прогалини та неузгодженості в національному та міжнародному податковому законодавстві з метою штучного переміщення прибутків до територій з низьким або нульовим рівнем оподаткування, у яких економічна діяльність невелика або зовсім відсутня. Це призводить до зменшення або уникнення зобов'язань зі сплати податку на прибуток. Практика BEPS зачіпає всі країни, проте особливо великий вплив вона справляє на економіки, що розвиваються, у зв'язку з високою залежністю їх від податку на прибуток підприємств, зокрема мультинаціональних корпорацій.

План BEPS складається з 15 заходів, якими визначені дії, починаючи з нових мінімальних стандартів, перегляду чинних стандартів, а також спільні підходи, що сприятимуть зближенню національних практик, та настанови, розроблені на основі найкращої практики [4]. При цьому саме третім кроком зазначеної Дорожньої карти було визначено завдання зі створення законодавчої бази для розкриття фізичними особами – резидентами України своєї участі в іноземних компаніях, які вони контролюють (КІК), і правила оподаткування таких компаній. Зазначеної мети і було досягнуто з набранням чинності Законом № 466-IX від 16 січня 2020 р.

Аналіз норм ПК України щодо КІК дозволяє дійти висновку, що метою законодавця при їх запровадженні було розширення податкової бази, з якої повинні сплачувати податки резиденти України. Однак, на відміну від раніше упроваджених підходів, згідно з якими оподатковувалися доходи нерезидента

з джерелом походження їх з України, інститут КІК фактично упроваджує оподаткування юридичних осіб – нерезидентів, джерело доходів яких не пов'язано з Україною. Прибутки таких юридичних осіб – нерезидентів, незважаючи на те, що вони підлягають оподаткуванню в країні реєстрації – нерезидента, тим не менш формують базу оподаткування резидентів України, які володіють чи контролюють цих юридичних осіб – нерезидентів.

Теоретичне осмислення та питання практичного застосування зазначених законодавчих новел є вельми актуальними, оскільки очевидно, що в умовах загальної глобалізації економічних процесів у цілому і європейської інтеграції України зокрема питання транскордонного оподаткування будуть дедалі більше набувати ваги, а частка бюджетних надходжень від таких податків буде поступово збільшуватися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Позначимо, що проблемами характеристики контрольованих іноземних компаній як платників податків тією або іншою мірою займалися численні науковці, а саме: Н. А. Атаманчук (N. A. Atamanchuk) [5], А. О. Монаєнко (A. O. Monaienko) [5; 6], М. О. Бондаренко (M. O. Bondarenko) [7], Д. О. Кобильнік (D. O. Kobylnik) [8; 9], А. М. Котенко (A. M. Kotenko) [10], С. В. Брояков (S. V. Broiakov) [10], М. О. Мішин (M. O. Mishyn) [10], А. В. Савінова (A. V. Savinova) [10], К. С. Тверезовська (K. S. Tverezovska) [10], О. В. Жукова (O. V. Zhukova) [11], Г. М. Калач (H. M. Kalach) [12], І. С. Корінь (I. S. Korin) [12], І. М. Факета (I. M. Faketa) [13] та ін.

**Формулювання цілей.** Тож метою цієї статі є розкриття сутності КІК, а також напрацювання пропозицій з удосконалення податкового законодавства в контексті формування інституту оподаткування доходів КІК.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до визначення, наведеного в підп. 39<sup>2</sup>.1.1 п. 39<sup>2</sup>.1 ст. 39<sup>2</sup> ПК України, контрольованою іноземною компанією визнається будь-яка юридична особа, зареєстрована в іноземній державі або території, яка визнається такою, що перебуває під контролем фізичної особи – резидента України або юридичної особи – резидента України відповідно до правил, визначених цим Кодексом [1].

При цьому до поняття «юридична особа», яка може визнаватися контрольованою іноземною компанією, є, включаються та/або прирівнюються:

- компанії, що мають статус юридичної особи відповідно до законодавства її реєстрації;
- іноземне утворення без статусу юридичної особи.

Своєю чергою, під іноземним утворенням без статусу юридичної особи розуміється утворення, створене на підставі правочину або зареєстроване відповідно до законодавства іноземної держави (території) без створення

юридичної особи, яке відповідно до законодавства та/або документів, що регулюють її діяльність (особистого закону), має право здійснювати діяльність, спрямовану на отримання доходу (прибутку) в інтересах своїх учасників, партнерів, засновників, довірительів або інших вигодоотримувачів.

Коло іноземних утворень без статусу юридичної особи законодавець окреслює шляхом:

1) закріплення їхнього невиключного переліку, а саме: партнерства, трас-ти, фонди, інші установи та організації, створені на підставі правочину або закону іноземної держави (території);

2) прирівняння до кола таких осіб – нерезидентів, організаційно-правову форму яких включено до переліку, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України №480 від 4 лютого 2017 р. «Про затвердження переліку організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи» [14].

Необхідно відмітити, що підхід законодавця, застосований для окреслення кола утворень без статусу юридичної особи шляхом посилання на перелік, затверджений постановою КМУ №480 від 4 липня 2017 р., є недостатньо вивіреною, оскільки до цього переліку внесено не лише утворення без статусу юридичної особи, а також і утворення, що мають статус юридичної особи у відповідній іноземній юрисдикції. При цьому із самого згаданого переліку не зрозуміло, які саме утворення, внесені до нього, мають статус юридичної особи, а які – не мають такого статусу. Як вбачається, цей аспект потребує доопрацювання й уточнення на законодавчому рівні.

Окремим важливим питанням, яке необхідно проаналізувати в контексті розгляду питання щодо КІК, є поняття контролюючої особи. Так, у ПК України закріплено: контролюючою особою є фізична особа або юридична особа – резиденти України, що є прямими або опосередкованими власниками (контролерами) контрольованої іноземної компанії [1].

Надалі в абзаці другому підп. 39<sup>2</sup>.1.2 п. 39<sup>2</sup>.1 ст. 39<sup>2</sup> ПК України законодавець наводить відкритий перелік випадків, у яких певну іноземну компанію буде визнано контрольованою, якщо фізична особа – резидент України або юридична особа – резидент України (далі – контролююча особа):

а) володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 50 відсотків, або

б) володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 10 відсотків, за умови що декілька фізичних осіб – резидентів України та/або

юридичних осіб – резидентів України володіють частками в іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше відсотків, або в) окремо або разом з іншими резидентами України – пов’язаними особами здійснює фактичний контроль над іноземною юридичною особою.

Зазначені ознаки достатньо чіткі і в подальшому додатково уточнюються і розкриваються в тексті цього ж підпункту ПК України. Однак певну складність у чітке визначення поняття контрольованої особи вносять положення, сформульовані в іншому пункті. Ідеться про підп. 39<sup>2</sup>.2.1 п. 39<sup>2</sup>.2 ст. 39<sup>2</sup> ПК України і, зокрема, про другий абзац зазначеного підпункту, у яких говориться:

*«39-2.2.1. Платником податку щодо прибутку контрольованої іноземної компанії є контролююча особа.*

*Якщо одна фізична або юридична особа володіє часткою або контролює частку в розмірі 25 і більше відсотків у контрольованій іноземній компанії спільно з іншими фізичними та/або юридичними особами, та при цьому жодна з осіб самотійно не визначить себе контролюючою особою щодо такої частки у повному розмірі, вважається, що всі зазначені особи є контролюючими особами для контрольованої іноземної компанії у рівних частках (незалежно від того, чи досягає розмір частки кожного з них 25 відсотків)» [1].*

Буквальне тлумачення зазначеної норми права приводить до висновку, що в абзаці другому цього підпункту законодавець навів додаткові критерії для визначення певної особи контролюючою особою іноземної компанії. Такий підхід законодавця видається не дуже вдалим, оскільки, як уже зазначалося вище, дефініцію та ознаки контролюючої особи наведено в підпунктах 39<sup>2</sup>.1.2 – 39<sup>2</sup>.1.6 п. 39<sup>2</sup>.2 ст. 39<sup>2</sup> ПК України, і тому розміщення додаткових ознак або критеріїв контролюючої особи в іншому пункті (тобто в пункті 39<sup>2</sup>.2), який має назву «Оподаткування прибутку контрольованої іноземної компанії», не є логічним і послідовним та таким, що забезпечує принцип правової визначеності. Так, основу принципу правової визначеності складає формальна визначеність змісту правових норм, що досягається шляхом логічного, послідовного та повного врегулювання суспільних відносин і надання цим відносинам певної форми. Розуміння принципу правової визначеності було сформульоване в практиці Європейського суду з прав людини, який його розглядає як один з основних елементів верховенства права. Зміст принципу правової визначеності становить вимога якості законів, яка має такі ознаки, як чіткість, точність, зрозумілість та передбачуваність законодавства, що досягається в процесі нормотворення шляхом використання засобів нормопроектної техніки [15]. Тож, виходячи зі змісту норми права, сформульованої в другому абзаці підп. 39<sup>2</sup>.2.1, її доречніше було б розмісти-



ти в п. 39<sup>2</sup>.1, у якому, власне, і наводяться визначення та ознаки контролюючої особи.

Але, окрім місця її текстуального закріплення в структурі ПК України, варто також звернути увагу власне на зміст норми права, що наведена в абзаці другому підп. 39<sup>2</sup>.2.1 п. 39<sup>2</sup>.2 ст. 39<sup>2</sup> ПК України. Гіпотеза цієї норми права містить три умови, які повинні виконуватися одночасно.

Перша умова – існує певна іноземна компанія, про яку є підстави стверджувати, що вона є контрольованою. При цьому, відповідно до абзацу другого підп. 39<sup>2</sup>.1.2 п. 39<sup>2</sup>.1 ст. 39<sup>2</sup> ПК України, контрольованість певної компанії означає, що резидент України:

а) володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 50 відсотків, або

б) володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 10 відсотків, за умови що декілька фізичних осіб – резидентів України та/або юридичних осіб – резидентів України володіють частками в іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше відсотків, або

в) окремо або разом з іншими резидентами України – пов'язаними особами здійснює фактичний контроль над іноземною юридичною особою.

Друга умова – у такій контрольованій іноземній компанії одна фізична або юридична особа володіє часткою або контролює частку в розмірі 25 і більше відсотків спільно з іншими фізичними та/або юридичними особами.

Третя умова – жодна з осіб самостійно не визначить себе контролюючою особою щодо такої частки в повному розмірі.

Зіставлення першої та другої умови дозволяють стверджувати:

– якщо в іноземній компанії одна фізична або юридична особа володіє часткою або контролює частку в розмірі 25 відсотків спільно з іншими фізичними та/або юридичними особами, але при цьому сукупна частка, якою спільно володіють або яку спільно контролюють резиденти України, не є більшою ніж 50 відсотків, то така іноземна компанія не може бути визнана контрольованою, а такі особи – не можуть бути визнані контролюючими особами (за відсутності спільного фактичного контролю над цією іноземною юридичною особою);

– якщо в іноземній компанії одна фізична або юридична особа володіє часткою або контролює частку в розмірі 25 відсотків спільно з іншими фізичними та/або юридичними особами, але при цьому немає жодної особи, яка б володіла часткою в цій же іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 10 відсотків, то навіть за умови, що декілька фізичних осіб – резидентів України та/або юридичних осіб – резидентів України володіють частками в такій іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше

відсотків, така іноземна компанія не може бути визнана контрольованою, а такі особи, відповідно, не можуть бути визнані контролюючими особами (за відсутності спільного фактичного контролю над цією іноземною юридичною особою з боку цих же або інших осіб).

Однак при цьому виникає інше питання. Якщо іноземна компанія є контрольованою відповідно до положень підп. б) абзацу другого підп. 39<sup>2</sup>.1.2 п. 39<sup>2</sup>.1 ст. 39<sup>2</sup> ПК України, а саме через те, що резидент України володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 10 відсотків, за умови, що декілька фізичних осіб – резидентів України та/або юридичних осіб – резидентів України володіють частками в іноземній юридичній особі, розмір яких у сукупності становить 50 і більше відсотків, однак при цьому розмір частки, якою володіє або яку контролює кожний із таких резидентів спільно з іншими фізичними та/або юридичними особами, є меншим 25 відсотків та при цьому жодна з осіб самостійно не визначить себе контролюючою особою щодо такої частки в повному розмірі, – чи буде в такому випадку вважатися, що всі зазначені особи є контролюючими особами для контрольованої іноземної компанії в рівних частках чи лише та особа, яка володіє часткою в іноземній юридичній особі в розмірі більше ніж 10 відсотків?

Видається, що відповідь на це запитання полягає в тому, що коли певна кількість фізичних осіб спільно володіє 25 відсотками і більше в іноземній компанії, то вони всі визнаються контролюючими особами, навіть у випадку, коли жодна з них не володіє окремо 10 і більше відсотками такої компанії (за умови, що сама іноземна компанія у принципі є контрольованою – наприклад через спільний фактичний контроль над нею інших осіб, які не є власниками згаданої частки в 25 і більше відсотків).

Проте в ситуації, коли, наприклад, три фізичні особи спільно володіють часткою 21 відсоток (кожна особа володіє рівними частками по 7 відсотків) в іноземній компанії (тобто загальною часткою, меншою ніж 25 відсотків), то за таких умов – бо жоден із них окремо не володіє часткою 10 і більше відсотків такої компанії – і за умови, що сама іноземна компанія у принципі є контрольованою (наприклад через спільний фактичний контроль над нею інших, ніж три згадані особи, які є спільними власниками згаданої частки в 21 відсоток компанії), жодна із згаданих трьох осіб не буде визнана контролюючою особою такої компанії.

Видається, запропоноване правове регулювання є надмірно складним і також недостатньо збалансованим, оскільки фактично виходить так, що одна особа, яка одноосібно володіє 50 відсотками іноземної компанії, не визнається контролюючою особою цієї компанії, оскільки сама компанія не визнається контрольованою, а в іншому випадку особа, яка незалежно від інших

резидентів України володіє 10 відсотками іноземної компанії, є контролюючою особою щодо такої компанії лише через факт того, що інші незалежні від цієї особи резиденти України володіють принаймні ще 41 відсотком такої компанії.

Визнання або невизнання особи контролюючою особою прямо впливає на визнання або невизнання такої особи платником податку. Крім того, об'єкт оподаткування для податку на доходи фізичних осіб (податку на прибуток підприємств) контролюючої особи розраховується пропорційно частці, якою володіє або яку контролює така фізична (юридична) особа, тому порушені вище питання про законодавче визначення статусу контролюючої особи має не лише теоретичний, а й суто практичний аспект.

Наступний аспект, що вартий уваги, це питання оподаткування прибутку КІК. Наразі ПК України передбачені наступні правила оподаткування прибутку КІК. По-перше, прибуток КІК залежно від того, яким є статус резидента України – його контролюючої особи (чи це є фізична особа, чи юридична особа), стає об'єктом оподаткування податком на доходи фізичних осіб або, відповідно, податком на прибуток підприємств. У першому випадку він включається до складу загального річного оподаткованого доходу контролюючої особи в порядку, визначеному п. 170.13 ст. 170 ПК України, а в другому випадку – за результатами звітного податкового року збільшує об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств контролюючої особи в порядку, визначеному розділом III ПК України [1].

По-друге, законодавець зазначає, що оподаткуванню в Україні підлягає не весь прибуток КІК за звітний період, а лише та його частка, що пропорційна частці, якою володіє або яку контролює така фізична (юридична) особа на останній день відповідного звітного періоду.

По-третє, прибуток КІК, розрахований за правилами складання фінансової звітності, які діють в країні-реєстрації КІК, або за правилами міжнародних стандартів фінансової звітності, приймається для розрахунку бази оподаткування в Україні з такою умовою: такий прибуток підлягає корегуванню за правилами, що визначені підп. 39<sup>2</sup>.3.2 п. 39<sup>2</sup>.3 ст. 39<sup>2</sup> ПК України.

Якщо перші дві особливості оподаткування прибутку КІК в Україні є цілком логічними і зрозумілими, то стосовно третьої особливості (корегування прибутку КІК) існують певні питання щодо практичної реалізації зазначених законодавчих приписів.

Одним із найперших питань, що спадають на думку під час аналізу приписів п. 39<sup>2</sup>.3 ст. 39<sup>2</sup> ПК України, є питання щодо обов'язку складання фінансової звітності КІК, на підставі якої за задумом законодавця відбуватиметься корегування прибутку КІК для цілей його оподаткування в Україні. Так,

за загальним правилом, законодавець виходить із того, що фінансова звітність КІК складається відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, що застосовуються контрольною іноземною компанією. Не важко передбачити, що в певних ситуаціях із метою корегування прибутку КІК контролюючій особі доведеться фактично організувати дублюючу систему бухгалтерського обліку, оскільки, очевидно що не всі бухгалтерські рахунки та правила обліку господарських операцій по застосованому КІК плану рахунків можуть бути легко зіставні з тими рахунками / статтями, корегування яких вимагає ПК України.

Іншим питанням, що нерозривно пов'язане з обов'язком контролюючої особи забезпечити складання КІК фінансової звітності, є питання щодо розподілу відповідальності за неподання фінансової звітності КІК на вимогу контрольного органу. Такого питання, звісно, не виникне, якщо одна контролююча особа має вирішальний вплив на діяльність КІК (формальний чи неформальний). Однак ситуація стає досить неоднозначною, коли КІК контролюється декількома особами, які є незалежними одна від одної. Наприклад, загальна частка українських резидентів у статутному капіталі КІК складає 65 %, причому одна особа володіє 11 % – і, відповідно, є контролюючою особою цього КІК, а друга особа володіє 51 % – і також є контролюючою особою. Хоча обидві особи підпадають під визначення контролюючої особи КІК, є очевидним, що лише одна з них має реальний вплив на діяльність такої компанії. Отже, незважаючи на свій статус контролюючої особи, перша особа не може самостійно забезпечити складання КІК фінансової звітності, якщо проти цього з будь-яких причин виступає друга особа. Однак, виходячи з приписів ПК України, обидві зазначені особи можуть бути притягнуті до відповідальності за невиконання вимог щодо подання до податкових органів України документів та звітності щодо КІК.

У випадку ж, коли фінансова звітність КІК була складена належним чином, ПК України при розрахунку скорегованого прибутку КІК вимагає врахувати спеціальні правила щодо:

- 1) корегування фінансового результату від операцій з цінними паперами;
- 2) урахування витрат від уцінки необоротних активів;
- 3) урахування витрат на нарахування відсотків за борговими зобов'язаннями;
- 4) урахування витрат на формування резервів за сумнівною заборгованістю, іншою дебіторською заборгованістю, а також доходів від розформування зазначених резервів;
- 5) урахування витрат на списання безнадійної заборгованості;
- 6) трансферного ціноутворення.

Як вбачається, зазначені правила, по суті, вимагають створення окремої системи податкового обліку КІК у рамках українського законодавства.

На сайті Міністерства фінансів України в розділі, присвяченому імплементації Дорожньої карти реалізації плану дій BEPS, у рамках виконання якого і було упроваджено в податкове законодавство інститут КІК, крім іншого, зазначено, що з метою забезпечення справедливості та рівності податкової системи та її адаптації до норм та правил Європейського Союзу Міністерство фінансів України, окрім заходів, спрямованих на запобігання розмиванню оподаткованої бази й виведенню прибутку з-під оподаткування (BEPS), також веде постійну роботу з удосконалення умов конвенцій про уникнення подвійного оподаткування [4].

Очевидно, що закріплення податкових пільг, і зокрема звільнення від оподаткування прибутку КІК, є необхідним і логічним доповненням чинних механізмів уникнення подвійного оподаткування. При цьому встановлення таких пільг не замінює дію останніх, а лише «працює» поруч задля забезпечення справедливості та рівності податкової системи, що має на меті стимулювання розвитку бізнесу, а також запобігає агресивному податковому плануванню. Норми цього субінституту мають загальні та спеціальні правила, які буде розглянуто нижче.

Загальне правило сформульовано в підп. 39<sup>2</sup>.4.1 п. 39<sup>2</sup>.4 ст. 39<sup>2</sup> ПК України [1], де визначається, що скорегований прибуток контрольованої іноземної компанії не підлягає включенню до загального оподаткованого доходу, не є об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств контролюючої особи в разі додержання таких умов:

а) між Україною та іноземною юрисдикцією місцезнаходження (реєстрації) контрольованої іноземної компанії є чинний договір про уникнення подвійного оподаткування або про обмін податковою інформацією та

б) виконується будь-яка з таких умов:

контрольована іноземна компанія фактично сплачує податок на прибуток за ефективною ставкою, що є не меншою за базову (основну) ставку податку на прибуток підприємств в Україні, визначену п. 136.1 ст. 136 цього Кодексу, або є меншою за таку ставку не більше ніж на п'ять відсоткових пунктів, або

частка пасивних доходів контрольованої іноземної компанії становить не більше 50 відсотків загальної суми доходів контрольованої іноземної компанії з усіх джерел.

Таким чином, наявність між Україною і країною реєстрації КІК договору про уникнення подвійного оподаткування не є само собою достатньою підставою для звільнення від оподаткування прибутку КІК. Зазначена можливість

з'являється лише у випадку, коли поряд із наявністю такої конвенції виконуться також одна з двох додаткових умов, які буде розглянуто нижче.

Така зумовленість застосування конвенції про уникнення подвійного оподаткування цілком узгоджується з положенням ч. 2 ст. 19 Закону України «Про міжнародні договори України», у якій визначено таке: «2. Якщо міжнародним договором України, який набрав чинності в установленому порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному акті законодавства України, то застосовуються правила міжнародного договору» [16], адже застосування положень конвенції не може бути обумовлено положеннями внутрішнього законодавства, якщо положення самої конвенції прямо не дозволяють цього.

Відсутність суперечності між нормами внутрішнього і міжнародного законодавства пояснюється тим, що конвенції про уникнення подвійного оподаткування і субінститут податкового права звільнення від оподаткування прибутку КІК регулюють різні суспільні відносини. У першому випадку йдеться про те, що резидент однієї Договірної держави, який отримав прибуток із джерелом походження в іншій Договірній державі, і такий прибуток був оподаткований у цій іншій Договірній державі, не повинен ще раз оподатковувати свій прибуток (повністю або частково) в державі свого резидентства. У випадку ж зі звільненням від оподаткування прибутку КІК йдеться про те, що факт і розмір оподаткування прибутку КІК в країні своєї реєстрації не впливає на факт і розмір оподаткування контролюючої особи (тобто *de jure* та *de facto* іншої особи, ніж сама КІК) в іншій державі (тобто в Україні). Звідси, зокрема, стає зрозумілим, чому поряд із конвенцією про уникнення подвійного оподаткування законодавець додатково вказує на договір про обмін податковою інформацією як на можливу підставу звільнення прибутку КІК від оподаткування – хоча навіть назва такої конвенції (про обмін податковою інформацією) говорить про те, що її метою не є регулювання питань щодо уникнення подвійного оподаткування.

Другу умову, дотримання якої є необхідним для звільнення прибутку КІК від оподаткування, складає альтернатива з наступних умов: або (1) ефективна ставка оподаткування в країні реєстрації КІК не більше ніж на 5 відсотків є нижчою, ніж в Україні, або (2) частка пасивних доходів КІК не перевищує 50 відсотків усіх її доходів.

Перша з альтернативних умов – ефективна ставка податку – означає, що КІК сплачує податок на прибуток підприємств в країні своєї реєстрації за ставкою 13 % і вище. Відповідно до визначення, що наведено в останньому абзаці цього підпункту, ефективна ставка податку на прибуток підприємств розраховується шляхом ділення суми витрат зі сплати податку на прибуток

підприємств на суму прибутку до оподаткування за даними фінансової звітності за відповідний календарний рік та множення на 100 відсотків.

Друга з альтернативних умов – частка пасивних доходів КІК, – своєю чергою, сама по собі також складається з двох альтернативних умов:

1) або частка пасивних доходів КІК становить не більше 50 відсотків загальної суми доходів КІК з усіх джерел;

2) або, якщо частка пасивних доходів КІК становить більше 50 відсотків загальної суми доходів КІК з усіх джерел, для цілей застосування цієї статті такі доходи визнаються активними, за умови, що КІК:

1.1) фактично виконує суттєві функції, несе ризики та використовує активи в операціях, що приводять до отримання відповідних активних доходів;

1.2) має необхідні ресурси для виконання зазначених функцій, управління ризиками та використання активів (кваліфікований персонал, основні фонди у власності або користуванні, достатній власний капітал тощо).

Законодавець не випадково пов'язує можливість звільнення від оподаткування КІК зі структурою її доходів, зокрема з часткою пасивних доходів. Доволі часто компанії з метою агресивного податкового планування використовують саме пасивні доходи (роялті, дивіденди, проценти) як інструмент для розмивання податкової бази. Для ілюстрації зазначеного твердження буде доречно навести таку цитату: «*“Зловживання трансферним ціноутворенням” (Abusing Transfer Pricing). При використанні принципу “витягнутої руки” групи компаній мають можливість використовувати трансферне ціноутворення для мінімізації корпоративних податків на прибуток. У результаті велика частина прибутку груп компаній не підпадає під оподаткування. Яскравим прикладом є компанії “Starbucks”. Так, за даними Тома Бергін, незважаючи на те, що компанія володіє майже третиною народного ринку кав'ярень, вона заплатила корпоративний податок у Великобританії тільки один раз протягом 15 попередніх років, декларуючи збитки від своєї діяльності. При цьому представники компанії на публічних виступах говорили про прибутковість бізнесу “Starbucks” у Великобританії і про те, що він повинен бути використаний як приклад для ведення бізнесу в США. Як заявляє Кіп Левін, голова підкомітету з розслідувань Сенату США, американські компанії захищають мільярди прибутку від податкових органів за допомогою того, що передають свою інтелектуальну власність компаніям – резидентам податкових гаваней і виплачують їм роялті. Так, компанія “Starbucks” сплачує роялті нідерландській компанії “Starbucks Cofee EMEA B. V.”, напрямок руху яких потім простежити неможливо. Крім того, частина прибутку “Starbucks”, отриманого у Великобританії, розподіляється на Нідерланди та Швейцарію (як країни, у яких здійснюються функції закупівлі та обсма-*

жування кави), а також іде в інші країни у вигляді відсотків за позиками (витрати у вигляді відсотків за позиками можуть враховуватися у витратах із податку на прибуток у країні резидентства боржника, але можуть не враховуватися як доходи в країні резидентства кредитора). При цьому компанія дотримується принципу “витагнутої руки”, не перевищуючи ринкового рівня кожної зі своїх витрат. Подібні претензії виникали і щодо світових компаній, таких як “Google”, “Amazon”, “Apple”» [10, с. 74].

Підхід законодавця, який дозволяє аналізувати сутність бізнесу КІК для визнання здійснюваних ним операцій активними (наявність кваліфікованих трудових ресурсів, основні фонди у власності або користуванні, достатній власний капітал тощо) є слушним та таким, що дозволяє гнучко оцінювати кожен окрему КІК залежно від специфіки її бізнесу, географії, країни реєстрації. Принципово є правильним, що питання подвійного оподаткування прибутків не повинно вирішуватися суто за формальними критеріями. Однак такий підхід, без сумніву, має і зворотну сторону: у тих випадках, коли законодавець широко застосовує при формулюванні тексту податково-правової норми оціночні поняття з метою надання особам, які здійснюють правозастосування, більшої гнучкості при здійсненні своїх владних повноважень, це завжди призводить до відносного збільшення кількості податкових спорів.

Крім загального правила, законодавець також окреслив три спеціальні підстави, за яких прибуток КІК звільнюється від оподаткування. Такі підстави наведено в підп. 39<sup>2</sup>.4.2 п. 39<sup>2</sup>.4 ст. 39<sup>2</sup> ПК України [1]:

- (1) загальний сукупний дохід усіх контрольованих іноземних компаній однієї контролюючої особи з усіх джерел за даними фінансової звітності не перевищує еквівалент 2 мільйони євро на кінець звітного періоду;
- (2) контрольована іноземна компанія є публічною компанією, акції (частки) якої перебувають в обігу на визнаній фондовій біржі;
- (3) контрольована іноземна компанія є організацією, яка відповідно до законодавства відповідної іноземної юрисдикції здійснює благодійну діяльність та не розподіляє доходи на користь її засновників (учасників).

Щодо зазначених спеціальних підстав звільнення від оподаткування необхідно зазначити наступне. Перша і третя з них видаються цілком обґрунтованими. Витрати на адміністрування певного податку для держави не повинні перевищувати дохід, який приносить цей податок. Слідуючи такому підходу, звільнення від оподаткування прибутку КІК із загальним доходом для однієї контролюючої особи, меншим ніж 2 мільйони євро на рік, є економічно виправданим. Так само виправдано не оподатковувати прибуток неприбуткової (благодійної) організації, яка не розподіляє дохід серед своїх засновників.



Разом із тим доволі сумнівним вбачається підхід законодавця, згідно з яким розроблено друге спеціальне правило щодо звільнення від оподаткування КІК: чому саме публічні компанії, акції (частки) яких перебувають в обігу на визнаній фондовій біржі, звільнено від оподаткування? Чому це правило не застосовується до інших публічних компаній, акції яких перебувають в обігу на інших (невизнаних) фондових біржах? Або чому це правило не поширюється на приватні компанії, стосовно річної фінансової звітності яких проводиться аудит і які публікують таку звітність і висновок аудитора?

Видається, що, формулюючи виключення зазначеним чином, законодавець намагався надати пільгу тільки для тих компаній, які пройшли процедуру лістингу на біржі, яка є досить вимогливою щодо обсягу, змісту та строків розкриття інформації про всі суттєві аспекти діяльності такої публічної компанії. Однак на це можна відповісти, що будь-яка біржа (а не тільки визнана), що функціонує на території США, Великобританії чи Японії, здійснює достатньо прискіпливий аналіз діяльності компаній, акції яких обертаються на них. Так само будь-яка приватна компанія, що проходить аудиторську перевірку, може вважатися такою, фінансова звітність якої в усіх суттєвих аспектах характеризує її фінансовий стан. Тому звуження кола КІК, які безумовно звільнюються від оподаткування лише щодо публічних компаній, акції яких обертаються на визнаних фондових біржах, видається не зовсім виправданим, оскільки це фактично створює нерівні умови на ринку: дозволити собі пройти процедуру лістингу на визнаній фондовій біржі можуть лише відносно великі компанії. Відповідно, виходить, що від оподаткування на цій підставі будуть звільнені лише ті, хто контролює велику компанію, а володільці середніх і малих бізнесів – будуть позбавлені такої можливості за визначенням. Такий підхід не є виправданим.

**Висновки.** Правовий інститут оподаткування прибутку КІК на цей час є новелою українського податкового законодавства. Розроблення тексту закону відбувалося на базі настанов Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в рамках імплементації упровадження до національного законодавства плану заходів BEPS. Україна лише збирає досвід у сфері оподаткування прибутку КІК. Тому природно, що до тексту ПК України наразі є зауваження і запитання. Крім того, станом на зараз не сформовано ані його правозастосовчої практики, ані судової. Разом із тим Законом №466-IX від 16 січня 2020 р. закладена потужна основа щодо регулювання зазначеної сфери суспільних відносин, поглиблення і вдосконалення правового впливу на них.

Незважаючи на воєнний стан, робота над розвитком і вдосконаленням законодавства в Україні триває. Відомо, що наразі вже розробляється в тому

числі і проєкт Закону України щодо внесення змін до ст. 39<sup>2</sup> ПК України. У цей час зазначений законопроект перебуває на стадії експертного обговорення. Скоріш за все, експертна спільнота врахує очевидні недоліки тексту статті в чинній редакції їх буде усунено.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.11.2023).
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві : Закон України від 16.01.2020 №466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20> (дата звернення: 25.11.2023).
3. Мінфін розробив дорожню карту реалізації Плану дій BEPS. *Урядовий портал*. 2017, 16 трав. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/249982923> (дата звернення: 25.11.2023).
4. BEPS. *Міністерство фінансів України* : офіц. вебсайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440> (дата звернення: 25.11.2023).
5. Монаєнко А. О., Атаманчук Н. А. Правова регламентація основних елементів правил контрольованих іноземних компаній: світовий досвід та можливості для України. *Нове українське право*. 2022. Вип. 2. С. 93–100. DOI: <https://doi.org/10.51989/NUL.2022.2.13>.
6. Монаєнко А. Критерії визначення контролюючої особи КІК. *II Міжнародний податковий конгрес* : зб. матеріалів (м. Ірпінь, 26 листоп. 2021 р.). Ірпінь : Ун-т ДФС України, 2021. С. 522–524.
7. Бондаренко М. О. Правове регулювання податкового планування в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Харків, 2019. 201 с.
8. Кобильнік Д. О., Однорог Д. Податкові гавані світу: чи існують вони? *Молодий вчений*. 2020. №5 (81). С. 224–229.
9. Кобильнік Д. О. Нові правила оподаткування господарської діяльності в контексті закріплення податково-правового статусу контрольованих іноземних компаній. *Економіко-правові проблеми розвитку та сприяння господарській діяльності в сучасних умовах* : зб. наук. пр. за матеріалами III круглого столу, м. Харків, 25 черв. 2020 р. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. С. 311–316. URL: [https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy\\_25\\_06\\_20/Tezy\\_25\\_06\\_20\\_311-316.pdf](https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy_25_06_20/Tezy_25_06_20_311-316.pdf) (дата звернення: 25.11.2023).
10. Трансфертне ціноутворення: сучасний стан та проблеми правозастосування : монографія / А. М. Котенко, М. О. Мішин, С. В. Брояков та ін. ; за ред. А. М. Котенка. Харків : Право, 2021. 162 с.
11. Жукова О. В. Контрольовані іноземні компанії: проблеми можливої ідентифікації та майбутнього оподаткування. *Вісник податкової служби*. 2019. №5. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100010915-kontrolovani-inozemni-kompaniyi-problemi-mozhlyvoyi-identifikatsiyi-ta-maybutnogo-opodatkuvannya> (дата звернення: 25.11.2023).

12. Калач Г., Корінь І. Заходи з протидії агресивному податковому плануванню в Україні. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2020. №3 (35), т. 2. С. 23–30.
13. Факета І. М. Контрольовані іноземні компанії: історичний аспект розвитку поняття. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 11. С. 533–535. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2021-11/137>.
14. Про затвердження переліку організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи : постанова Каб. Міністрів України від 04.07.2017 № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-п> (дата звернення: 25.11.2023).
15. Матвеева Ю. І. Поняття та розуміння принципу правової визначеності. *Наукові записки НаУКМА*. 2017. Том 200 : Юридичні науки. С. 93–97. URL: [https://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12545/Matvieieva\\_Poniattia\\_ta\\_rozuminnia.pdf](https://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12545/Matvieieva_Poniattia_ta_rozuminnia.pdf) (дата звернення: 25.11.2023).
16. Про міжнародні договори України : Закон України від 29.06.2004 № 1906-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> (дата звернення: 25.11.2023).

## REFERENCES

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 No. 2755-VI [Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated December 2, 2010]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
2. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkov, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy vid 16.01.2020 No. 466-IX [On amendments to the Tax Code of Ukraine regarding the improvement of tax administration, elimination of technical and logical inconsistencies in tax legislation: Law of Ukraine dated January 16, 2020]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20> [in Ukrainian].
3. *Minfin rozrobiv dorozhniu kartu realizatsii Planu dii BEPS* [The Ministry of Finance has developed a road map for the implementation of the BEPS Action Plan]. (2017, May 16). Government portal. <https://www.kmu.gov.ua/news/249982923> [in Ukrainian].
4. *BEPS*. (n.d.). Ministry of Finance of Ukraine. <https://mof.gov.ua/uk/beps-440> [in Ukrainian].
5. Monaienko, A., & Atamanchuk, N. (2022). Pravova rehlementatsiia osnovnykh elementiv pravyl kontrolovanykh inozemnykh kompanii: svitovi dosvid ta mozhlyvosti dlia Ukrainy [Legal regulation of basic elements of rules of the controlled foreign companies: World experience and possibilities for Ukraine]. *Nove ukrainske pravo – New Ukrainian Law*, 2, 93–100. <https://doi.org/10.51989/NUL.2022.2.13>
6. Monaienko, A. (2021). Kryterii vyznachennia kontroliuiochoi osoby KIK [Criteria for determining the controlling person of KIK]. In *II Mizhnarodnyi podatkovyi konhres* [II International Tax Congress] (pp. 522–524). Universytet DFS Ukrainy [in Ukrainian].

7. Bondarenko, M. O. (2019). *Pravove rehuliuвання podatkovooho planuvannya v Ukraini* [Legal regulation of tax planning in Ukraine] [PhD dissertation, Yaroslav Mudryi National Law University] [in Ukrainian].
8. Kobylnik, D. O., & Odnoroh, D. (2020). Podatkovi havani svitu: chy isnuut vony? [Tax havens of the world: Do they exist?]. *Molodyi vchenyi – A Young Scientist*, 5(81), 224–229 [in Ukrainian].
9. Kobylnik, D. (2020). Novi pravyla opodatkuvannya hospodarskoi diialnosti v konteksti zakriplennia podatkovo-pravovoho statusu kontrolovanykh inozemnykh kompanii [New rules of taxation of economic activity in the context of establishing the tax and legal status of controlled foreign companies]. In *Economic and legal problems of development and promotion of economic activity in modern conditions: a collection of scientific works based on the materials of the III round table* (pp. 311–316). NDI PZIR NAPrN Ukrainy. [https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy\\_25\\_06\\_20/Tezy\\_25\\_06\\_20\\_311-316.pdf](https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/Tezy_25_06_20/Tezy_25_06_20_311-316.pdf) [in Ukrainian].
10. Kotenko, A. M., Mishyn, M. O., Broiakov, S. V., Hetman, K. O., Nauholnykova, K. M., Savinova, A. V., & Tverezovska, K. S. (2021). *Transfertne tsinovorennia: suchasnyi stan ta problemy pravozastosuvannya* [Transfer pricing: current state and problems of law enforcement]. Kotenko, A. M. (Ed.). *Pravo* [in Ukrainian].
11. Zhukova, O. V. (2019). Kontrolovani inozemni kompanii: problemy mozhlyvoi identyfikatsii ta maibutnoho opodatkuvannya [Controlled foreign companies: Problems of possible identification and future taxation]. *Visnyk podatkovoї sluzhby – Bulletin of the Tax Service*, 5. Retrieved November 25, 2023, from <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100010915-kontrolovani-inozemni-kompaniyi-problemi-mozhlyvoyi-identifikatsiyi-ta-maibutnogo-opodatkuvannya> [in Ukrainian].
12. Kalach, H., & Korin, I. (2020). Zakhody z protydii ahresyvnomu podatkovomu planuvanniu v Ukraini [Measures to counter aggressive tax planning in Ukraine]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal “Internauka”. Serii: “Ekonomichni nauky” – International scientific journal “Internauka”. Series: “Economic Sciences”*, 3(35), Vol. 2, 23–30 [in Ukrainian].
13. Faketa, I. M. (2021). Kontrolovani inozemni kompanii: istorychnyi aspekt rozvytku poniattia [Controlled foreign companies: Historical aspect of the concept development]. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal – Legal Scientific Electronic Journal*, 11, 533–535. <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2021-11/137> [in Ukrainian].
14. Pro zatverdzhennia pereliku orhanizatsiino-pravovykh form nerezidentiv, yaki ne splachuiut podatok na prybutok (korporatyvnyi podatok), u tomu chysli podatok z dokhodiv, otrymanykh za mezhamy derzhavy reiestratsii takykh nerezidentiv, ta/abo ne ye podatkovyimi rezydentamy derzhavy, v yakii vony zareiestrovani yak yurydychni osoby: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 04.07.2017 No. 480 [On approval of the list of organizational and legal forms of non-residents who do not pay income tax (corporate tax), including tax on income received outside the state of registration of such non-residents, and/or are not tax residents of the state in which they are registered as legal entities: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 4, 2017]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF> [in Ukrainian].
15. Matvieieva, I. (2017). Poniattia ta rozusminnia pryntsyphu pravovoi vyznachenosti [The notion and the understanding of the legal certainty principle]. *Naukovi zapysky*

*NaUKMA. Yurydychni nauky – Scientific Notes of NaUKMA. Legal Sciences, 200, 93–97. [https://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12545/Matvieieva\\_Poniattia\\_ta\\_rozuminnia.pdf](https://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12545/Matvieieva_Poniattia_ta_rozuminnia.pdf) [in Ukrainian].*

16. Pro mizhnarodni dohovory Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 29.06.2004 No. 1906-IV [On international treaties of Ukraine: Law of Ukraine dated June 29, 2004]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 26.11.2023

Стаття пройшла рецензування 15.12.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

### **O. O. DMYTRYK**

Doctor of Legal Sciences, Professor, Honored worker of science and technology of Ukraine, head of the Department of Financial Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

### **A. O. MIKRIUKOV**

Graduate student at the Department of Financial Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

## **CONTROLLED FOREIGN COMPANY AS A TAX PAYER: SOME DISCUSSION ASPECTS OF THE DEFINITION OF THE CONCEPT**

**Problem setting.** Starting from January 1, 2021, the amendment to the Tax Code of Ukraine Article 39-2 entitled “Controlled foreign companies” (hereafter – CFC) came into force. Its introduction is conditioned by the adoption of the Law of Ukraine “On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Improving Tax Administration, Eliminating Technical and Logical Inconsistencies in Tax Legislation” No. 466-IX dated January 16, 2020.

The theoretical understanding and the issue of the practical application of these legislative novels are very relevant, because in the conditions of the general globalization of economic processes in general and the European integration of Ukraine in particular the issue of cross-border taxation will increasingly gain weight, and the share of budget revenues from such taxes will gradually increase.

**Recent research and publication analysis.** Problems of the characterization of controlled foreign companies as taxpayers have been studied by numerous scientists, such as N. A. Atamanchuk, A. O. Monaienko, M. O. Bondarenko, D. O. Kobylnik, A. M. Kotenko, S. V. Broiakov, M. O. Mishyn, A. V. Savinova, K. S. Tverezovska, O. V. Zhukova, H. M. Kalach, I. S. Korin, I. M. Faketa and others.

**Paper objective.** The purpose of the article is to reveal the essence of CFC, and to develop proposals for improving tax legislation in the context of the formation of the institution of CFC income taxation.

**Paper main body.** A controlled foreign company is any legal entity registered in a foreign country or territory that is recognized as being under the control of an individual – a resident of Ukraine or a legal entity – a resident of Ukraine under the rules defined by the Tax Code of Ukraine. The concept of “legal entity”, which can be acknowledged as a controlled foreign company, includes and/or equates to: companies that have the status of a legal entity under the legislation of its registration; foreign formation without having legal entity status.

The legislator’s approach used to determine the range of entities without the legal entity status is not sufficiently verified, because this list includes not only entities without the legal entity status, but also entities that have the status of a legal entity in the relevant foreign jurisdiction.

The concept of a controlling person, the recognition or non-recognition of that directly affects the recognition or non-recognition of such a person as a taxpayer is a separate important issue. In this aspect, there are certain questions regarding the practical implementation of legislative requirements.

As a general rule, the financial statements of a CFC are prepared in accordance with the accounting standards applied by the controlled foreign company. Therefore, in certain situations, in order to adjust the profit of CFC, the controlling person will have to organize a duplicate accounting system. At the same time, the rules for calculating the adjusted profit of CFC essentially require the creation of a separate system of tax accounting for CFC within the framework of Ukrainian legislation.

The issues of securing tax benefits, and in particular exemption from taxation of the income of CFCs, which is a necessary and logical addition to the existing mechanisms for avoiding double taxation. However, it raises doubts about such a basis for the exemption of the income of the CFC from taxation, as the exemption of public companies whose shares (stakes) are traded on a recognized stock exchange. Why does this rule not apply to other public companies whose shares are traded on other (unrecognized) stock exchanges and to private companies whose annual financial statements are audited and which publish these statements and auditor’s reports? Accordingly, it turns out that only those who control a large company will be exempt from taxation on this basis, and owners of medium and small businesses will be deprived of such an opportunity by definition. This approach is not justified.

**Conclusion of the research.** The legal institution of income taxation of the CFC is currently a novel of the Ukrainian tax legislation. The text of the law was developed on the basis of the guidelines of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) as part of the implementation of the action plan of the Road Map plan of measures to combat Base erosion and Profit Shifting (BEPS) into national legislation. Ukraine is only accumulating experience in the field of income taxation of CFCs. Therefore, it is natural that there are comments and questions regarding the text of the Tax Code of Ukraine. In addition, as of now, neither its law enforcement nor judicial practice has been formed.

Currently, the draft Law of Ukraine on amendments to Article 39-2 of the Tax Code of Ukraine is at the stage of expert discussion. Most likely, the expert community will take into account the obvious shortcomings of the text of the article in the current edition and they will be eliminated.

### Short abstract for an article

**Abstract.** Based on the disclosure of the essence and characteristics of controlled foreign companies (CFCs), topical issues of taxation of their profits and activities of controlling persons as taxpayers are revealed. The need to improve the legal regulation on the responsibilities of a controlling person to ensure the preparation of financial statements by a CFC, the distribution of responsibility for non-submission of financial statements, the determination and consolidation of tax benefits, and in particular the exemption of CFC from income taxation is substantiated.

**Key words:** taxation, international taxation, transfer pricing, tax planning, aggressive tax planning, BEPS, tax benefits, personal income tax, income tax, tax residency, tax avoidance, legal status.

#### Article details:

Received: 26 November 2023

Revised: 15 December 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Дмитрик О. О., Мікрюков А. О. Контрольована іноземна компанія як платник податків: деякі дискусійні аспекти визначення поняття. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 36–55. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-36>.

**Suggested citation:** Dmytryk, O. O., & Mikriukov, A. O. (2023). Kontrolovana inozemna kompaniia yak platnyk podatkov: deiaki dyskusiini aspekty vyznachennia poniattia [Controlled foreign company as a tax payer: Some discussion aspects of the definition of the concept]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 36–55. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-36> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-56>  
УДК 346.6:336.717

## **Р. І. САМСІН**

кандидат юридичних наук,  
адвокат,  
Україна, м. Київ  
e-mail: [andsam198082@gmail.com](mailto:andsam198082@gmail.com)  
ORCID ID: [https://](https://orcid.org/0000-0002-2662-938X)  
[orcid.org/0000-0002-2662-938X](https://orcid.org/0000-0002-2662-938X)



## **ВІРТУАЛЬНІ АКТИВИ: РИЗИК ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ<sup>1</sup>**

У статті проаналізовано наукові погляди щодо визначення ймовірності ризику впливу віртуальних активів на стабільність світової фінансової системи та фінансових систем окремих країн, діяльність урядів різних країн, міжнародних організацій і наднаціональних інституцій із правового врегулювання обороту віртуальних активів. На цій основі обґрунтовано висновок, що в сучасний період ризик неконтрольованого розповсюдження окремих видів віртуальних активів зберігається. Доведено, що поширення стейблкоїнів є чинником підвищення ймовірності ризику впливу їх на стабільність фінансових систем окремих країн.

**Ключові слова:** фінансова система, фінансова стабільність, віртуальні активи, ризик імовірності впливу віртуальних активів на стабільність фінансових систем, криптовалюти, стейблкоїни.

**Постановка проблеми.** З опублікування на криптографічному форумі metzdowd.com 31 жовтня 2008 р. статті Сатоші Накамото (Satoshi Nakamoto) «Біткойн. Пірінгова електронна готівкова система» («Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System»), у якій уперше було презентовано світу технологію блокчейн [1], починається історія криптовалют, поява та поширення яких зумовила виникнення перед суспільством низку ризиків.

За відсутності правового регулювання та переваг, які надавали криптовалюти порівняно з традиційними фінансовими інструментами (анонімність

<sup>1</sup> © Самсін Р. І., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.



транзакцій, відсутність комісійних платежів, децентралізованість), використання криптовалют у фінансовому секторі (незважаючи на незабезпеченість та значну волатильність) набуло газоподібної форми, що викликало занепокоєння з боку як державних інституцій, так і науковців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ризиків, що виникали перед суспільством у зв'язку з появою криптовалют, почали активно займатися насамперед державні інституції різних країн – національні банки, центральні органи, що відповідають за формування фінансової та бюджетної політики, органи, діяльність яких спрямовано на контроль за діяльністю учасників фондового ринку різних країн, міжнародні організації (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, міжнародна організація, яка займається виробленням світових стандартів у сфері протидії відмиванню злочинних доходів і фінансуванню тероризму ФАТФ (Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) тощо) та науковці, як зарубіжні, так і вітчизняні, а також анонімні аналітики інформаційних криптовалютних порталів.

Серед ризиків, які виділялися в документах різних державних інституцій (у Звіті Федеральної ради Швейцарії про віртуальні валюти у відповідь на постулати Шваба (13.3687) і Вайбеля (13.4070) від 25 червня 2014 р. [2], Звіті «Цифрові валюти: відповідь на інформаційний запит» Казначейства його Величності Великої Британії [3], Звіті Європейського центрального банку «Схеми обертання віртуальних валют» (Virtual currency schemes) 2012 р. [4] та 2015 р. [5] тощо), вказувалося на ймовірність впливу на фінансову стабільність як національних фінансових систем, так і світової фінансової системи.

У вересні 2014 р. Банк Англії випустив Звіт фінансової стабільності, у якому аналізував вплив криптовалют на фінансову систему Англії. За результатами цього аналізу було зазначено, що криптовалюти можуть створити загрозу фінансовій стабільності країни, якщо набудуть більшої популярності і не будуть регулюватися, за умов: 1) використання у великих угодах (ризиковані, не застраховані інвестиції великими фінансовими установами в криптовалюті поставлять у залежність від волатильності криптовалют і перепадів цін на них не лише безпосередніх власників криптовалют, але й інших учасників ринку); 2) оплати послуг значної кількості підприємств (це фрагментує економіку, і Центральний банк втратить контроль над інфляцією в країні). Крім цього, окремо було вказано на можливість централізації криптовалют – теоретично над такими валютами, маючи необхідні технічні потужності, можна встановити контроль, що надасть нечувані важелі впливу на економіку, якщо криптовалюти стануть важливими для економіки валютами, що становитиме загрозу фінансовій безпеці країни [6].

Наголошували на ймовірності подібного ризику й зарубіжні науковці (Д. Тапскотт (D. Tapscott) і А. Тапскотт (A. Tapscott) [7], П. Вінья (P. Vigna) і М. Дж. Кейсі (M. J. Casey) [8], Н. Поппер (N. Popper) [9] та ін.).

Подальший розвиток криптовалют, перехід їх від віртуальної валюти, яку використовували в ІТ-середовищі, до платіжних інструментів, які частково почали виконувати функції грошей та інвестиційних спекулятивних активів, обумовив зміну підходу до їхнього визначення. У 2019 р. ФАТФ були внесені зміни до виданого нею ж у 2012 р. звіту «Віртуальні валюти – ключові визначення та потенційні ризики ПДВ/ФТ (Virtual Currencies – Key Definitions and Potential AML/CFT Risks)», згідно з якими замість поняття «віртуальні валюти» доцільно було використовувати термін «віртуальні активи» (*virtual assets*) [10], після чого саме це поняття стало загальноживаним. Віртуальні активи стали узагальнювальною назвою для всіх фінансових інструментів, що базуються на технології блокчейн.

Поширення віртуальних активів на світовому фінансовому ринку, виникнення нових видів віртуальних активів (стейблкоїнів, CBDC та інших забезпечених віртуальних активів), активна діяльність урядів різних країн, міжнародних організацій і наднаціональних інституцій із правового врегулювання обороту віртуальних активів, установа державного регулювання в цій сфері в різних країнах, запровадження на сучасному етапі державних проєктів обороту національних валют на технології блокчейн, а також інші процеси, які відбулися в цій сфері та існують на сьогодні, зумовили виникнення таких питань: чи виправдалися ризики, пов'язані з появою та поширенням криптовалют, на яких наголошували державні інституції, міжнародні організації та науковці раніше, та чи продовжують існувати такі ризики стосовно обороту віртуальних активів на сучасному етапі? Дати відповіді на ці запитання ми й намагатимемося в нашій статті.

У науковій площині стосовно ймовірності впливу віртуальних активів на фінансову стабільність фінансової системи (як світової, так і національних), сформувалося декілька підходів.

Представники першого зазначають, що такий ризик відносно віртуальних активів на сучасному етапі продовжує зберігатися на такому ж рівні, як і відносно криптовалют раніше. А. Карстенс (A. Carstens), С. Классенс (S. Claessens) і Х. С. Шін (H. S. Shin) зазначають, що швидке зростання кількості віртуальних активів спричиняє втрату здатності фінансової системи продовжувати надавати кредити та інші фінансові послуги [11].

Представники другого вказують, що ризик залишається лише відносно криптовалют. Ф. Рестой (F. Restoy) вказує, що відносна непрозорість криптовалют, слабкий захист інвесторів, недостатнє розуміння їх суспільством і ба-

гатьма спеціалістами в фінансовому секторі можуть загострити пов'язану з цим втрату довіри чи виснаження ліквідності та кредиту [12]. Д. Тапскотт і А. Тапскотт вважають, що криптовалюти ускладнюють моніторинг того, який аспект загального фінансового ринку розвивається (інформація про об'єм торгів на ринку криптовалют поширюється безпосередньо суб'єктами, що надають послуги у сфері їхнього обороту за умов відсутності механізму контролю за таким поширенням, що дозволяє зазначеним суб'єктам збільшувати реальні обсяги торгів із метою отримання кредитного плеча до вартості віртуальних активів [7].

Представники третього підходу вважають, що у зв'язку з появою нових видів віртуальних активів, ризик імовірності їхнього впливу на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн, так і світової фінансової системи, збільшується. Так, мексиканський економіст А. Карстенс, відомий своєю послідовною позицією противника криптовалют (а потім і віртуальних активів), ще в 2017 р., перебуваючи на посту генерального директора Банку міжнародних розрахунків, уважав, що поява та безконтрольне використання їх вплинуть у майбутньому на фінансову стабільність та економічну безпеку країн [11; 13], а в 2023 р., уже перебуваючи на посту управляючого Міжнародного валютного фонду, виявив особливе занепокоєння після появи та збільшення обороту стейблкойнів. На його думку, подібні дії можуть сконцентрувати занадто багато впливу в одних руках, що поставить під загрозу фінансову стабільність усїєї планети [14].

Представники четвертого підходу не поділяють побоювань щодо ймовірності впливу віртуальних активів на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн, так і світової фінансової системи. М. Дученко (М. Duchenko), Т. Павленко (Т. Pavlenko) вважають, що дискусія щодо ймовірності подібного впливу зумовлена тим, що державні уряди та центральні банки різних країн стурбовані втратою контролю за частиною платежів, що здійснюються у вищевказаних активах [15].

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є обґрунтування ймовірності ризику дестабілізаційного впливу криптовалют на фінансову систему в сучасний період як необхідної умови його прогнозування в майбутньому.

**Виклад основного матеріалу.** Для визначення власної позиції щодо того, чи виправдався ризик імовірності впливу криптовалют на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн, так і світової фінансової системи, чи існує такий ризик на сучасному етапі (коли виникли нові види віртуальних активів) і чи можна прогнозувати його ймовірність у майбутньому, у першу чергу необхідно з'ясувати, що являє собою фінансова стабільність.

Поняття фінансової стабільності стало використовуватися з 90-х рр. ХХ ст. і зумовлювалося застосуванням на практиці концепції макропруденційної політики. Незважаючи на те, що зазначену концепцію було сформовано ще в 70-х рр. ХХ ст., а перше використання цього терміна в офіційних документах зустрічалося ще в 1980 р. в огляді Банку міжнародних розрахунків, де її було визначено як новий, окремий вид політики, спрямований на підтримку стійкості фінансової системи в цілому [16], масове її застосування почалося тільки після трьох криз: японської 1990-го, азійської кінця 1990-х і глобальної 2007–2008 рр., які, за оцінками спеціалістів, були пов'язані з нарощуванням системних ризиків та проблемами забезпечення ліквідності фінансових установ [17].

Макропруденційна політика запобігає нагромадженню та реалізації системних ризиків у фінансовому секторі, щоб не допустити перебоїв у його функціонуванні. Кінцева мета макропруденційної політики – забезпечення фінансової стабільності, тобто стану фінансової системи, за якого вона здатна належно виконувати основні функції – фінансове посередництво та здійснення платежів – й успішно протистояти кризовим явищам [16].

За правильним визначенням А. Даниленка (А. Danylenko), хоча поняття «фінансова стабільність країни» інтуїтивно зрозуміле, чітке його визначення надати непросто [18]. Серед українських науковців відсутня єдність із цього питання. На думку Я. Белінської (Ya. Belinska), стабільність – це властивість фінансової системи з мінімальними витратами змінювати основні характеристики розвитку відповідно до трансформацій економічної системи та зовнішніх впливів [19]. Я. Коріньок (Ya. Korinok) вважає, що фінансова стабільність – це динамічний якісний стан фінансової системи, за якого вона здатна ефективно та безперебійно виконувати свої основні функції, навіть під впливом ендогенних та екзогенних шоків [20]. І. Чирак (I. Chyrak) пише, що фінансова стабільність – це стан фінансової системи, за якого вона спроможна витримувати негативний вплив екзогенних чи ендогенних шоків і не допускати серйозних порушень в її функціонуванні, які могли б призвести до виникнення кризових явищ [21]. Т. Унковська (T. Unkovska) розглядає фінансову стабільність економічної системи як такий режим її функціонування, коли (а) вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги або (б) в разі екзогенних чи ендогенних шоків її відхилення від рівноваги лежить у заданих межах, і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги [22].

Цікавим є дослідження фундаментальних підходів до визначення поняття «фінансова стабільність» у зарубіжній літературі, проведене Я. Коріньок, за результатами якого він підсумовує, що в сучасній науці утворилося три

підходи до цього поняття: 1) прямий (функціональний); 2) зворотний; 3) змішаний [20].

Прямий (функціональний) підхід, якого дотримуються Г. Шиназі (G. J. Schinasi), Т. Падо-Шіопа (T. Padoa-Schioppa), А. Фалюта (A. Falyuta) та ін., полягає в тому, що фінансова система вважається стабільною, поки може виконувати функції, притаманні фінансовій системі в ринковій економіці, а саме: 1) сприяє ефективному розподілу економічних ресурсів в часі та просторі; 2) дозволяє оцінювати, розподіляти фінансові ризики та здійснювати управління ними; 3) абсорбує реальні та фінансові економічні потрясіння, шоки та дисбаланси, що забезпечить безперервне виконання нею своїх функцій [23–25].

Зворотний підхід, прихильниками якого є А. Крокетт (A. Crockett) [26], Дж. Чент (J. Chant) [27], Е. Девіс (E. Davis) [28], М. Фут (M. Foot) [29], І. Фішер (I. Fisher) [30], Х. Мінські (H. Minsky) [31], Р. Лагуноф (R. Lagunoff) і С. Шрефт (S. Schreft) [32], Я. Крегель (J. Kregel) [33] та ін., полягає в тому, що фінансову стабільність розглядають як антипод фінансової нестабільності, яку, своєю чергою, визначають як ситуацію, за якої функціонування економіки потенційно погіршується. Чинники, що зумовлюють фінансову нестабільність, науковці визначають різноманітні. Так, на думку А. Крокетта, фінансова нестабільність зумовлюється нездатністю фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання та коливанням цін на фінансові активи [26]. За визначенням І. Фішера, фінансова нестабільність економіки зумовлюється рівнем її заборгованості – висока заборгованість призводить до порушення рівноваги і негативної динаміки фундаментальних показників [30]. Подібну позицію поділяє Х. Мінські, на думку якого фінансову нестабільність закладено у природі ринкових відносин, вона може виникати при знеціненні через придбання спекулятивних фінансових активів [31]. А. Крокетт, Р. Лагуноф, С. Шрефт фінансову нестабільність пов'язують із чутливістю фінансової системи до виникнення великих фінансових криз, чинниками яких можуть стати спекулятивні «бульбашки», великі обсяги заборгованості, ризики банкрутства, проблеми ліквідності тощо [26; 32]. Е. Девіс, який ототожнює фінансову нестабільність та системні ризики, до таких ризиків відносить деформацію ринкової інфраструктури та зниження ліквідності [28]. Українські науковці фінансову нестабільність пов'язують зі спрямуванням коштів не на інвестиції в реальний сектор економіки, а під угоди з фінансовими похідними інструментами, зниженням рівня інвестування в реальний сектор економіки і зменшенням виробництва продукції; відривом доходів від ціни та стану реальних активів і прибутків корпорацій реального сектору економіки [34].

Змішаний підхід, прихильником якого є М. Фут, полягає в тому, що стабільність фінансової системи визначається її можливістю виконувати власні функції з одночасним виокремленням чинників, які повинні протистояти загрозам та ризикам [29].

Незважаючи на різноманітні наукові підходи щодо визначення фінансової стабільності, забезпечення такої стабільності на сучасному етапі визнається функцією МВФ (International Monetary Fund (IMF)), а також Національних банків різних країн, при цьому в нормативних актах, що врегульовують їхню діяльність, при визначенні фінансової стабільності використовується переважно прямий підхід (Австрія, Австралія, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Словенія, Словаччина, Чилі, Чехія, Туреччина, Естонія, Швейцарія, Японія, Угорщина та ін.), рідше – змішаний підхід (Франція, Ізраїль, Бельгія, Португалія тощо). Досить велика частина країн узагалі відмовилися від офіційного визначення поняття фінансової стабільності (Індонезія, Данія, Іспанія, Канада, Латвія, Литва, Нова Зеландія, Нідерланди, Росія, Польща, Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Хорватія та ін.). Наявні та потенційні ризики, що можуть загрожувати фінансовій стабільності, визначаються у звітах, що публікуються щорічно. Такими ризиками визнаються різноманітні фактори, що можуть вплинути на здатність фінансової системи (світової чи національної) виконувати її функції.

Отже, фінансова стабільність – це здатність фінансової системи (світової чи національної) виконувати власні функції за умови виникнення певних ризиків. Ризики визначаються аналітиками відповідних державних інституцій чи міжнародних організацій щорічно з урахуванням факторів, актуальних на певному етапі.

У 2023 р. МВФ випустив доповідь, у якій як ризик фінансовій стабільності світової фінансової системи зазначив подальше неконтрольоване розповсюдження і використання криптовалют, аргументуючи тим, що широке їх запровадження може підірвати ефективність монетарної політики країн, дозволить обходити заходи з управління потоками капіталів і посилить фіскальні ризики [35].

У щорічних звітах національних банків різних країн як на ризик для фінансової стабільності національної фінансової системи вказувалося на неконтрольоване поширення криптовалют [6].

Тобто світова спільнота та Національні банки різних країн визнають ризик здатності фінансової системи (світової чи національної) виконувати власні функції в разі подальшого неконтрольованого поширення лише такого виду віртуальних активів, як криптовалюти.

Визначившись з поняттям фінансової стабільності, підходом до визначення ризиків такої стабільності та ставленням відповідних державних інституцій і міжнародних організацій до ймовірності впливу віртуальних активів на сучасному етапі на фінансову стабільність фінансових систем (як світової, так і національних), повернімося до розгляду питань, поставлених раніше.

Щодо того, чи виправдався ризик імовірності впливу криптовалют на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн (зокрема України), так і світової фінансової системи, можемо констатувати, що він не виправдався. Насамперед це пов'язано з тим, що світова ринкова капіталізація криптовалют та капіталізація криптовалют у жодній країні не досягла такого рівня, за якого фінансова система (як світова, так і національні) не змогла б виконувати свої функції. Навіть на сучасному етапі, коли капіталізація глобального ринку віртуальних активів дорівнює 1,2 трлн дол. США [36], ця частка є недостатньою, щоб суттєво вплинути на фінансову стабільність як світової фінансової системи, так і національних.

Крім цього, уряди різних країн, міжнародні організації та наднаціональні інституції (насамперед ЄС) здійснили низку заходів, спрямованих на зменшення ризику впливу віртуальних активів на фінансову стабільність:

- у багатьох країнах було прийнято закони, що врегульовували оборот таких активів. Активний розвиток правового регулювання в цій сфері розпочався вже з 2014 р. Японія, країни Європи, США та інші країни прийняли закони, спрямовані на врегулювання відносин у сфері обороту таких активів, переслідуючи при цьому серед інших цілей забезпечення фінансової стабільності власних країн;

- певні країни для забезпечення власної фінансової стабільності (Китай, Болівія, Бангладеш, Хорватія, Індонезія Алжир, Болівія, Марокко та ін.) обрали шлях заборони чи обмеження обороту віртуальних активів у власних юрисдикціях;

- активно розробляються проекти створення офіційних аналогів національних валют із використанням технології блокчейн – цифрові валюти центробанків (central bank digital currency (CBDC)) (цифровий юань (eCNY) у Китаї, цифровий ямайський долар (Jamaica Digital Exchange (Jam-Dex)) у Ямайці, піщаний долар (Sand Dollar) на Багамських островах, e-гривня в Україні тощо). Подібна діяльність цілком схвалюється і підтримується МВФ, експерти якого закликають Центробанки країн усього світу засновувати на блокчейні власні цифрові валюти, а сам фонд працює над розробленням платформи для транскордонних операцій із цифровими валютами центральних банків.

Щодо того, чи існує на сучасному етапі ризик імовірності впливу віртуальних активів на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн, так і світової фінансової системи на сучасному етапі, зазначимо наступне.

По-перше, подальша активна діяльність урядів різних країн, міжнародних організацій і наднаціональних інституцій із правового врегулювання обороту віртуальних активів, установлення державного регулювання в цій сфері, запровадження на сучасному етапі державних проєктів обороту національних валют на технології блокчейн – усе це свідчить, що уряди розуміють ризик імовірності впливу віртуальних активів на фінансову стабільність фінансової системи як окремих країн, так і світової фінансової системи на сучасному етапі і продовжують упровадження заходів із запобігання цьому.

По-друге, МВФ, більшість центральних банків різних країн визнають такий ризик, хоча акцентують увагу на неконтрольованому розповсюдженні лише криптовалют.

По-третє, поширення інших видів віртуальних активів, крім криптовалют, зокрема стейблкойнів, створює ризик імовірності впливу на фінансову стабільність фінансової системи окремих країн, насамперед тих, до валюти яких стейблкойни «прив'язуються».

Стейблкойни (stablecoins) – віртуальні активи, вартість яких «прив'язується» до курсу долара або євро (зазвичай у співвідношенні 1:1), золота або інших активів [37]. Першим стейблкойном став Tether (USDT), який був розроблений у 2014 р. гонконгською компанією «Tether Limited» так, щоб об'єднати фіатні валюти та криптовалюти і запропонувати користувачам не лише стабільність, але й прозорість, мінімальну комісію, усунення транзакційних витрат і затримок [38]. Tether емітується на різних блокчейнах (включаючи Bitcoin, Ethereum, Tron) і забезпечений доларом США (тобто кожна одиниця USDT варта одному долару США, що зберігаються на депозиті компанії «Tether Limited»). У будь-який час власник USDT може обміняти його на долар або витратити (як будь-яку криптовалюту). До американського долара «прив'язані» також True USD (TUSD), Binance USD (BUSD), USD Coin (USDC), Paxos Standard (PAX), Terra (LUNA) – до кошика різних національних валют, Digix Gold Token (DGX) – до золота.

Аналіз дій урядів окремих країн, до валюти яких стейблкойни «прив'язуються», свідчить, що вони допускають ризик імовірності впливу стейблкойнів на фінансову стабільність власної фінансової системи і здійснюють заходи з його усунення, насамперед обмежують появу нових видів стейблкойнів. Наприклад, на Марка Цукерберга з приводу випуску ним стейблкой-



нів Diem и криптогаманця Novi було здійснено тиск із боку державних регуляторів США, що призвело до відмови від цього проєкту [39].

**Висновки.** Підсумовуючи зазначене, констатуємо, що на сучасному етапі, незважаючи на активні намагання з боку урядів різних країн, міжнародних організацій і наднаціональних інституцій із правового врегулювання обороту віртуальних активів, установлення державного регулювання та певних обмежень у цій сфері, запровадження на сучасному етапі державних проєктів обороту національних валют на технології блокчейн та застосування інших заходів, спрямованих на усунення або зменшення ризику ймовірності впливу віртуальних активів на фінансову стабільність фінансових систем (як світової, так і національних), такий ризик зберігається, хоча зміщується на неконтрольоване розповсюдження окремих їхніх видів – криптовалюти і стейблкоїнів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. New York, 2008. 16 p. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
2. Federal Council report on virtual currencies in response to the Schwaab (13.3687) and Weibel (13.4070) postulates. 2014, June 25. URL: <https://perma.cc/7VAB-FNBJ> (дата звернення: 26.09.2023).
3. Digital currencies: response to the call for information / HM Treasury. 2015, March. 22 p. URL: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/414040/digital\\_currencies\\_response\\_to\\_call\\_for\\_information\\_final\\_changes.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/414040/digital_currencies_response_to_call_for_information_final_changes.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
4. Virtual currency schemes. *European Central Bank* : офіц. вебсайт. 2012, October. 53 p. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
5. Virtual currency schemes – a further analysis. *European Central Bank* : офіц. вебсайт. 2015, February. 37 p. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
6. Козырев М. Банк Англії: в будучем биткойны могут пошатнуть финансовую стабильность Великобритании. 2023, 12 сент. URL: <https://web.archive.org/web/20141026045308/http://apparat.cc/news/bank-of-england-bitcoin/> (дата звернення: 26.09.2023).
7. Tapscott D., Tapscott A. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World : an imprint. New York : Portfolio : Penguin, 2016. 324 p. URL: [https://itig-iraq.iq/wp-content/uploads/2019/05/Blockchain\\_Revolution.pdf](https://itig-iraq.iq/wp-content/uploads/2019/05/Blockchain_Revolution.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
8. Munger M. C. Vigna P., Casey M. J. The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain are Challenging the Global Economic Order. New York : St. Martin's Press, 2015. 357 p. *The Independent Review : A Journal of Political Economy*. 2015, fall. Vol. 15, No. 2. URL: <https://www.independent.org/publications/tir/article.asp?id=1077> (дата звернення: 26.09.2023).

9. Popper N. Digital Gold: Bitcoin and the Inside Story of the Misfits and Millionaires Trying to Reinvent Money : an imprint. New York : HarperCollins Publishers, 2015. 308 p. URL: [http://repo.darmajaya.ac.id/4146/1/Digital%20Gold\\_%20Bitcoin%20and%20the%20Inside%20Story%20of%20the%20Misfits%20and%20Millionaires%20Trying%20to%20Reinvent%20Money%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf](http://repo.darmajaya.ac.id/4146/1/Digital%20Gold_%20Bitcoin%20and%20the%20Inside%20Story%20of%20the%20Misfits%20and%20Millionaires%20Trying%20to%20Reinvent%20Money%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
10. 12-month Review of the Revised FATF Standards on Virtual Assets and Virtual Asset Service Providers / Financial Action Task Force. Paris : FATF, 2020. 24 p. URL: <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/reports/12-Month-Review-Revised-FATF-Standards-Virtual-Assets-VASPS.pdf.coredownload.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
11. Carstens A., Claessens S., Restoy F., Shin H. S. Regulating big techs in finance. 2021, August 2. 9 p. (BIS Bulletin ; No. 45). URL: <https://www.bis.org/publ/bisbull45.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
12. Restoy F. Fintech regulation: how to achieve a level playing field. 2021, February. IV, 23 p. (Occasional Paper ; No. 17 / Financial Stability Institute). URL: <https://www.bis.org/fsi/fsipapers17.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
13. Carstens A. Shaping the future of payments. *BIS Quarterly Review*. 2020, March. P. 17–20. URL: [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2003e.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2003e.htm) (дата звернення: 26.09.2023).
14. Carstens A. Non-bank financial sector: systemic regulation needed. *BIS Quarterly Review*. 2021, December. P. 1–6. URL: [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2112\\_foreword.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2112_foreword.htm) (дата звернення: 26.09.2023).
15. Дученко М. М., Павленко Т. В. Вплив криптовалют на економіку країни. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 1002–1009. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/19\\_ukr/150.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/150.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
16. Стратегія макропруденційної політики : затв. рішенням Правління НБУ 14 груд. 2020 р. / Нац. банк України. 24 с. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_MaP.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_MaP.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
17. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів. *Фінанси України*. 2008. №3. С. 56–69.
18. Даниленко А. Що таке фінансова стабільність, та як центральні банки можуть її забезпечувати. *Експертна платформа* : вебсайт / Нац. банк України. 06.03.2019. URL: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0026.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0026.html) (дата звернення: 26.09.2023).
19. Белінська Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку. *Стратегічні пріоритети*. 2012. №1 (22). С. 72–84.
20. Коріньок Я. О. Сутність фінансової стабільності та особливості її прояву. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11, ч. 2. С. 126–130.
21. Чирак І. Фінансова стабільність, фінансова нестабільність і фінансова стійкість економіки. *Світ фінансів*. 2020. №2 (63). С. 115–125.
22. Унковська Т. Є. Системне розуміння стабільності: розв'язання парадоксів. *Економічна теорія*. 2009. №1. С. 14–33.

23. Schinasi G. J. Defining Financial Stability. International Monetary Fund, 2004. 19 p. (IMF Working Paper ; No. 187).
24. Padoa-Schioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between. *The transformation of the European financial system* : Second ECB Central Banking Conference (Frankfurt am Main, 24–25 October 2002). Frankfurt am Main, 2002. 48 p. URL: <https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/tps.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
25. Фалюта А. В. Забезпечення фінансової стабільності банку через систему управління ризиками. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2007. Вип. 17.2. С. 230–235.
26. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability. *International Finance Section*. Princeton, New Jersey : Princeton University, 1997. (Essays in international finance ; No. 203). URL: <https://ies.princeton.edu/pdf/E203.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
27. Chant J. Financial Stability as a Policy Goal. *Essays on Financial Stability* : technical report No. 95 / Bank of Canada. Canada, 2003. P. 1–28. URL: <https://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2010/01/tr95.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
28. Davis E. A. Typology of Financial Instability : financial stability report No. 2 / Oesterreichische Nationalbank (Central Bank of Australia). 2001. 9 p.
29. Foot M. What is financial stability and how do we get it? Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). 2007. 122 p.
30. Fisher I. The debt-deflation theory of great depression. *Econometrica*. 1933. Vol. 1. P. 337–357.
31. Minsky H. The financial instability hypothesis: an interpretation of Keynes and an alternative to «standard» theory. *Nebraska Journal of Economics and Business*. 1977. Vol. 16, No. 1. P. 5–16.
32. Lagunoff R. D., Schreft S. L. A Model of Financial Fragility. *Journal of Economic Theory*. 2001. Vol. 99, Issues 1–2. P. 220–264. DOI: <https://doi.org/10.1006/jeth.2000.2733>.
33. Kregel J. The Natural Instability of Financial Markets. 2009. 24 p. (The IDEAs Working Papers Series ; No. 4). URL: [https://www.networkideas.org/working/jun2009/04\\_2009.pdf](https://www.networkideas.org/working/jun2009/04_2009.pdf) (дата звернення: 26.09.2023).
34. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : монографія / за ред. М. І. Скрипниченко. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. 720 с.
35. IMF Executive Board Discusses Elements of Effective Policies for Crypto Assets. *International Monetary Fund* : офіц. вебсайт. 2023, February 23. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2023/02/23/pr2351-imf-executive-board-discusses-elements-of-effective-policies-for-crypto-assets> (дата звернення: 26.09.2023).
36. Що таке капіталізація криптовалюг. *Про все* : вебсайт. 2023, 15 лют. URL: <https://provse.ck.ua/shcho-take-kapitalizatsiia-kryptovaliut> (дата звернення: 26.09.2023).
37. Мусієнко О. Що таке стейблкоїни та де їх використовують? *Blog Imena.UA* : вебсайт. 18.02.2021. URL: <https://www.imena.ua/blog/what-are-stablecoins> (дата звернення: 26.09.2023).

38. Tether: Fiat currencies on the Bitcoin blockchain. 20 p. URL: <https://assets.ctfassets.net/vyse88c9wfb1/5UWgHMvz071t2Cq5yTw5vi/c9798ea8db99311bf90ebe0810938b01/TetherWhitePaper.pdf> (дата звернення: 26.09.2023).
39. Литвиненко Е. Сенаторы США выступили против запуска Цукербергом стейблкоина Diem и криптокошелька Novi. *Hash Telegraph* : вебсайт. 20.10.2021. URL: <https://hashtelegraph.com/senatory-ssha-vystupili-protiv-zapuska-cukerbergom-stejblkoina-diem-i-kriptokoshelka-novi> (дата звернення: 26.09.2023).

## REFERENCES

1. Nakamoto, S. (2008). *Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system*. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
2. *Federal Council report on virtual currencies in response to the Schwaab (13.3687) and Weibel (13.4070) postulates*. (2014, June 25). <https://perma.cc/7VAB-FNBJ>
3. HM Treasury. (2015, March). *Digital currencies: response to the call for information*. [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/414040/digital\\_currencies\\_response\\_to\\_call\\_for\\_information\\_final\\_changes.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/414040/digital_currencies_response_to_call_for_information_final_changes.pdf)
4. European Central Bank. (2012, October). *Virtual currency schemes*. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>
5. European Central Bank. (2015, February). *Virtual currency schemes – a further analysis*. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>
6. Kozyrev, M. (2023, September 12). *Bank Anglii: v budushchem bitcoini mogut poshatnut finansovuyu stabilnost Velikobritanii* [Bank of England: Bitcoins could undermine UK financial stability in future]. <https://web.archive.org/web/20141026045308/http://apparat.cc/news/bank-of-england-bitcoin/> [in Russian].
7. Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain revolution: How the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world*. Portfolio; Penguin. [https://itig-iraq.iq/wp-content/uploads/2019/05/Blockchain\\_Revolution.pdf](https://itig-iraq.iq/wp-content/uploads/2019/05/Blockchain_Revolution.pdf)
8. Munger M. C. (2015, fall). The age of cryptocurrency: How bitcoin and the blockchain are challenging the global economic order. By Paul Vigna and Michael J. Casey. St. Martin's Press, 2015. 357 p. *The Independent Review: A Journal of Political Economy*, 15(2). <https://www.independent.org/publications/tir/article.asp?id=1077>
9. Popper, N. (2015). *Digital gold: Bitcoin and the inside story of the misfits and millionaires trying to reinvent money*. Harper Collins Publishers. [http://repo.darmajaya.ac.id/4146/1/Digital%20Gold\\_%20Bitcoin%20and%20the%20Inside%20Story%20of%20the%20Misfits%20and%20Millionaires%20Trying%20to%20Reinvent%20Money%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf](http://repo.darmajaya.ac.id/4146/1/Digital%20Gold_%20Bitcoin%20and%20the%20Inside%20Story%20of%20the%20Misfits%20and%20Millionaires%20Trying%20to%20Reinvent%20Money%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf)
10. Financial Action Task Force. (2020). *12-month review of the revised FATF Standards on virtual assets and virtual asset service providers*. FATF. <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/reports/12-Month-Review-Revised-FATF-Standards-Virtual-Assets-VASPS.pdf.coredownload.pdf>
11. Carstens, A., Claessens, S., Restoy, F., & Shin, H. S. (2021, August 2). *Regulating big techs in finance* (BIS Bulletin, No. 45). <https://www.bis.org/publ/bisbull45.pdf>
12. Restoy, F. (2021, February). *Fintech regulation: How to achieve a level playing field* (Occasional Paper, No. 17). Financial Stability Institute. <https://www.bis.org/fsi/fsipapers17.pdf>

13. Carstens, A. (2020, March). Shaping the future of payments. *BIS Quarterly Review*, 17–20. [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2003e.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2003e.htm)
14. Carstens, A. (2021, December). Non-bank financial sector: Systemic regulation needed. *BIS Quarterly Review*, 1–6. [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2112\\_foreword.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2112_foreword.htm)
15. Duchenko, M. M., & Pavlenko, T. V. (2018). Vplyv kryptovaliut na ekonomiku krainy [The influence of crypto-currency on the economy of the country]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and Society*, 19, 1002–1009. [https://economyandsociety.in.ua/journals/19\\_ukr/150.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/150.pdf) [in Ukrainian].
16. National Bank of Ukraine. (2020). Stratehiia makroprudentsiinoi polityky: zatv. rishenniam Pravlinnia NBU 14 hrudnia 2020 r. [Strategy of macroprudential policy: approved by the decision of the Board of the NBU on December 14, 2020]. [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_MaP.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_MaP.pdf) [in Ukrainian].
17. Mishchenko, V. I., & Mishchenko, S. V. (2008). Osnovni napriamy zabezpechennia stabilnosti finansovoho sektoru Ukrainy v konteksti hlobalizatsiinykh protsesiv [The main directions of ensuring the stability of the financial sector of Ukraine in the context of globalization processes]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 3, 56–69 [in Ukrainian].
18. Danylenko, A. (2019, March 6). *Shcho take finansova stabilnist, ta yak tsentralni banky mozhut yii zabezpechuvaty* [What is financial stability and how central banks can ensure it]. Ekspertna platforma – Expert Platform. [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0026.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0026.html) [in Ukrainian].
19. Belinska, Ya. V. (2012). Mekhanizm zabezpechennia finansovoi stabilnosti: struktura, instrumenty, napriamy rozvytku [Mechanism of ensuring financial stability: structure, tools, directions of development]. *Stratehichni priorytety – Strategic priorities*, 1(22), 72–84 [in Ukrainian].
20. Korinok, Ya. O. (2015). Sutnist finansovoi stabilnosti ta osoblyvosti yii proiavu [The essence of financial stability and features of its manifestation]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, 11(2), 126–130 [in Ukrainian].
21. Chyrak, I. (2020). Finansova stabilnist, finansova nestabilnist i finansova stiikist ekonomiky [Financial stability, financial instability and financial stability of the economy]. *Svit finansiv – The World of Finance*, 2(63), 115–125 [in Ukrainian].
22. Unkovska, T. Ye. (2009). Systemne rozuminnia stabilnosti: rozviazannia paradoksim [Systemic understanding of stability: solving paradoxes]. *Ekonomichna teoriia – Economic Theory*, 1, 14–33 [in Ukrainian].
23. Schinasi, G. J. (2004). Defining financial stability (IMF Working Paper, No. 187). International Monetary Fund.
24. Padoa-Schioppa, T. (2002, October 24–25). Central banks and financial stability: Exploring a land in between. In *The transformation of the European financial system*. <https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/tps.pdf>
25. Falyuta, A. V. (2007). Zabezpechennia finansovoi stabilnosti banku cherez systemu upravlinnia ryzykamy [Providing of financial stability of bank is through control the system by risks]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy – Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*, 17.2, 230–235 [in Ukrainian].

26. Crockett, A. (1997). *The theory and practice of financial stability* (Essays in international finance, No. 203). Princeton University. <https://ies.princeton.edu/pdf/E203.pdf>
27. Chant, J. (2003, September). Financial stability as a policy goal. In *Essays on financial stability* (Technical Report No. 95, pp. 1–28). Bank of Canada. <https://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2010/01/tr95.pdf>
28. Davis, E. A. (2001). *A Typology of financial instability* (Financial stability report No. 2). Oesterreichische Nationalbank.
29. Foot, M. (2007). *What is financial stability and how do we get it? Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK)*.
30. Fisher, I. (1933). The debt-deflation theory of great depression. *Econometrica*, 1, 337–357.
31. Minsky, H. (1977). The financial instability hypothesis: An interpretation of Keynes and an alternative to “standard” theory. *Nebraska Journal of Economics and Business*, 16(1), 5–16.
32. Lagunoff, R. D., & Schreft, S. L. (1998). A model of financial fragility. *Journal of Economic Theory*, 99(1–2), 220–264. <https://doi.org/10.1006/jeth.2000.2733>
33. Kregel, J. (2009). The natural instability of financial markets (The IDEAs Working Papers Series, No. 4). [https://www.networkideas.org/working/jun2009/04\\_2009.pdf](https://www.networkideas.org/working/jun2009/04_2009.pdf)
34. Skrypnychenko, M. I. (Ed.). (2012). *Fakторы makroekonomichnoi nestabilnosti v systemi modelei ekonomichnoho rozvytku* [Factors of macroeconomic instability in the system of models of economic development]. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy [in Ukrainian].
35. International Monetary Fund (2023, February 23). *IMF executive board discusses elements of effective policies for crypto assets*. <https://www.imf.org/en/News/Articles/2023/02/23/pr2351-imf-executive-board-discusses-elements-of-effective-policies-for-crypto-assets>
36. *Shcho take kapitalizatsiia kryptovaliut* [What is the capitalization of cryptocurrencies]. (2023, February 15). Pro vse – All About. <https://provce.ck.ua/shcho-take-kapitalizatsiia-kryptovaliut> [in Ukrainian].
37. Musiienko, O. (2021, February 18). *Shcho take steiblkoiny ta de yikh vykorystovuiut?* [What are stablecoins and where are they used?]. Blog Imena.UA. <https://www.imena.ua/blog/what-are-stablecoins> [in Ukrainian].
38. *Tether: Fiat Currencies on the Bitcoin Blockchain*. (n.d.). <https://assets.ctfassets.net/vyse88cgwfb1/5UWgHMvz071t2Cq5yTw5vi/c9798ea8db99311bf90ebe0810938b01/TetherWhitePaper.pdf>
39. Litvinenko, Ye. (2021, October 20). Senatori SShA vistupili protiv zapuska Tsukerbergom steiblkoina Diem i kriptokoshelka Novi [US senators opposed Zuckerberg’s launch of the Diem stablecoin and the Novi crypto wallet]. *Hash Telegraph*. <https://hashtelegraph.com/senatory-ssh-vystupili-protiv-zapuska-cukerbergom-stejblkoina-diem-i-kriptokoshelka-novi> [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 28.09.2023

Стаття пройшла рецензування 01.11.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

**R. I. SAMSIN**

PhD in Law, lawyer, Ukraine, Kyiv

## **VIRTUAL ASSETS: RISK OF IMPACT ON FINANCIAL STABILITY**

**Problem setting.** The spread of virtual assets in the world financial market, the emergence of their new types, and other processes that have taken place in this area and exist today, make it necessary to study the probability of risk connected with their impact on the stability of the financial system of certain countries and world financial system.

**Recent research and publication analysis.** In the scientific field, the following views have been formed regarding the probability of the influence of virtual assets on financial stability: representatives of the first point out that the risk in point of virtual assets at the current stage continues to remain at the same level as in regarding to cryptocurrencies before; representatives of the second indicate that the risk remains only with respect to cryptocurrencies; representatives of the third believe that due to the emergence of new types of virtual assets, the risk of their impact on the stability of the financial system increases; representatives of the fourth do not share concerns about the likelihood of virtual assets influencing the stability of the financial system of certain countries and the global financial system.

**Paper objective.** The purpose of the article is to substantiate the probability of the risk of destabilizing influence of cryptocurrencies on the financial system in the modern period as a necessary condition for its future forecasting.

**Paper main body.** Financial stability is the ability of the financial system (global or national) to perform its own functions under the conditions of the occurrence of certain risks. Regarding whether there is a risk of the possibility of virtual assets influencing the financial stability of the financial system of certain countries and the global financial system at the current stage, we note the following.

First, the further active work of the governments of different countries, international organizations and supranational institutions on the legal regulation of the circulation of virtual assets, the establishment of state regulation in this area, the introduction at the current stage of state projects for the circulation of national currencies on blockchain technology – all this proves that the governments understand the risk of the likelihood of the impact of virtual assets on the financial stability of the financial system and continue to implement measures to prevent it.

Secondly, the IMF, and most Central Banks of different countries recognize this risk, although they focus only on the uncontrolled distribution of cryptocurrencies.

Thirdly, the spread of other types of virtual assets, except cryptocurrencies, in particular stablecoins, creates a risk of possible impact on the financial stability of the financial system of certain countries, primarily those to whose currency stablecoins are “linked”.

**Conclusion of the research.** At the current stage, despite active efforts by the governments of various countries international organizations and supranational institutions

to legally regulate the circulation of virtual assets and use other measures aimed at eliminating or reducing the risk of the likelihood of virtual assets affecting the financial stability of financial systems (both global and national), such risk remains, although it shifts to the uncontrolled distribution of certain types of them – cryptocurrencies and stablecoins.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The article analyzes scientific views on determining the likelihood of the risk of virtual assets affecting the stability of the global financial system and the financial systems of certain countries, the activities of the governments of different countries, international organizations and supranational institutions on the legal regulation of the circulation of virtual assets. On this basis, the conclusion is substantiated that in the modern period the risk of uncontrolled distribution of certain types of virtual assets still remains. It has been proven that the spread of stablecoins is a factor in increasing the risk of their impact on the stability of the financial systems of certain countries.

**Key words:** financial system, financial stability, virtual assets, risk of the probability of impact of virtual assets on the stability of financial systems, cryptocurrencies, stablecoins.

#### Article details:

Received: 28 September 2023

Revised: 01 November 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Самсін Р. І. Віртуальні активи: ризик впливу на фінансову стабільність. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 56–72. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-56>.

**Suggested citation:** Samsin, R. I. (2023). Virtualni aktyvy: ryzyk vplyvu na finansovu stabilnist [Virtual assets: Risk of impact on financial stability]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 56–72. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-56> [in Ukrainian].



DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-73>  
УДК 341.1/8;341:63

## **К. В. ЧЕРЕПОВСЬКИЙ**

аспірант кафедри міжнародного права  
Навчально-наукового інституту  
міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка, Україна, м. Київ  
e-mail: [cherepovsky@gmail.com](mailto:cherepovsky@gmail.com)  
ORCID ID: [https://](https://orcid.org/0000-0002-7099-099X)  
[orcid.org/0000-0002-7099-099X](https://orcid.org/0000-0002-7099-099X)



# **КЛЮЧОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЕЛЕМЕНТИ СПІВВІДНОШЕННЯ ОСНОВНИХ СТАНДАРТІВ СТАВЛЕННЯ ДО ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СУЧАСНОМУ МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ<sup>1</sup>**

У статті проаналізовано ключові елементи сучасної системи міжнародного інвестиційного права, насамперед із позиції визнаних, зокрема через рішення авторитетних міжнародних арбітражів, стандартів ставлення до іноземних інвестицій. Надано опис ключових характеристик і властивостей основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій. Особливу увагу приділено аспектам комбінування та співвідношення розглянутих стандартів ставлення до іноземних інвестицій, а також інтеграційним процесам міжнародного інвестиційного права з міжнародним торговельним правом. Проаналізовано внесок кожного з основних стандартів захисту іноземних інвестицій у формуванні рис єдиного, нині значною мірою уніфікованого, міжнародного інвестиційного правового режиму.

**Ключові слова:** інвестиційний правовий режим, стандарти ставлення до іноземних інвестицій, справедливий і рівноправний режим, уніфікований міжнародний інвестиційний правовий режим, міжнародні інвестиційні угоди.

**Постановка проблеми.** Інвестиційні правові режими, що їхні гарантії витікають з міжнародних зобов'язань держав про ставлення до взаємних ін-

<sup>1</sup> © Череповський К. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

вестицій, формуючи собою конструкт інвестиційних правових режимів, – встановлюють у межах географічних просторів держав або їхніх юрисдикцій основні правила ставлення до інвестицій з-за кордону. Вносячи до актів національного права важливі виключення та доповнення, такі міжнародні гарантії, з одного боку, оснащують іноземного інвестора доволі потужним міжнародно-правовим інструментарієм, що може бути використано при зверненні до міжнародних інвестиційних арбітражів, а з іншого – визначають і закріплюють риси уніфікованого міждержавного інвестиційного правового режиму. Порівняння характеристик і виявлення елементів співвідношення стандартів ставлення до іноземних інвестицій, таким чином, видаються для галузі міжнародного інвестиційного права актуальними дослідницькими напрямками як у доктринальному контексті, так і в науково-практичному.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З огляду на масштабність визначеного дослідницького напряму, науковою базою статті стали як відомі фундаментні праці в галузі міжнародного інвестиційного права, так і дотичні дослідження, опубліковані профільними міжнародними організаціями та науковцями, а також рішення міжнародних арбітражів і судів, букву яких використано для надання додаткових пояснень і прикладів. Значну роль при вивченні теми дослідження відіграли публікації закордонних і вітчизняних науковців, зокрема роботи авторів, серед яких: Р. Дольцер (R. Dolzer) і К. Шреуер (C. Schreuer) [1], Ш. В. Шилл (S. W. Schill) [2], Р. Клегер (R. Kläger) [3], К. Яннака-Смолл (C. Yannaca-Small) [4], Р. П. Бойчук (R. P. Boychuk) [5], І. Ю. Матюшенко (I. Yu. Matiushenko) [6], О. В. Пащенко (O. V. Pashchenko) [7], В. В. Поєдинок (V. V. Poiedynok) [8], Д. В. Скринька (D. V. Skrynka) [9], В. Д. Чернадчук (V. D. Chernadchuk), В. В. Сухонос (V. V. Sukhonos) і Т. О. Чернадчук (T. O. Chernadchuk) [10], С. О. Шемшученко (S. O. Shemshuchenko) [11].

**Метою статті** є висвітлення стандартів ставлення до іноземних інвестицій у ракурсі їхнього співвідношення та порівняння зі стандартом справедливого та рівноправного режиму. Додатковим предметом дослідження виступив внесок кожного з основних стандартів захисту іноземних інвестицій у формування рис єдиного, нині значною мірою уніфікованого, міжнародного інвестиційного правового режиму.

**Викладення основного матеріалу.** Міжнародне правове регулювання господарської діяльності з транскордонним інвестуванням здійснюється через запровадження інвестиційних правових режимів, котрі за типом прийнято поділяти на абсолютні, що базуються на принципах справедливості та рівності, недискримінації, обов'язку держав дотримуватися у ставленні до інвестицій з-за кордону зобов'язань на основі норм міжнародного права тощо,

а також – відносні інвестиційні правові режими, представлені національним режимом і режимом найбільшого сприяння, які передбачають надання гарантій умов діяльності, що не відрізнятимуться від встановлених для певних груп інвесторів – вітчизняних або інвесторів із третіх країн.

Хоча в жодному з міжнародних інвестиційних договорів поняття стандартів ставлення до іноземних інвестицій не розкривається, встановлення таких стандартів зумовлюється устроєм системи сучасного міжнародного інвестиційного права, де їм відведено роль звичаєвих критеріїв відповідності поведінки держави до її міжнародних зобов'язань, прийнятих шляхом укладання міжнародних інвестиційних угод (МІУ). При цьому, за загальним визнанням і підтвердженням міжнародними інвестиційними арбітражами, власне, до основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій, окрім національного режиму та режиму найбільшого сприяння, насамперед слід віднести справедливий і рівноправний режим, стандарт повного захисту та безпеки, стандарт заборони незаконної експропріації, а також стандарт захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій [1, р. 119–191; 2, с. 77; 11, с. 66–68].

Розпочавши запропонований аналіз із приділення уваги національному режиму (*national treatment*), що відповідно до міжнародних інвестиційних угод є зобов'язанням держав, згідно з яким інвестиціям з-за кордону надається ставлення, що є не менш сприятливим, ніж до місцевих, – зазначимо, що цей інвестиційний правовий режим поряд із режимом найбільшого сприяння (*most-favoured-nation treatment, MFN*) виступає одним із ключових правових орієнтирів (або ж норм-принципів) Світової організації торгівлі (СОТ). Своєю чергою, режим найбільшого сприяння, що є другим із таких орієнтирів, як стандарт ставлення до іноземних інвестицій, запозичено з міжнародних торговельних угод, де цей інвестиційний правовий режим тривалий час використовується з метою закріплення права договірної держави отримувати еквівалентні привілеї до тих, що іншою договірною державою за згаданим режимом надається будь-яким третім державам [11, с. 127; 7, с. 60, 61; 12, с. 488–491; 9, с. 47–49].

Угодами СОТ, що мають відношення до регулювання інвестиційних відносин, виступають Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС), Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) та Угода про субсидії та компенсаційні заходи. Особливістю системи вирішення суперечок у межах СОТ є те, що подання заяви про розгляд спору може здійснюватися урядами держав. Тож, виступаючи з вимогою розгляду порушення в межах СОТ, іноземному інвестору може знадобитися спершу переконувати уряд принаймні

однієї з країн, що відповідне порушення відбулось. На додачу результатом вирішення суперечки в СОТ для іноземного інвестора не стане індивідуальне покращання. Зі свого боку МІУ надають іноземному інвестору можливість звернення з позовом до держави про порушення запроваджених цими угодами гарантій ставлення до іноземних інвестицій до однієї з визначених ними ж міжнародних арбітражних установ. У разі встановлення останніми порушення відповідних міжнародних гарантій, результатом розгляду спору стане постановлення рішення про виплату компенсації. Виконання останнього може здійснюватися на основі Вашингтонської конвенції «Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» 1965 р., тобто відповідно до законодавства про виконання судових рішень, що набрали чинності на території держави, де таке рішення підлягає виконанню. У разі ж коли державою ця Конвенція не ратифікована, виконання рішення арбітражу здійснюватиметься на основі Нью-Йоркської конвенції про виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р.

Зазначені відмінності типів міжнародних договорів щодо регулювання транскордонних інвестицій не спростовують новітню тенденцію до зближення та взаємопроникнення міжнародного торговельного та торговельного інвестиційного права, у межах чого фіксується тенденція зростання уваги до міжнародних торговельних договорів, що можуть також регулювати питання транскордонного інвестування. Так, починаючи з Північноамериканської угоди про вільну торгівлю 1994 р. (NAFTA), у США запроваджено включення зобов'язань про іноземні інвестиції і в багатосторонні та двосторонні торговельні договори. Своєю чергою, міжнародне інвестиційне право запозичує підходи торговельного права, і, наприклад, модельні інвестиційні угоди США та Канади встановлюють зобов'язання не лише на традиційній для захисту інвестицій постінвестиційній стадії, але й стосовно лібералізації руху інвестицій, із фокусом на пом'якшенні бар'єрів щодо допуску іноземного капіталу та заснування підприємств з іноземною участю [8, с. 187]. Поряд із зазначеним, ще у 2001 р. одним із результатів роботи Четвертої міністерської конференції СОТ стало визнання доцільності створення багатостороннього фундаменту для зміцнення умов прозорості, стабільності та передбачуваності при здійсненні довгострокових міжнародних інвестицій, і особливо прямих іноземних інвестицій, що має сприяти розширенню торгівлі, а разом із тим і потреби посилення технічної допомоги та розбудови потенціалу в зазначеній сфері [13, р. 4].

Переходячи до порівняльного аналізу основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій, зазначимо, що, зокрема, необхідність запобігання колізіям у сфері нормотворення щодо регулювання міжнародних інвестицій-

них відносин робить типовими елементами гарантій національного режиму та режиму найбільшого сприяння винятки. Винятки з режиму найбільшого сприяння за міжнародними інвестиційними угодами передбачають, що такий інвестиційний правовий режим не поширюється на преференції або привілеї, надані інвесторам та інвестиціям третьої держави, що виникають з будь-якого існуючого або майбутнього регіонального економічного союзу, зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку або іншої подібної міжнародної угоди, так само як з іншої форми регіонального економічного співробітництва, будь-якої міжнародної угоди, у якій ідеться про оподаткування [11, с. 129]. Крім того, винятки з режиму найбільшого сприяння бувають загального характеру та такі, що засновані на взаємних домовленостях, а також особливі винятки, що запроваджуються на односторонній основі. Винятки з національного режиму впливають із чинників національної безпеки, суспільної моралі або здоров'я нації, тож нерідко участь іноземних інвесторів виключається або потребує отримання окремого дозволу для роботи в оборонному виробництві, галузях телекомунікацій, транспорту, видобування, соціальних послуг, будівництві об'єктів енергетичної інфраструктури тощо [6, с. 71, 72].

При цьому модель із наданням іноземним інвестиціям національного режиму більш характерна для розвинених країн, які мають достатній ресурс, щоб менше за інших зважати на можливу економічну інтервенцію. Зі свого боку, режим найбільшого сприяння більше відповідає інтересам іноземних інвесторів із країн, що шукають шляхи інтенсивного розвитку власних економік, оскільки в разі надання пільг інвесторам із третіх країн такі преференції будуть поширюватися й на них. З тієї ж причини режим найбільшого сприяння врівноважує можливості іноземних інвесторів. Таким чином, серед характерних очікувань від встановлення цього режиму – полегшення конкуренції, хоча й насамперед між іноземними інвесторами [7, с. 61].

Утім у різних країнах практика застосування певного інвестиційного правового режиму може істотно різнитися. Наприклад, в умовах перебудови економіки національний режим для іноземних інвестицій може виявитися тотожним до умов, які прийнято ідентифікувати як несприятливий інвестиційний клімат. Таким чином, застосування зазначеного інвестиційного правового режиму забезпечує значний ефект розвитку лише в політично стабільних країнах [10, с. 163]. Крім того, практичне досягнення умов національного режиму є непростим завданням, адже останній може перебувати під впливом делікатних економічних і політичних питань [14].

Порівнюючи національний режим і режим найбільшого сприяння, слід пам'ятати, що регуляторна спрямованість цих інвестиційних правових режимів не перетинається, оскільки перший слугує меті забезпечення рівності

іноземних і вітчизняних інвесторів, а режим найбільшого сприяння – рівності іноземних інвесторів незалежно від їхньої державної приналежності. При реалізації практик на основі принципу недискримінації щодо іноземних інвестицій, саме на зазначеній юридичній основі, ці інвестиційні правові режими стають комплементарними складниками. Подібність же зазначених інвестиційних правових режимів за типом і концепцією проявляється у площині того, що для іноземного інвестора національний режим виступає не менш сприятливим, ніж режим, що надається вітчизняному інвестору. Принаймні при вирішенні міжнародних спорів про порушення гарантій, що випливають із встановлених міждержавних інвестиційних правових режимів, арбітражні трибунали завжди проходять два етапи, де першим є визначення належного компаратора, а другим – порівняння відповідних рівнів ставлення до компаратора та іноземного інвестора з метою виявлення наявності менш сприятливого ставлення [11, с. 151].

Так, у справі «*Occidental проти Еквадору*» позивачем виступив інвестор у нафтовидобувну компанію з США, а предметом позову – порушення, що витікало з відмови державного органу влади, який відповідав за повернення податку на додану вартість, здійснювати відповідне повернення під час експортних операцій. Зважаючи на той факт, що експортерам, які працювали в інших секторах економіки, податкове повернення здійснювалось, Лондонський міжнародний арбітраж постановив, що інвестор був поставлений у менш сприятливе становище, ніж національні компанії, навіть попри той факт, що повернення зазначеного податку Республікою Еквадор не здійснювалось для всіх експортерів нафти. У результаті відповідача було визнано винним у порушенні зобов'язань національного режиму [15, paras. 168, 173]. Прикладом рішення арбітражу на основі порівняння ставлень до іноземного інвестора та відповідного компаратора, що витікало з гарантій режиму найбільшого сприяння, є справа «*Parkerings проти Литви*» [16, para. 369].

Інший типовий приклад позовів про порушення гарантій ставлення до іноземних інвестицій складають спори, де положення про режим найбільшого сприяння застосовувалось для розширення обсягу процесуальних прав інвесторів. Наприклад, у справі «*RosInvestCo проти РФ*», що розглядалася на основі двостороннього інвестиційного договору (ДІД) 1989 р. між Великою Британією та СРСР, де дія положення про вирішення спорів з інвесторами стосувалось, зокрема, питань щодо суми та порядку виплати компенсації за експропріацію та інших пов'язаних із результатом акта експропріації (ст. 8 з перепосиланням на ст. 5 ДІД), Арбітражний інститут Торговельної палати Стокгольму дійшов висновку, що формулювання цієї угоди *не включає* юрисдикцію стосовно питань про те, чи відбулася експропріація та чи була вона

законною [17; 18, paras. 114, 118]. Таким чином, на основі гарантій про режим найбільшого сприяння інвестор намагався запозичити з інших ДІД розширення сфери дії положення про врегулювання спорів і на питання стосовно факту експропріації. На основі інвестиційного договору між Великою Британією та СРСР у поєднанні з угодою між Данією та РФ 1993 р., оскільки експропріація перешкоджає використанню інвестицій та володінню ними, а міжнародний арбітраж є важливою процедурною опцією міжнародного інвестора, Стокгольмський арбітраж дійшов висновку про те, що він володіє необхідною юрисдикцією [18, paras. 128, 130].

Підсумовуючи, зазначимо, що хоча формування загального правового режиму іноземних інвестицій у світі свідчить про тенденцію до уніфікації умов поділу інвесторів на національних та іноземних, це не дозволяє говорити про закріплення національного режиму як такого стандарту захисту іноземних інвестицій, що втілює загальну регулятивну тенденцію [10, с. 164]. Слугуючи засобом утворення еквівалентних можливостей між інвесторами з різних країн, режим найбільшого сприяння додає важливе підґрунтя для уніфікації умов міжнародного інвестиційного правового режиму, адже результуючий прояв впливу відносних інвестиційних правових режимів полягає в закріпленні базового недискримінаційного підходу у ставленні до іноземних інвесторів, який охоплює рівень оподаткування та доступи до централізованого постачання, пільгового кредитування, валютного ринку тощо [2, с. 77; 10, с. 163].

У цьому ключі інший поширений інвестиційний правовий режим – справедливий і рівноправний режим (*fair and equitable treatment, FET, дали* – справедливий режим), що його іноді називають основною або й центральною нормою міжнародного інвестиційного права, слугує не менш важливим вектором розвитку загального правового режиму іноземних інвестицій у світі [3, р. 304; 19, р. 611]. Будучи невизначеним нормами внутрішньодержавних законодавств, цей стандарт ставлення до іноземних інвестицій, з одного боку, лишається структурно незалежним від національного режиму, а з іншого – виступає основним елементом регулювання відносин у сфері транскордонних інвестицій, що ним через рішення міжнародних інвестиційних арбітражів забезпечується додержання основних принципів права щодо справедливості та рівноправ'я – одного з ключових і фундаментних складників сучасної системи міжнародного права в цілому [1, р. 123].

Фокусне дослідження справедливого режиму К. Яннака-Смолл [4], що 2004 р. видано Організацією економічного співробітництва та розвитку, станом на сьогодні виділяє напевно вже мінімальний перелік складників справедливого режиму, включаючи до його складу такі елементи: обов'язок

пильності та захисту; належний процес, куди входить право на правосуддя та заборона необґрунтованих дій; прозорість; сумлінність як комбінація поваги до базових очікувань інвестора, прозорості та неприпустимості свавільних дій; елементи автономної справедливості [4, р. 26–39]. Адже в рішенні у спорі «*Indian Metals & Ferro Alloys Limited проти Індонезії*» Постійна палата третейського суду 2019 р. визначила, що справедливий режим, окрім уже зазначених, також охоплює елемент на основі принципу пропорційності [20, пара. 226]. На додачу до зазначеного переліку, у ракурсі співвідношення міжнародно-правових стандартів захисту інвестицій, слід посплатись і на матеріали у справі «*PSEG Global Inc. проти Турції*», де арбітраж Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) визначив, що «стандарт справедливого режиму набув особливого значення внаслідок того, що інші передбачені міжнародним правом стандарти можуть бути доречними в обставинах кожного випадку неповністю. Це особливо стосується випадків, коли факти спору неповністю підтверджують скарги щодо прямої експропріації, але поряд існують події, які необхідно оцінити на відповідність до інших стандартів, щоб забезпечити поновлення порушених прав інвестора» [21, пара. 238], та багато інших, де присутні відповідні аналізи.

Виходить, що як частина зобов'язань за МІУ справедливий режим, який не передбачає жодних виключень, визначає собою важливий критерій, за допомогою якого можна оцінити зміст потенційних взаємин уряду приймаючої інвестиції країни та іноземного інвестора. Відповідний консенсус між сторонами інвестиційних договорів слугує сигналом, який каже про наявність в урядів держав наміру приймати закордонний капітал на умовах, що, з одного боку, враховують інтереси іноземного інвестора, а з іншого – виражають намір створити справедливі та рівні умови для всіх учасників місцевих ринків [6, с. 73]. Чи слід дивуватися, що з 335 ДІД, що їх було підписано на початку 1990-х рр., 183 договори поєднували справедливий режим із режимом найбільшого сприяння та національним режимом, 92 – справедливий режим і режим найбільшого сприяння, а ще 8 – справедливий і національний режими [22, р. 214]? З багатосторонніх інвестиційних угод вимоги щодо справедливості та рівноправ'я несуть Конвенція про заснування багатостороннього агентства з гарантій інвестицій 1985 р., Договір до Енергетичної хартії 1994 р. (ДЕХ), а також уже згадана NAFTA та її змінниця – Угода про вільну торгівлю США, Мексики і Канади (USMCA) 2020 р.

Повертаючися до теми співвідношення основних інвестиційних правових режимів, зазначимо, що навіть якщо певний ДІД не містить гарантії справедливого режиму, інвестор має достатні підстави, щоб обстоювати законність



очікування реалізації цього стандарту ставлення, посиляючись на наявність положення про режим найбільшого сприяння (звісно, за умови, що хоча б одна з інших двосторонніх інвестиційних угод, підписаних країною – реципієнтом інвестицій із третьою стороною, також містить гарантію про створення справедливого режиму). Крім того слід зазначити, що національний і справедливий режими взаємопов'язані, адже стандарт національного режиму за своєю внутрішньою структурою, навіть не будучи частиною справедливого режиму, утворює мінімальний рівень останнього, виконуючи для справедливого режиму роль базового правового складника [14].

Таким чином, оскільки як стандарт ставлення до іноземних інвестицій справедливий режим являє собою найбільш гнучкий та універсальний критеріальний засіб захисту іноземних інвестицій, вплив останнього на формування єдиного міжнародного інвестиційного режиму, нині значною мірою уніфікованого, може бути визнано провідним і поряд із тим індикативним щодо готовності держав приймати іноземні інвестиції на умовах справедливості та рівності для всіх учасників ринків.

Поряд із справедливим режимом, національним режимом і режимом найбільшого сприяння немало МІУ гарантують закордонним інвесторам та їхнім інвестиціям повний захист і безпеку (*full protection and security*). Розвиток цього стандарту ставлення до іноземних інвестицій відбувався під впливом концепції звичаєвого права, згідно з якою держава несе відповідальність за безпеку іноземних осіб, які перебувають на її території. Така концепція спочатку порушувала питання лиш фізичної безпеки, набувши широкої актуальності в епоху між світовими війнами, коли в деяких країнах особливого загострення набула проблема ксенофобського ставлення до іноземців. Формулювання назви стандарту повного захисту та безпеки, як і у випадку зі справедливим режимом, варіюється. Так, Договір про заохочення та взаємний захист інвестицій між Україною та США 1994 р. містить гарантію того, що інвестиції користуватимуться «повним захистом і безпекою», а ДЕХ для своїх численних учасників передбачає зобов'язання про «максимальний захист і безпеку» [23; 24]. Конвенційне ж визначення цього стандарту ставлення відсутнє [5, с. 81]. Таким чином, як і у випадку зі справедливим режимом, наповнення стандарту повного захисту та безпеки сформовано через міжнародні арбітражні практики, серед яких одним із визначальних є рішення у справі «*Saluka Investments B. V. проти Чехії*», де Постійною палатою третейського суду йому надане визначення: «...стандарт зобов'язує приймаючу державу вживати всіх розумних заходів для захисту активів і власності від загроз або нападів, що можуть бути спрямовані, зокрема, на іноземців або певні групи іноземців» [25, para. 484].

Міжнародні інвестиційні арбітражі розглядають стандарти справедливого режиму та повного захисту і безпеки як окремі, проте, зокрема у справі *«Wena Hotels проти Єгипту»*, МЦУІС визнав порушення зазначених стандартів поряд, виходячи з того, що влада приймаючої країни знала про оскаржувані інвестором незаконні дії, що вчинялися по відношенню до його інвестиційних об'єктів (готелів), однак проявила бездіяльність як при захисті інвестицій, так і при покаранні винних у цій бездіяльності [26, para. 84]. У науковій літературі зустрічаються висновки про те, що скарги про порушення справедливого режиму подаються у тих випадках, коли держава здійснює дії, що порушують права іноземного інвестора, оскільки згідно зі сформованими міжнародною арбітражною практикою змістом та сенсом цей режим захищає іноземного інвестора від неправомірних дій із боку владних суб'єктів держави, тоді як стандарт повної безпеки та захисту стає більш результативним у застосуванні, коли держава утримується від дій, що є необхідними, у разі коли закордонний інвестор потребує захисту від посягань із боку третіх осіб [5, с. 78].

Інший аспект співвідношення справедливого режиму та гарантій повної безпеки і захисту полягає в тому, що ці стандарти ставлення вимагають від країни – реципієнта інвестицій різних проявів турботливості. Адже в рамках зобов'язань про повний захист і безпеку реалізовано потребу інвестора в захисті інвестицій насамперед у матеріальному плані, тоді як пильність щодо вимог справедливого режиму пов'язано зі створенням і підтриманням умов ставлення до інвестора чи іноземних інвестицій. Однак, визнаючи порушення за скаргами міжнародних інвесторів, міжнародні арбітражі іноді виходять за такі межі [14].

Так, у справі *«Azurix Corp. проти Аргентини»* арбітраж МЦУІС виразив переконання у взаємозв'язку між справедливим режимом і зобов'язанням надати інвестору повний захист і безпеку, зазначивши, що «коли термін “захист і безпека” доповнюється словом «повний» і не має жодних інших прикметників чи пояснень, він розширює у своєму звичайному значенні сенс цього стандарту поза межі фізичної безпеки». Врешті, арбітрами МЦУІС постановлено, що, не забезпечуючи дотримання справедливого режиму, Аргентиною був порушений і стандарт повного захисту та безпеки [27, para. 408].

Як результат, вплив стандартів справедливого режиму та повної безпеки і захисту на формування рис загального міжнародного інвестиційного правового режиму видається подібним, із тією основною юридичною різницею, що виражається в напрямках їхнього застосування та впливає з практик щодо утворення та закріплення цих міжнародно-правових звичаєвих стандартів ставлення.

У переліку основних режимів ставлення до іноземних інвестицій стандарт заборони незаконної експропріації заслуговує окремої уваги хоча б тому, що перші ДІД було націлено саме на захист іноземних інвесторів від незаконного та некомпенсованого вилучення майна. На сьогодні випадки експропріації (націоналізації), коли країна-реципієнт вилучає майно та не надає компенсації, стають дедалі більш рідкими, чого й близько не можна сказати про випадки непрямої експропріації, у яких іноземний інвестор позбавляється своєї власності або прибутків, зазнає інших значних втрат без формальної передачі права власності або фізичного заволодіння його активами, у результаті дій чи заходів, що державою вжиті на користь суспільства загалом [28, р. 7].

Міжнародний правовий звичай, що підкріплюється змістом багатьох ДІД і рішень арбітражів, зобов'язує інвестора, який намагається оскаржити незаконну регуляторну експропріацію, довести втрату контролю над своїми інвестиціями або невиконання законних очікувань стосовно інвестицій чи зменшення їхньої вартості в результаті дій держави [14]. Водночас положення ст. 13 (1) ДЕХ і ст. 14.8 (1) USMCA прирівнюють до експропріації дії, що їхні результати мають рівнозначні до останньої наслідки [24; 29]. Ці міжнародні угоди, рівно як і більшість ДІД, що ніколи не несуть повної заборони експропріації, зазвичай містять уточнення, коли експропріація є законною. Серед таких, наприклад, наявність суспільних цілей, дотримання належної правової процедури, відсутність дискримінації, виплата швидкої, адекватної та ефективної компенсації [11, с. 157]. Зазначені уточнення є вкрай важливими, адже, як визначено у матеріалах уже згаданої справи «*Saluka Investments B. V. проти Чехії*», «наразі в міжнародному праві встановлено, що держави не несуть відповідальності за виплату компенсації іноземному інвестору, якщо у звичайному виконанні регулятивних повноважень вони недискримінаційним чином приймають *bona fide* правила, спрямовані на загальний добробут» [25, para. 255]. До чого вельми важливим доповненням стануть матеріали справи «*ADC Affiliate Limited проти Угорщини*», де арбітраж МЦУІС уточнював: «...суспільний інтерес вимагає справжнього інтересу громадськості» [30, para. 432].

Не дивує, що скарги про незаконну експропріацію та порушення справедливого режиму є найчастіше використовуваними підставами для міжнародних інвестиційних позовів. При цьому інвестори, які оскаржують незаконну експропріацію, зазвичай фокусуються на запереченні наявності громадського інтересу, антидискримінаційних постулатах, дотриманні державою належної правової процедури, що іноді окремо гарантується інвестиційними угодами, питаннях визначення обсягів і здійснення компенсації [28, с. 29–54].

Так, у справі «*GAMI проти Мексики*» інвестор скаржився на наявність дискримінації, виходячи з того, що в Мексиці по-різному націоналізувалися

цукрові млини, та лиш деякі з них було експропрійовано. Так, деякі млини, що їх було експропрійовано, належали мексиканським корпораціям, котрі не мали іноземних акціонерів. На основі гарантій NAFTA, позов іноземного інвестора не було підтримано, зокрема оскільки, на думку арбітрів, «проведення націоналізації здійснювалось радше неефективно, ніж дискримінаційно» [31, paras. 112–115]. Інший приклад – спір у справі «*Metalclad Corporation проти Мексики*», що відбувався на основі NAFTA, де арбітраж МЦУІС проаналізував ставлення Об'єднаних Штатів до інвестора з Канади та визнав непряму експропріацію його проєкту через «відсутність своєчасної, впорядкованої чи істотної підстави для відмови муніципалітетом у наданні місцевого дозволу на будівництво» [32, para. 107]. Що ж до визначення вартості експропрійованого майна, то в цьому аспекті деякі важливі особливості відслідковуються у практиках Європейського суду з прав людини. Так, рішення у справі «*James та інші проти Великої Британії*» «легітимні цілі “суспільного інтересу”, такі як заходи щодо економічної реформи або заходи, спрямовані на досягнення більшої соціальної справедливості, можуть вимагати відшкодування менше, ніж повна ринкова вартість» [33, para. 54].

Таким чином, внесок стандарту заборони незаконної експропріації при формуванні уніфікованого міжнародного інвестиційного правового режиму слід визнати, з одного боку, основоположним в утворенні конвенційно-договірному фундаменту міжнародного інвестиційного права, а з іншого, через переважний характер дій непрямої експропріації, – найбільш складним у застосуванні, та, як наслідок, нерідко критикованим щодо результатів застосування.

Хоча стандарт захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій (arbitrary or discriminatory measures) згадано останнім, цей стандарт ставлення до іноземних інвестицій навряд чи можна визнати таким за його значенням для розвитку сучасного міжнародного інвестиційного права. Широка розповсюдженість такого стандарту захисту зумовлена тим, що він, з одного боку, містить вказівку на необхідність певної поведінки держави, а саме – утримання від певних заходів, а з іншого, несучи у своєму формулюванні розділовий сполучник, – цей стандарт захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій передбачає, що для ініціації арбітражного розгляду достатньо здійснення лише одного з цих заходів [11, с. 111]. Хоча іноді також припускається, що складники такого стандарту є ідентичними, адже вони й насправді часто збігаються у спорах [1, р. 173].

Необґрунтовані заходи, що в інвестиційних договорах можуть бути зазначені як «свавільні», «невмотивовані» чи «невиправдані» дії, Міжнародний Суд ООН у 1989 р. визначив «навмисним ігноруванням належної правової

процедури та дією, що шокує або принаймні дивує почуття правової належності» [34, para. 128]. З практичного ж боку позов про необґрунтовані дії вимагає наявності фактів, що свідчать про погіршення становища іноземних інвестицій, адже, як визначив МЦУІС, відхиляючи позов у справі «*CMS проти Аргентини*», «стандарт захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій, по-перше, є пов'язаним зі стандартом справедливого режиму, адже будь-який захід, що включає свавілля або дискримінацію, суперечить останньому, а по-друге, стосується знецінення іноземних інвестицій. Управління, експлуатація, обслуговування, умови розширення або відчуження інвестицій тощо – мають бути погіршені вжитими державою заходами» [35, para. 290].

Як і за випадку з розглядом позовів про порушення відносних інвестиційних правових режимів, стандарт захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій передбачає вивчення арбітражем наявності фактів відмінного ставлення до іноземного інвестора, адже без такого порівняння встановлення порушення протидискримінаційного складника цього стандарту не є можливим. До прикладу, у справі «*Enron проти Аргентини*» арбітраж МЦУІС розглянув питання, чи мала місце «будь-яка примхлива, ірраціональна або абсурдна диференціація» у ставленні до різних секторів економіки [36, para. 280]. Крім цього, у справі «*LG&E проти Аргентини*» арбітраж МЦУІС також встановив, що «захід вважається дискримінаційним, якщо метою останнього виступає дискримінація або якщо захід має дискримінаційний ефект» [37].

Отже, як стандарт ставлення до іноземних інвестицій гарантія захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій поєднує характеристики як відносних інвестиційних правових режимів, так і абсолютних. Співвідношення ж гарантій стандарту захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій із справедливим режимом і стандартом повного захисту та безпеки виявляє, що переваги першого витікають із того, що перший, оптимізуючи юридичні ресурси, літерально-чітко визначає незаконні заходи держави, а ще – з наявності розділового сполучника, що додатково спрощує та розширює можливості оскарження на основі цього стандарту. Своєю чергою, внесок гарантій захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій в утворення загально-міжнародного інвестиційного правового режиму слід розглядати насамперед крізь призму становлення та закріплення прогресивних стандартів цивілізованого ставлення до іноземних інвестицій та відповідних елементів сучасної міжнародно-правової культури, і отже, у якості такого, що привносить та фіксує найбільш прогресивні правові параметри.

**Висновки.** В якості основного висновку зазначимо, що при інвестиційно-підприємницькому плануванні транскордонного розвитку підприємства сьогодні вже не можна не брати до уваги чинники, що витікають із процесів

встановлення та формування світових стандартів ставлення до іноземних інвестицій. Охоплюючи питання реалізації права власності, здійснення владних повноважень і правосуддя, інші важливі аспекти для міжнародної інвестиційної діяльності, відповідні стандарти захисту іноземних інвестицій слугують дієвими засобами відшкодування втрат іноземних інвесторів.

У переліку таких стандартів ставлення ключову увагу на себе звертає справедливий режим, що, з одного боку, забезпечує ставлення до іноземних інвестицій, що залежить від того, що є справедливим за конкретних обставин, а з іншого – є універсальним засобом захисту іноземних інвестицій, що набув свого особливого значення внаслідок того, що інші стандарти в певних випадках можуть бути неповністю доречними. При цьому як стандарт ставлення до іноземних інвестицій справедливий режим є інструментом захисту від необґрунтованих дій із боку суб'єктів владних повноважень, нормативно закріпленої несправедливості, іншої нерівності чи дискримінації. У цьому ракурсі національний режим і режим найбільшого сприяння, що забезпечують лиш селективну рівність, часто містять додаткові обмеження, адже приймаюча інвестиції держава може давати недостатній захист як своїм інвесторам, так і закордонним. У таких випадках справедливий режим створює додатковий рівень захисту, що витікає з цілої композиції принципів прав, а стандарт повної безпеки та захисту доповнює останній у випадках, коли приймаюча іноземні інвестиції держава утримується від дій, що необхідні, коли закордонний інвестор потребує захисту від посягань із боку третіх осіб. Новітні ж практики на основі стандартів заборони незаконної експропріації та захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій надають інвесторам інструменти правового захисту, що посилюють їхні шанси на успіх навіть у найскладніших юридичних обставинах.

Водночас роль справедливого режиму при формуванні рис уніфікованого міжнародного інвестиційного правового режиму слід визначити провідною, та, разом із тим, індикативною щодо готовності урядів держав приймати іноземні інвестиції на умовах справедливості та рівноправ'я для всіх учасників ринків. Зазначені правові умови можуть додатково закріплюватися за рахунок гарантій стандарту повного захисту та безпеки. Національний режим поряд із режимом найбільшого сприяння утворюють важливе підґрунтя для уніфікації параметрів міжнародного інвестиційного правового режиму, оскільки результируючий вплив їх полягає в закріпленні базового недискримінаційного підходу при створенні умов для інвесторів з-за кордону.

У переліку основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій стандарт заборони незаконної експропріації заслуговує окремої уваги, зокрема, тому, що перші ДІД було націлено саме на захист міжнародних інвесторів від

незаконного та некомпенсованого вилучення майна, і отже, внесок цього стандарту ставлення в утворення рис уніфікованого загального інвестиційно-правового режиму є фактично основоположним. Своєю чергою, вклад стандарту захисту від необґрунтованих або дискримінаційних дій слід розглядати крізь призму закріплення стандартів цивілізованого ставлення та міжнародно-правової культури, і отже, в якості такого, що запроваджує найбільш прогресивні риси сучасного міжнародного інвестиційно-правового режиму.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Dolzer R., Schreuer C. Principles of International Investment Law. 2nd ed. Oxford : Oxford University Press, 2012. 433 p.
2. Шилл Ш. В. Международное право защиты инвестиций и сравнительное публичное право: основания и методы публично-правовой модели инвестиционного арбитражного судопроизводства. *Дайджест Публичного Права*. 2012. Вып. 1. С. 71–123. URL: [https://dpp.mpil.de/01\\_2012/art1\\_3.cfm](https://dpp.mpil.de/01_2012/art1_3.cfm) (дата звернення: 10.10.2023).
3. Kläger R. 'Fair and Equitable Treatment' in International Investment Law. Cambridge : Cambridge University Press, 2013. 361 p.
4. Fair and Equitable Treatment Standard in International Investment Law / OECD. Paris : OECD Publishing, 2004. 40 p. (OECD Working Papers on International Investment ; No. 2004/03). DOI: <https://doi.org/10.1787/675702255435>.
5. Бойчук Р. П. Проблеми формування «справедливого режиму» і «безпеки» іноземних інвестицій в праві України. *Економіко-правові проблеми розвитку та сприяння господарській діяльності в сучасних умовах* : зб. наук. пр. за матеріалами II круглого столу, 17.05.2019 р. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2019. С. 73–83.
6. Матюшенко І. Ю. Міжнародний інвестиційний менеджмент : навч. посіб. для студентів спец. 8.03050301 «Міжнар. економіка», 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекон. діяльності». Харків : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 520 с.
7. Пашенко О. В. Міжнародні інвестиційні режими у регіональних торговельних угодах. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»*. 2015. Вып. 7. С. 58–64.
8. Поединок В. В. Правові режими міжнародної торгівлі та інвестицій: відмінності, зближення, імплікації для національного законодавця. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2014. Вып. 28, т. 1. С. 186–189.
9. Скринька Д. В. Право Світової організації торгівлі : підручник. Київ : Проміні, 2010. 338 с.
10. Чернадчук В. Д., Сухonos В. В., Чернадчук Т. О. Інвестиційне право України : навч. посіб. Київ : Унів. кн. : Княгиня Ольга, 2005. 384 с.
11. Шемшученко С. О. Захист іноземних інвестицій: міжнародно-правові стандарти : монографія / НДІ приват. права і підприємництва НАПрН України, Ін-т законодавства Верхов. Ради України. Київ : Юрид. думка, 2014. 212 с.
12. Мицик В. В., Буроменьський М. В., Гнатовський М. М. Міжнародне публічне право : підручник : у 2 т. Т. 2 : Основні галузі / за ред. В. В. Мицика. 2-ге вид., змін. Харків : Право, 2020. 624 с.

13. Ministerial Declaration : adopted on 14 November 2001 on World Trade Organization Ministerial Conference, Fourth Session. Doha, 9–14 November 2001 : WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001. 10 p. URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/WT/Min01/DEC1.pdf&Open=True> (дата звернення: 10.10.2023).
14. Атабаев А. Режим справедливого и равноправного отношения как расширенный стандарт в международном инвестиционном праве. *Актуальные вопросы и анализ практики применения законодательства в нефтегазовой отрасли Республики Казахстан* : X Междунар. Атырауская прав. конф., 20 апр. 2012 г. URL: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31509376](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31509376) (дата звернення: 10.10.2023).
15. Occidental Exploration and Production Company v. The Republic of Ecuador, Final Award, LCIA Case No. UN3467, July 1, 2004. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0571.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
16. Parkerings-Compagniet v. Republic of Lithuania, ICSID Award, Case No. ARB/05/8, September 11, 2007. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0619.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
17. Agreement between the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and the Government of the Union of Soviet Socialist Republics for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments : adopted on April 6, 1989. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/en/treaties/details/853> (дата звернення: 10.10.2023).
18. RosInvestCo UK Ltd. v. The Russian Federation, Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce, Award on Jurisdiction, SCC Case No. V079/2005, October 2007. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0719.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
19. Bronfman M. K. Fair and Equitable Treatment: An Evolving Standard. *Max Planck Yearbook of United Nations Law Online*. 2006. Vol. 10, Issue 1. P. 609–680. DOI: <https://doi.org/10.1163/187574106X00146>.
20. Indian Metals & Ferro Alloys Ltd v. Republic of Indonesia, Award of PCA, PCA Case No. 2015-40, March 29, 2019. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw11341.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
21. PSEG Global Inc. and Konya Ilgin Elektrik Üretim ve Ticaret Limited Sirketi v. Republic of Turkey, ICSID Award, Case No. ARB/02/5, January 19, 2007. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0695.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
22. International Investment Agreements: Key Issues. Vol. I : UNCTAD/ITE/ИТ/2004/10 / United Nations Conference on Trade and Development. New York ; Geneva : United Nations, 2004. XXIV, 392 p. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/iteiit200410\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/iteiit200410_en.pdf) (дата звернення: 10.10.2023).
23. Договір між Україною та Сполученими Штатами Америки про заохочення та взаємний захист інвестицій : ратифікований Законом України від 21.10.1994 № 226/94-ВР. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840\\_419](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840_419) (дата звернення: 10.10.2023).
24. Договір до Енергетичної Хартії від 17.12.1994 та Заключний акт до неї. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_056](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_056) (дата звернення: 10.10.2023).
25. Saluka Investments B. V. (The Netherlands) v. The Czech Republic, Permanent Court of Arbitration Partial Award, March 17, 2006. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0740.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).



26. Wena Hotels Ltd. v. Arab Republic of Egypt, ICSID Award, Case No. ARB/98/4, December 8, 2000. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0902.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
27. Azurix corp. v. The Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/12, July 14, 2006. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0065.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
28. Expropriation : UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II : UNCTAD/DIAE/IA/2011/7 / United Nations Conference on Trade and Development. New York ; Geneva : United Nations, 2012. XIV, 166 p. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/unctaddiaeia2011d7\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/unctaddiaeia2011d7_en.pdf) (дата звернення: 10.10.2023).
29. The U. S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA). URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>.
30. ADC Affiliate Limited and ADC & ADMC Management Limited v. Hungary, ICSID Award, Case No. ARB/03/16, October 2, 2006. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0006.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
31. Gami Investments Inc. v. Mexico, UNCITRAL Award, November 15, 2004. URL: [https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0353\\_0.pdf](https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0353_0.pdf) (дата звернення: 10.10.2023).
32. Metalclad Corporation v. The United Mexican States, ICSID Award, Case No. ARB(AF)/97/1, August 30, 2000. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0510.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
33. Case of James and Others v. The United Kingdom, Judgment of the European Court of Human Rights, Application No. 8793/79, Judgment of February 21, 1986. URL: <https://hudoc.echr.coe.int/tur?i=001-57507> (дата звернення: 10.10.2023).
34. Case Concerning Electronica Sicula S. P. A. (ELSI) (United States of America v. Italy), Judgment of International Court of Justice, July 20, 1989. URL: <https://www.icj-cij.org/sites/default/files/case-related/76/076-19890720-JUD-01-00-EN.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
35. CMS Gas Transmission Company v. The Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/8, May 12, 2005. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0184.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
36. Enron Creditors Recovery Corporation (formerly Enron Corporation) and Ponderosa Assets, L. P. v. Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/3, May 22, 2007. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0293.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).
37. LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp., and LG&E International, Inc. v. Argentine Republic, ICSID Decision on Liability, Case No. ARB/02/1, October 3, 2006. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0462.pdf> (дата звернення: 10.10.2023).

## REFERENCES

1. Dolzer, R., & Schreuer, C. (2008). *Principles of international investment law* (2nd ed.). Oxford University Press.

2. Shyll, S. V. (2012). Mezhdunarodnoe pravo zashchyty unvestytsyi i sravnytelnoe publychnoe pravo: osnovanyia y metody publychno-pravovoi modely unvestytsyonnoho arbytrazhnogo sudoproyzvodstva [Definition of foreign investors and investments subject to protection: International and comparative law aspects]. *Daydzhest Publichnogo Prava – Public Law Digest*, 1, 71–123. [https://dpp.mpil.de/01\\_2012/art1\\_3.cfm](https://dpp.mpil.de/01_2012/art1_3.cfm) [in Russian].
3. Kläger, R. (2013). *Fair and equitable treatment' in international investment law*. Cambridge University Press.
4. Organisation for Economic Cooperation and Development. (2004). Fair and equitable treatment standard in international investment law (OECD Working Papers on International Investment, No. 2004/03). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/675702255435>
5. Boychuk, R. P. (2019, May 17). Problemy formuvannia “spravedlyvoho rezhymu” i “bezpeky” inozemnykh investytsii v pravi Ukrainy [Problems of formation of “just regime” and “safety” of foreign investments in the law of Ukraine]. In *Ekonomiko-pravovi problemy rozvytku ta spriannia gospodarskii diialnosti v suchasnykh umovakh* [Economic and legal problems of development and promotion of economic activity in modern conditions] (pp. 73–78). NDI PZIR NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].
6. Matiushenko, I. Yu. (2014). *Mizhnarodnyi investytsiinyi menedzhment* [International investment management]. Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics [in Ukrainian].
7. Pashchenko, O. V. (2015). Mizhnarodni investytsiini rezhymy u rehionalnykh torhovelynykh uhodakh [International investment regimes in regional trade agreements]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia “Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny” – Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series “World economy and international economic relations”*, 7, 58–64 [in Ukrainian].
8. Poiedynok, V. V. (2014). Pravovi rezhymy mizhnarodnoi torhivli ta investytsii: vidminnosti, zblzyzhennia, implikatsii dlia natsionalnoho zakonodavtsia [Legal regimes of international trade and investment: differences, convergence, implications for the national legislator]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia: Pravo – Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. Series: Law*, 28(1), 186–189 [in Ukrainian].
9. Skrynka, D. V. (2010). *Pravo Svitovoi orhanizatsii torhivli* [Law of the World Trade Organization]. Promeni [in Ukrainian].
10. Chernadchuk, V. D., Sukhonos, V. V., & Chernadchuk, T. O. (2005). *Investytsiine pravo Ukrainy* [Investment law of Ukraine]. Universytetska knyha; Kniahynia Olha [in Ukrainian].
11. Shemshuchenko, S. O. (2014). *Zakhyst inozemnykh investytsii: mizhnarodno-pravovi standarty* [Protection of foreign investments: International legal standards]. Yurydycha dumka [in Ukrainian].
12. Mytsyk, V. V., Buromenskyi, M. V., & Hnatovskyi, M. M. (2020). *Mizhnarodne publichne parvo* [International public law] (Vol. 2). Pravo [in Ukrainian].
13. Ministerial Declaration: Adopted on 14 November 2001 on World Trade Organization Ministerial Conference, Fourth Session. Doha, 9–14 November 2001: WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001. <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/WT/Min01/DEC1.pdf&Open=True>

14. Atabaev, A. (2012, April 20). Rezhym spravedlivogo i ravnopravnogo otnoshenija kak rasshyrennyi standart v mezhdunarodnom investitsionnom prave [Fair and equitable treatment regime as an expanded standard in international investment law]. In *Aktual'nye voprosy i analiz praktiki primenenija zakonodatel'stva v neftegazovoj otrasli Respubliki Kazahstan* [Current issues and analysis of the practice of applying legislation in the oil and gas industry of the Republic of Kazakhstan]. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31509376](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31509376) [in Russian].
15. Occidental Exploration and Production Company v. The Republic of Ecuador, Final Award, LCIA Case No. UN3467, July 1, 2004. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0571.pdf>
16. Parkerings-Compagniet v. Republic of Lithuania, ICSID Award, Case No. ARB/05/8, September 11, 2007. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0619.pdf>
17. Agreement between the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and the Government of the Union of Soviet Socialist Republics for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments: Adopted on April 6, 1989. <https://www.wipo.int/wipolex/en/treaties/details/853>
18. RosInvestCo UK Ltd. v. The Russian Federation, Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce, Award on Jurisdiction, SCC Case No. V079/2005, October 2007. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0719.pdf>
19. Bronfman, M. K. (2006). Fair and equitable treatment: An evolving standard. *Max Planck Yearbook of United Nations Law Online*, 10(1), 609–680. <https://doi.org/10.1163/187574106X00146>
20. Indian Metals & Ferro Alloys Ltd v. Republic of Indonesia, Award of PCA, PCA Case No. 2015-40, March 29, 2019. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw11341.pdf>
21. PSEG Global Inc. and Konya Ilgin Elektrik Üretim ve Ticaret Limited Sirketi v. Republic of Turkey, ICSID Award, Case No. ARB/02/5, January 19, 2007. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0695.pdf>
22. United Nations Conference on Trade and Development. (2004). *International investment agreements: key issues* (UNCTAD/ITE/IIT/2004/10, Vol. I). [https://unctad.org/system/files/official-document/iteit200410\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/iteit200410_en.pdf)
23. Agreement between Ukraine and the United States of America on the promotion and mutual protection of investments: Ratified by Law of Ukraine on October 21, 1994. [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840\\_419](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840_419)
24. Agreement to the Energy Charter dated December 17, 1994 and the Final Act to it. [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_056](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_056)
25. Saluka Investments B. V. (The Netherlands) v. The Czech Republic, Permanent Court of Arbitration Partial Award, March 17, 2006. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0740.pdf>
26. Wena Hotels Ltd. v. Arab Republic of Egypt, ICSID Award, Case No. ARB/98/4, December 8, 2000. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0902.pdf>
27. Azurix corp. v. The Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/12, July 14, 2006. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0065.pdf>

28. United Nations Conference on Trade and Development. (2012). *Expropriation. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II* (UNCTAD/DIAE/IA/2011/7). [https://unctad.org/system/files/official-document/unctaddiaeia2011d7\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/unctaddiaeia2011d7_en.pdf)
29. The U. S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA). (2020). <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>
30. ADC Affiliate Limited and ADC & ADMC Management Limited v. Hungary, ICSID Award, Case No. ARB/03/16, October 2, 2006. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0006.pdf>
31. Gami Investments Inc. v. Mexico, UNCITRAL Award, November 15, 2004. [https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0353\\_0.pdf](https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0353_0.pdf)
32. Metalclad Corporation v. The United Mexican States, ICSID Award, Case No. ARB(AF)/97/1, August 30, 2000. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0510.pdf>
33. Case of James and Others v. The United Kingdom, Judgment of the European Court of Human Rights, Application No. 8793/79, Judgment of February 21, 1986. <https://hudoc.echr.coe.int/tur?i=001-57507>
34. Case Concerning *Electronica Sicula S. P. A. (ELSI)* (United States of America v. Italy), Judgment of International Court of Justice, July 20, 1989. <https://www.icj-cij.org/sites/default/files/case-related/76/076-19890720-JUD-01-00-EN.pdf>
35. CMS Gas Transmission Company v. The Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/8, May 12, 2005. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0184.pdf>
36. Enron Creditors Recovery Corporation (formerly Enron Corporation) and Ponderosa Assets, L. P. v. Argentine Republic, ICSID Award, Case No. ARB/01/3, May 22, 2007. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0293.pdf>
37. LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp., and LG&E International, Inc. v. Argentine Republic, ICSID Decision on Liability, Case No. ARB/02/1, October 3, 2006. <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0462.pdf>

Стаття надійшла до редакції 10.10.2023

Стаття пройшла рецензування 21.11.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

### **K. V. CHEREPOVSKIY**

PhD student at the Department of International Law, Educational and Scientific Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, Kyiv

## **KEY CHARACTERISTICS AND ELEMENTS OF INTERRELATION OF THE MAIN STANDARDS OF ATTITUDE TO FOREIGN INVESTMENTS IN MODERN INTERNATIONAL LAW**

**Problem setting.** Legal regimes governing international investment or, in another words, investment treatments are the international guarantees, which comes out of the

obligations of states on the attitude to mutual investments, – form the construct of investment treatments, establishing the basic rules of attitude to investments from abroad within the geographical spaces of states or their jurisdictions. By introducing important exceptions and additions to acts of national law, such international guarantees, from the one hand, equip a foreign investor with fairly powerful international legal toolkit, and, from another, define and consolidate the features of unified interstate investment treatment. Comparison of characteristics and identification of elements of the ratio of standards of attitude to foreign investments, thus, appear to be relevant research directions for the field of international investment law both in the doctrinal context and in the scientific and practical context.

**Recent research and publication analysis.** The problem of price competition is of interest to many domestic and foreign scientists. Among them: R. Dolzer and C. Schreuer; S. W. Schill; R. Kläger; C. Yannaca-Small; R. P. Boychuk; I. Y. Matiushenko; O. V. Pashchenko; V. V. Poiedynok; D. V. Skrynka; V. D. Chernadchuk, V. V. Sukhonos, and T. O. Chernadchuk; S. O. Shemshuchenko, and others.

**The purpose of the article** is to reveal of the intermediate results of the dissertation research on the standards of attitude towards foreign investments from the perspective of their correlation and comparison with the standard of a fair and equal regime.

**Paper main body.** The author analyzes the key elements of modern international investment law system from standpoint of standards of treatment of foreign investments, which are recognized through decisions of authoritative international arbitrations, courts as well as generally. Being within their jurisprudence nature legal regimes of the implementation of international investment activities, these standards of foreign investments treatment play the role of customary criteria for compliance of state's behavior with its international obligations, which from legal point of view outline the main parameters of attitude to foreign investments in countries, making important additions and (or) exceptions to acts of national law. A description of the key characteristics and properties of the main standards of treatment of foreign investments is provided. Among these international standards analyzed: the national treatment and the most favored nation treatment, the fair and equitable treatment, the standard of full protection and security, the standard of prohibition of illegal expropriation; and the standard of protection against unjustified or discriminatory actions. Attention is also paid to aspects of correlation and combination of the considered international standards of foreign investments treatment; issues of integration of international investment law with international trade law. The contribution of each of the main standards of protection of foreign investments within creation of features of single and largely unified international investment legal regime has been separately considered and analyzed. Quotations from decisions of international investment arbitrations and courts regarding foreign investments are provided as a such, which helps to clarify or accurately convey legal nature of each international standards of investments treatment.

**Conclusions.** As the main conclusion, it is noted that during the investment and business planning of the cross-border development of an enterprise today it is possible not to take

into account the factors arising from the processes of establishing and forming global standards of attitude towards foreign investments. Covering issues of property rights, exercise of authority and justice, other important aspects for international investment activities, relevant standards of protection of foreign investments serve as effective means of compensation for losses of foreign investors. Each of these standards of attitude towards foreign investments provide specific advantages, opening wider gates for protecting international investors' rights and interests based on existing arbitrating practices, national law specific and relating international law norms as well as other standards.

### Short abstract for an article

**Abstract.** This article analyzes the key elements of structure of modern international investment law from standpoint of standards of treatment of foreign investments, which are recognized through decisions of authoritative international arbitrations, courts as well as generally. Descriptions of the key characteristics and properties of the main standards of treatment of foreign investments is provided. Attention is paid to aspects of correlation and combination of the considered international standards of foreign investments treatment; issues of integration of international investment law with international trade law. The contribution of each of the main standards of protection of foreign investments within creation of features of single and largely unified international investment legal regime has been separately considered and analyzed.

**Key words:** investment treatment, fair and equitable treatment, unified international investment treatment, international investment agreements, bilateral investment treaties.

#### Article details:

Received: 10 October 2023

Revised: 21 November 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Череповський К. В. Ключові характеристики та елементи співвідношення основних стандартів ставлення до іноземних інвестицій у сучасному міжнародному праві. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 73–94. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-73>.

**Suggested citation:** Cherepovskyi, K. V. (2023). Kliuchovi kharakterystyky ta elementy spivvidnoshennia osnovnykh standartiv stavlennia do inozemnykh investytsii u suchasnomu mizhnarodnomu pravi [Key characteristics and elements of interrelation of the main standards of attitude to foreign investments in modern international law]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 73–94. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-73> [in Ukrainian].

# НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

---

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-95>  
УДК 658.581

## **Ж. В. ПОПЛАВСЬКА**

докторка економічних наук, професорка,  
завідувачка кафедри теоретичної та прикладної  
економіки Національного університету  
«Львівська політехніка», Україна, м. Львів  
e-mail: [zhanna.v.poplavska@lpnu.ua](mailto:zhanna.v.poplavska@lpnu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5031-7802>  
Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=56669970500](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56669970500)  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
record/R-3452-2017](https://www.webofscience.com/wos/author/record/R-3452-2017)



## **Н. Л. МИХАЛЬЧИШИН**

кандидатка економічних наук, доцентка,  
доцентка кафедри теоретичної та прикладної  
економіки Національного університету  
«Львівська політехніка», Україна, м. Львів  
e-mail: [nataliia.l.mykhalchyshyn@lpnu.ua](mailto:nataliia.l.mykhalchyshyn@lpnu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3810-6460>  
Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=57226672923](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57226672923)  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
record/R-2821-2017](https://www.webofscience.com/wos/author/record/R-2821-2017)



## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ<sup>1</sup>**

У статті сформульовано основні тези та висновки за результатами роботи VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та реалізації

<sup>1</sup> © Поплавська Ж. В., Михальчишин Н. Л., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

конкурентної політики». Визначено важливе завдання конкурентної політики як у воєнний, так і поствоєнний періоди. Наголос зроблено на поєднанні правових та економічних підходів у роботі контрольно-наглядового органу у сфері конкуренції, співпраці науки, публічного управління та бізнесу. Сформульовано важливість ринкової аналітики в публічній сфері для економічного розвитку регіонів і держави загалом.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентна політика, публічна сфера, ринок, державна влада.

**JEL Classification:** L40, L41, L44, L49, K21.

**Постановка проблеми.** Конкурентна політика належить до такого виду політики, який інтегровано в усі сфери національної економіки та пов'язано практично з усіма іншими видами політик на різних рівнях. Конкуренція визначається як головна засада формування ринкової економіки, забезпечення справедливості на ринках, зокрема в розподілі ресурсів. Проте воєнний стан в Україні посилює вплив негативних чинників на формування конкуренції на ринках, її захист. Отже, у поствоєнний період питання конкуренції набудуватиме ще більшої актуальності. Важливим також є розглядати проблеми формування та реалізації конкурентної політики із залученням приватної та публічної сфер, що дасть змогу зменшити корупційні ризики та посилити інституційну спроможність публічних органів; розвинути публічно-приватне партнерство, удосконалити надання державної допомоги, реформувати державні та комунальні підприємства, забезпечити дотримання конкурентності у сфері публічних закупівель та конкурсних процедурах, посилити національну безпеку тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування та реалізації конкурентної політики є предметом наукових досліджень багатьох учених в Україні, зокрема проректорки з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Державного торговельно-економічного університету, докторки економічних наук, професорки Анжеліки Герасименко (Anzhelika Gerasymenko), доктора економічних наук, професора, завідувача кафедри економічної теорії та конкурентної політики Державного торговельно-економічного університету Юрія Уманціва (Yurii Umantsiv), докторки економічних наук, професорки, завідувачки кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка Філюк Галини Михайлівни (Halyna Fyliuk), докторки економічних наук, професорки, завідувачки кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка» Жанни Поплавської (Zhanna Poplavska), кандидатки економічних наук, доцентки, доцентки кафедри теоретичної та прикладної



економіки Національного університету «Львівська політехніка» Наталії Михальчишин (Nataliia Mykhalchyshyn) та ін. Проведення міжнародної науково-практичної конференції, починаючи з 2009 р. за вказаною проблематикою, коло учасників із різних закладів освіти в Україні та за кордоном, практиків з публічної та приватної сфер підтверджує актуальність тематики та важливість для суспільства питань, що обговорюються.

**Формулювання цілей.** Метою конференції визначено інтеграцію середовища науки, публічного управління та бізнесу, поширення результатів наукових досліджень, присвячених широкій проблематиці формування та розвитку конкурентного середовища та накреслення нових напрямів міждисциплінарних досліджень у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** У Національному університеті «Львівська політехніка» 23–24 листопада 2023 р. відбулася VIII Міжнародна науково-практична конференція «Формування та реалізація конкурентної політики», яка проводиться щодва роки. Конференція була організована кафедрою теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка» спільно з Державним торговельно-економічним університетом, Києво-Могилянською школою врядування імені Андрія Мелешевича НаУКМА, факультетом управління Жешівської політехніки імені І. Лукасевича, кафедрою публічного управління та суспільних наук Економічного університету в Катовіцах, кафедрою управління Сілезької політехніки, кафедрою інформаційного менеджменту та систем підприємства Університету Коменського в Братиславі та Українським вільним університетом, Мюнхен, Німеччина. До організації та проведення конференції долучився Антимонопольний комітет України (далі – АМКУ), Західне міжобласне територіальне відділення АМКУ та Львівська обласна державна адміністрація.

У конференції взяли участь 100 учасників із шести країн світу – України, США, Норвегії, Польщі, Канади, Індії, Китаю. Почесним гостем конференції був Рассел Пітман (Russell Pittman), директор відділу економічних досліджень при Міністерстві юстиції США, викладач Kyiv School of Economics (KSE) та фахівець у сфері антимонопольного управління з багаторічним досвідом.

Формат проведення конференції – гібридний (поєднання онлайн- та офлайн-формату). Робота конференції відбувалась за такими тематичними напрямками:

формування та реалізація конкурентної політики у воєнний та поствоєнний періода;

розвиток конкуренції на товарних ринках відповідно до стратегії повоєнного відновлення України;

механізми зменшення корупційних ризиків та посилення інституційної спроможності контрольно-наглядового органу в сфері конкуренції;

публічно-приватне партнерство – сутність, перспективи розвитку, соціально-економічні наслідки запровадження;

теоретичні та прикладні аспекти надання державної допомоги;

реформування державних і комунальних підприємств і розвиток конкуренції на відповідних товарних ринках;

дотримання конкурентності у сфері публічних закупівель і конкурсних процедур;

захист від спотворення конкуренції внаслідок дій органів влади, органів адміністративно-господарського управління та контролю, органів місцевого самоврядування;

національна безпека у воєнний та поствоєнний періоди;

соціальні аспекти зайнятості та конкурентоспроможності на товарних ринках у контексті державного та регіонального розвитку;

ринкова аналітика як передумова прийняття рішень публічними органами, формування національної, регіональної та місцевої економіки.

Вагомість тематичних напрямів роботи конференції підкреслено особистою присутністю голови АМКУ **Павла Кириленка** (Pavlo Kyrylenko), який окреслив головні напрями роботи Антимонопольного комітету України у сфері конкуренції для наближення членства України в ЄС. Наголосив, що найближчі зміни стосуватимуться доступу до баз даних, формування реєстрів на засадах справедливості для підвищення інституційної спроможності АМКУ, регламентації строків розгляду справ про порушення законодавства у сфері конкуренції, надання додаткових повноважень АМКУ в частині оскарження рішень у публічних закупівлях, зокрема в частині майна, на яке поширюється дія Закону України «Про санкції», формування АМКУ як єдиного системного та незалежного органу, який захищає конкуренцію, відновлення надання державної допомоги, контроль за прозорим і чітким розподілом коштів під час дії воєнного стану, у тому числі допомоги, що надходить в Україну від міжнародних партнерів, структури показників, за якими оцінюватиметься ефективність діяльності органів Антимонопольного комітету України. Акцентував увагу на важливості скоординованості АМКУ, судів та органів галузевого та регіонального управління та регулювання, співпраці з правоохоронними органами. Також висловив позицію щодо необхідності надання органам АМКУ права проведення перевірок як додаткового засобу для захисту конкуренції в разі відсутності інших засобів для якісного, ефективного та швидкого захисту.

Доцентка кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», гарант освітньої програми «Ринкова аналітика» **Наталія Михальчишин** (Nataliia Mykhalchyshyn) презентувала доповідь «Конкурентна культура в публічній та приватній сферах: прикладний та освітній аспект», у якій зазначила важливість конкурентної культури для формування ринкової економіки, сталого економічного розвитку, як складової, що забезпечує справедливість на ринках із залученням як приватної, так і публічної сфер. Наголосила на актуальності магістерської програми «Ринкова аналітика» в публічній сфері, оскільки без аналізу ринків не можуть прийматись ефективні управлінські рішення. Засади ефективності публічної сфери базуються на вчасно прийнятих рішеннях, урахуванні потреб суспільства, сталого розвитку територій, ефективного використання ресурсів, зокрема коштів бюджетів різних рівнів. Акцентувала на багатогранності конкурентної культури, що вимагає розуміння правового складника, підкріпленого економічним складником з дотриманням балансу інтересів.

**Оксана Чабанюк** (Oksana Chabaniuk), директорка департаменту моніторингу і контролю державної допомоги АМКУ, виступила з доповіддю «Теоретичні та практичні аспекти надання державної допомоги», у якій висвітлено європейське походження державної допомоги як поняття. В Україні виникли зобов'язання у сфері державної допомоги з моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, у межах дотримання яких прийнято Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який у тому числі спрямований на забезпечення захисту та розвитку конкуренції. АМКУ є Уповноваженим органом із питань державної допомоги, до повноважень якого належить отримання та розгляд повідомлень про нову державну допомогу від надавачів такої допомоги, визначення належності до державної допомоги заходів із підтримки суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, оцінювання допустимості державної допомоги для конкуренції, прийняття рішень, передбачених законом, надання роз'яснень із питань застосування законодавства у сфері державної допомоги тощо.

Наголосила на кумулятивних ознаках державної допомоги, які мають існувати одночасно для визнання підтримки державною допомогою, а саме підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання, надаватись за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, спотворювати або загрожувати спотворенням економічної конкуренції, створювати переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяль-

ності. АМКУ за наявності кумулятивних ознак здійснює оцінку такої державної допомоги.

Антимонопольний експерт, який має понад 20 років досвіду роботи на конкурентному українському ринку, директор групи міжнародної технічної допомоги економічного аналізу Міністерства юстиції США, професор Київської школи економіки (KSE) **Рассел Пітман** (Russell Pittman) у доповіді «Проект інструкцій щодо злиття USDOJ і FTC на 2023 рік: особистий погляд і вступ» («USDOJ and FTC Draft 2023 Merger Guidelines: A Personal View and Introduction») зробив огляд раніше виданих Нормативів Міністерства юстиції та Федеральної торговельної комісії США щодо злиття та антимонопольного регулювання [1] та зазначив причини оновлення таких документів, що відображають сучасні реалії ринку та самі види злиття, а саме: зростання ролі платформ, злиття мультипродуктових компаній, відображення досвіду регуляторних органів і досягнень в академічних дослідженнях і методах впливу на ринки праці.

Спікер зазначив, що видані у 2010 р. та досі чинні Нормативи щодо горизонтальних злиттів Міністерства юстиції та Комісії з конкуренції, зберігаючи основну структуру Нормативів 1992 р., та включаючи визначення ринку (товарних та географічних меж), учасників ринку, структури та концентрації, а також наслідків впливу на конкуренцію, містили новий акцент на прямих доказах щодо негативного впливу на конкуренцію (таких як наслідки попередніх злиттів, «природні експерименти» тощо) [2].

У ході виступу було охарактеризовано основні положення Проекту Нормативів 2023 р., зокрема надано коротке узагальнення нормативів, які мають на меті допомогти виявити потенційні проблеми конкуренції в ракурсі питання злиття та зрозуміти підходи щодо дій регуляторних органів.

Потужний блок результатів діяльності був представлений науковцями Державного торговельно-економічного університету, які спеціалізуються на дослідженні природи конкуренції в сучасних умовах. Зокрема, у доповіді проєкторки з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Державного торговельно-економічного університету, докторки економічних наук, професорки **Анжеліки Герасименко** (Anzhelika Gerasymenko) йшлося про виклики війни та повоєнного відновлення та їхнє відображення в конкурентній політиці держави [3] і про те, що війна внесла суттєві корективи в конкурентну диспозицію на українських і світових ринках. Тільки прямі збитки української економіки за півтора роки війни склали близько 100 млрд дол. США. Ці втрати нерівномірно розподілено між регіонами і галузями, руйнуючи конкурентоспроможність одних економічних акторів і посилюючи на контрасті конкурентоспроможність інших, змінюючи структуру ринків і їхнє конкурентне

середовище. Доповідачка підкреслила, що перед АМКУ стоять питання: якою має бути конкурентна політика, що дозволить, з одного боку, стимулювати відновлення постраждалої економіки, а з іншого – «не вихлюпнути дитя з водою», повністю нівелювавши свій зміст? Яким має бути ідеальний баланс? Якими інструментами його забезпечити? На який теоретичний базис його покласти? Теоретичним концептом, на якому, на погляд доповідачки, може базуватися конкурентна політика відновлення економіки, є тест суспільного інтересу (public interest test, PИT), що передбачає зважування переваг суспільного інтересу проти шкоди йому, спричиненої певними конкурентними практиками. В Україні, як і в Сполученому Королівстві, Німеччині, Новій Зеландії, наразі діє вторинний PИT, що передбачає формальне застосування конкурентного балансування на другому етапі аналізу справ про концентрацію та узгоджені дії – після заборони угоди від АМКУ за тестом суттєвого обмеження конкуренції (1-й етап). Фахівці АМКУ намагаються максимально враховувати позитивні ефекти уже на цьому етапі, балансуючи їх із негативними ефектами обмеження конкуренції у межах власних повноважень, а в разі неможливості прямого балансування – вдаючись до застосування компенсаційних умов, які за статусом можна вважати квазі автоматичним стабілізатором у конкурентній політиці України. Наголосила на важливості інституціоналізації для ефективної дії інституту компенсаційних умов, не породжуючи зловживань, зокрема через прийняття законодавчих актів і роз'яснення, рекомендації щодо їхнього застосування.

Докторка юридичних наук, професорка, завідувачка кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права Державного торговельно-економічного університету **Нагалія Мазаракі** (Natalia Mazaraki) в доповіді «Поняття повнофункціональної господарської діяльності в конкурентному праві України» звернула увагу на те, що Зміни до Закону України «Про захист економічної конкуренції», що набудуть чинності 1 січня 2024 р., передбачають серед іншого запровадження поняття «повнофункціональна господарська діяльність» (далі – ППД), а також такої форми концентрації, як «створення двома і більше суб'єктами господарювання суб'єкта господарювання, який самостійно здійснюватиме повнофункціональну господарську діяльність протягом тривалого періоду». Донором цієї концепції, як і практично всіх змін до конкурентного права України, є *acquis* ЄС, саме тому з'ясувати зміст поняття ППД можна лише через аналіз Регламенту ЄС № 139/04 про контроль за концентраціями суб'єктів господарювання, Консолідованого юрисдикційного повідомлення Європейської комісії до Регламенту ЄС № 139/04 (2008/С 95/01), правозастосовних актів Європейської комісії, рішень Суду ЄС, а також враховуючи відповідні наукові дослідження [4].

Для з'ясування змісту поняття ПГД слід послідовно розтлумачити такі його складуниці, як (1) самостійність та незалежність ведення господарської діяльності / нарощування присутності на ринку, (2) наявність достатніх ресурсів для самостійного здійснення господарської діяльності, (3) відсутність необхідності економічних зв'язків із діяльністю суб'єктів господарювання, які пов'язані з цим суб'єктом господарювання відносинами контролю. Спільним для всіх ознак ПГД є те, що вони апріорі не можуть мати абсолютного характеру, адже створення спільного підприємства означає наявність певного ступеня відносин контролю та взаємозв'язків із засновниками, координацію майбутньої діяльності.

Усі перелічені ознаки підлягають кумулятивній оцінці конкурентним відомством на основі договору щодо створення суб'єкта господарювання, бізнес-плану, а також дослідження ринків, де буде діяти такий суб'єкт господарювання. Суб'єктам господарювання, що планують створювати новий суб'єкт господарювання, слід приділити увагу чіткому обґрунтуванню відповідності до ознак ПГД, адже отримання дозволу на концентрацію ex post забезпечує визначеність та передбачуваність господарської діяльності, на противагу потенційному притягненню до відповідальності за узгоджені дії.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики Державного торговельно-економічного університету **Юрій Уманців** (Yurii Umantsiv) наголосив на макроекономічних детермінантах конкурентної політики на ринку банківських послуг України, зокрема на одній із найважливіших серед них для міжгалузевої конкуренції – переливі капіталу. Однак для переливу капіталу існують певні обмеження – вхідні та вихідні бар'єри. Для ринку банківських послуг такими вхідними бар'єрами є перш за все правові регламенти діяльності (встановлення мінімального розміру статутного капіталу, ліцензування діяльності тощо), обмеженість доступу до джерел фінансових ресурсів, диференціація продуктів, необхідність здійснення значних витрат на зміцнення лояльності споживачів. Вихідними бар'єрами можна назвати перешкоди, що виникають на шляху суб'єктів ринку банківських послуг при їхньому прагненні залишити певний сегмент ринку (втрата потенційних інвестицій, протидія державних інституцій та професійних об'єднань). Посилення конкуренції на ринку банківських послуг України у перспективі має сприяти поступовому зниженню вартості кредитних ресурсів і зростанню їхньої доступності для економічних суб'єктів [5].

Покликана сприяти реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 р. й конкурентна політика на ринку банківських послуг, важливим аспектом якої має стати сприяння забезпеченню стабільності функціонування і зміцненню стійкості його суб'єктів, орієнтації діяльності на ви-

конання пріоритетних завдань розвитку економіки та підвищення добробуту домашніх господарств, а також створення системи гарантій захисту інтересів споживачів. При реалізації конкурентної політики на ринку банківських послуг важливим є дотримання таких принципів, як реалізація правил чесної конкуренції, забезпечення фінансової стабільності, підвищення рівня задоволення потреб споживачів і сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки.

Співвідношення між ступенем концентрації активів і стабільністю ринку банківських послуг є вагомою детермінантою конкуренції та конкурентної політики. З одного боку, висока концентрація капіталу на ринку підвищує ризик монополізації. З іншого боку, за наявності занадто великої кількості суб'єктів ринку зростає ризик втрати стійкості всієї системи, знижується рентабельність підприємницької діяльності, виникає загроза невідповідності ресурсної бази до умов виконання зобов'язань банками. Саме тому розвиток засад формування оптимального конкурентного середовища на ринку банківських послуг України є важливою передумовою виконання ним функцій забезпечення та підтримання стійких темпів економічного зростання.

З огляду на значну частку банків державного сектору на ринку банківських послуг України та можливість впливати на вектори його подальшого розвитку актуальним є питання недопущення деформації ринкової конкуренції, а також формування умов, які унеможливають здійснення банками погодженої поведінки або вирішального впливу на ринок.

**Олександр Світличний** (Alexandr Svetlicinii), доцент кафедри глобальних правових досліджень Університету Макао, у доповіді «Консенсусне врегулювання спорів щодо конкуренції в Китаї: виклик умовного арбітражу» зупинився на особливостях урегулювання спорів щодо конкуренції в Китаї. Зокрема, антимонопольний закон Китаю передбачає цивільну відповідальність за збитки, заподіяні антиконкурентною поведінкою суб'єктів господарювання, які порушують правила конкуренції. Для того щоб претендувати на ці збитки, потенційний позивач має подати цивільний позов до народного суду. Іншим засобом правового захисту, який може вимагати позивач, є часткове або повне анулювання антиконкурентної угоди або судова заборона фірмі, яка зловживає своїм доміантним становищем. Відсутність чітких законодавчих положень щодо арбітражності питань, пов'язаних з антимонопольним законодавством, знижує правову визначеність у договірних відносинах і створює перешкоди для визнання та/або виконання арбітражних рішень, якщо протилежна сторона може викликати заперечення.

За відсутності чітко визначених правових стандартів суди розробили різні судові підходи до компетенції арбітражного суду вирішувати проблеми проти-

дії відмиванню коштів під час урегулювання суперечок, передбачених договором. Дебати щодо арбітражності питань, пов'язаних з антимонопольним законодавством, на основі досвіду Європейського Союзу та його держав-членів, відбуваються на тлі триваючої реформи китайського арбітражного законодавства і викликає занепокоєння, що сторони не бажають цього робити, а країна втрачає позиції як привабливий форум для транскордонних справ урегулювання спору [6]. Кореляція цілей державної політики, закладених у поточну реформу двох правових режимів (антимонопольного законодавства та арбітражне право) призводить до вимоги умовної арбітражності спорів у Китаї.

**Анатолій Никифоров** (Anatoliy Nykyforov), доктор економічних наук, професор кафедри національної економіки та публічного управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, вказав на проблему державного регулювання конкуренції на цифрових ринках, узявши до уваги їхні специфічні характеристики як об'єкта державного сприяння конкуренції та запобігання монополізму і боротьби з ним. Наголосив, що поширення домінування «Apple», «Google», «Facebook», «Amazon» та їхній негативний вплив на конкуренцію і споживачів спонукає уряди всіх країн активніше застосовувати заходи антимонопольної політики для регулювання цифрових ринків.

Специфічні характеристики цифрових ринків зумовлюють особливі вимоги до застосування інструментів підтримки конкуренції та антимонопольного регулювання. З метою подолання ризиків, пов'язаних із поширенням на цифрових ринках протиправного контенту і товарів та послуг, забезпечення справедливого по відношенню до всіх суб'єктів функціонування онлайн-платформ наприкінці 2022 р. Європейська комісія прийняла два важливих документи – Акт про цифрові послуги (Digital Services Act – DSA) [7] та Акт про цифрові ринки (Digital Markets Act – DMA) [8].

Особливого значення державне регулювання цифрових ринків набуває в Україні, оскільки у вітчизняному бізнесі взагалі і в цифровому зокрема ще до цього часу не подолано «хворобу» періоду становлення «дикого» капіталізму – відчуття всездозволеності й безкарності. Це, на думку автора, посилюється пасивною позицією АМКУ, який, незважаючи на численні звернення ошуканих користувачів цифрових платформ, поки що так і не почав антимонопольні розслідування не тільки по відношенню до закордонних гігантів, а і по відношенню до вітчизняних монополістів на цифровому ринку. Науковець навів приклади провідних операторів мобільного зв'язку «Vodafone» і «Київстар».

Директор відділу корпоративних фінансів МНП **Юрій Швед** (Yuriy Shved) у доповіді «Фінансово-інвестиційна архітектоніка концентрації капіталу



в цифровій економіці» наголосив на тому, що цифрова економіка має кілька важливих особливостей, які змінюють спосіб концентрації капіталу в сучасному секторі високих технологій, таких як потреба інвестувати в дослідження та розробки та/або придбання конкуруючих підприємств, щоб залишатися конкурентоспроможними; можливість використовувати мережевий ефект, який допомагає посилити вплив на залучення нових користувачів, спричинене кількома з'єднаннями та транзакціями між ними. Низький вплив на змінні та постійні витрати від нових користувачів / придбання клієнтів стимулює розширення бази користувачів і є однією з причин того, що високотехнологічні компанії оцінюються на основі їхніх прогнозованих, а не історичних фінансових показників. Як наслідок, підприємства, що працюють у високотехнологічному секторі, активно залучаються до концентрації капіталу з унікальною фінансово-інвестиційною архітектонікою [9].

Провідні стратегічні актори (наприклад, «Facebook / Meta» – у соціальних мережах, «Amazon» – в онлайн-торгівлі та хмарних технологіях, TSMC та «Intel» – у виробництві напівпровідників тощо) домінують у конкретних підсекторах і контролюють значний накопичений капітал, доступний для інвестиції, а також можуть отримати легкий доступ до додаткового фінансування або капітальних внесків, коли це необхідно. Згодом ці компанії прагнуть зосередити контроль над тими передовими технологіями, які важливі для розвитку їхнього основного бізнесу, або створюють загрози для такого бізнесу. На другому рівні перебувають спеціалізовані інвестиційні фонди (наприклад, «Sequoia Capital», «Kleiner Perkins», «Bessemer Venture Partners» тощо), які також, маючи доступ до додаткових фінансових ресурсів для своїх інвестицій на пільгових умовах, сприяють консолідації та масштабуванню перспективних технологій на відносно просунутій стадії, щоб зробити їх привабливими цілями для найбільших стратегічних гравців у майбутньому і отримати вигоду від підвищення оцінки основних технологій, тільки-но вони досягнуть своєї зрілості.

Далі, відносно близько до нижньої частини цієї пірамідоподібної формації, бізнес-ангели та інвестори венчурного капіталу зосереджуються на інвестиціях у розробки на ранніх стадіях, щоб підтримати їхнє покращання. Інвестиційний сценарій передбачає створення портфеля великої кількості стартапів із відносно низькою вартістю, які потребують фінансування. Хоча більшість із них ніколи не піднімуться на наступний рівень у своїй привабливості для інвесторів, невелика кількість досягне успіху та принесе здоровий прибуток для всього портфеля. Нарешті, численні розробники, як правило, молоді компанії з яскравими ідеями щодо реалізації потенціалу цифровізації, перебувають у нижній частині цієї структури. Їхнє фінансування завжди складне,

враховуючи ранню стадію розвитку, і хоча вони роблять внесок у концентрацію капіталу через горизонтальні злиття та поглинання, їхня ключова роль у цьому процесі полягає у формуванні величезної бази нових ідей і продуктів, які на більш пізньому етапі будуть природним шляхом до основної течії ринку концентрації капіталу, де домінує невелика кількість технологічних гігантів, яким вдалося вирости з того самого пулу технологічних стартапів як завдяки власному технологічному потенціалу, так і завдяки енергійним злиттям і поглинанням за останні два-три десятиліття.

**Олександр Кілієвич** (Oleksandr Kilievych), доцент Києво-Могилянської школи врядування імені Андрія Мелешевича НаУКМА, порушив проблему міждисциплінарного підходу до екосистеми суспільної політики у сфері конкуренції, звернувши увагу на те, що всеохопні цифрові трансформації потребують більш широкого погляду на питання аналізу конкуренції й досліджень політики у сфері конкуренції, ніж це здійснюється в традиційних «галузевих» рамках. Він запропонував підхід до визначення конкуренційної політики, що ґрунтуються на концепціях науки про політику (policy science), яка включає дві окремі галузі – дослідження політики (розуміння процесу вироблення конкуренційної політики) та аналіз політики (методологія проектування конкуренційної політики для упровадження). Цій «конкуренційній» науці, як і більш загальній науці про політику, притаманні три провідні принципи: 1) мультидисциплінарність (використання здобутків, досліджень і методології всіх суспільних наук, особливо права, економіки і політології, але з розвитком дисципліни було розроблено й власні підходи); 2) спрямованість на розв’язання проблем (у центрі уваги є розв’язання реальних життєвих проблем у сфері конкуренції, що існують у конкретному суспільстві); 3) нормативність (вибір серед багатьох варіантів, що його треба робити в рамках науки про політику, обов’язково керується цінностями та нормами). Використання цих принципів у дослідженні конкуренційної політики потребує міждисциплінарного підходу, адже проблеми, які треба вирішувати з використанням інструментарію конкуренційної політики, стосуються найрізноманітніших сфер людського буття.

Ширшому погляді на комплекс питань у сфері конкуренції і відповідної конкуренційної політики сприяє використання екосистемного підходу [10]. Вченим пропонується таке визначення: екосистема політики у сфері конкуренції – це відкрита динамічна цілеспрямована система, яка функціонує в певному середовищі й утворена складною мережею дійових осіб (actors) і стейкхолдерів, інституцій, процесів і впливів, що у процесі взаємодій формують, реалізують (упроваджують) та оцінюють суспільну (державну і місцеву) політику у сфері конкуренції; у центрі цієї екосистеми є творці

(policymakers) конкуренційної політики і відповідні інститути. Відкритість цієї системи означає, що на її функціонування суттєво впливають глобальні інститути, дієвці і стейкхолдери (UN/UNCTAD, UNDP, WTO, OECD, WB, EC).

Надзвичайно цікава доповідь на тему «Гуманоїдні роботи як менеджери та генеральні директори, людина-робот: конкуренція в епоху автоматизації» та етичні рекомендації була представлена ад'юнктом кафедри управління Сілезької політехніки докторкою **Ідою Скубісь** (Ida Skubiś). Вона наголосила, що поява гуманоїдних роботів на управлінських посадах та їхній потенціал як генеральних директорів змінює ландшафт конкуренції в сучасних економічних умовах. Інтеграція гуманоїдних роботів як наглядачів викликає низку емоцій, від захоплення та надії до сумнівів і страху перед потенційними наслідками, такими як втрата роботи через їхню перевагу у виняткових можливостях оброблення даних, які забезпечують ефективне прийняття рішень. Автономні роботи перевершують людей у розподілі завдань, і люди готові поступитися роботам повноваженнями управління, особливо в координації команди. Однак машини мають обмеження в управлінських завданнях: роботам бракує цілей, інтуїції, уяви, досвіду та емоцій, що робить їх нездатними справлятися зі складними та неоднозначними ситуаціями. Комп'ютерам бракує здатності до емоцій, цікавості та відповідальності, що створює проблеми під час делегування рішень штучного інтелекту. Поява гуманоїдних роботів на керівних посадах породжує міркування щодо відповідального лідерства, яке надає пріоритет створенню перспективних систем, які приносять користь різним зацікавленим сторонам. За словами д-р Скубісь, генеральні директори-гуманоїди-роботи, вільні від людських упереджень, мають потенціал для постійного дотримання етичних стандартів, слугуючи зразком для наслідування та сприяючи створенню позитивного робочого середовища [11].

Формування та реалізація конкурентної політики в сучасних умовах є тлом для дослідження інтеграції гуманоїдних роботів в управлінські ролі. Оскільки ці роботи стають все більш досконалими, украй важливо встановити політику, яка сприятиме чесній конкуренції та запобігатиме надмірній концентрації влади. Крім того, у доповіді було представлено етичні міркування, викладені Європейським Союзом щодо використання штучного інтелекту, процесів прийняття рішень, людського нагляду та сприяння підходу, орієнтованого на людину.

Тематично співзвучними були доповіді **Ірини Нікольської-Роддвік** (Irina Nikoskaja-Roddvik), доцентки кафедри міжнародного маркетингу та бізнесу в Університетському коледжі Естфолда в Норвегії, «Фінансування державних шкіл, що створюють дух підприємництва (приклад Норвегії)» та колективу авторів д-ра **Мартини Вронки-Посьпєх** (Martyna Wronka-Pośpiech) [12]

з Економічного університету в Катовіцах, д-ра **Агнешки Пацут** (Agnieszka Pacut) та д-ра **Норберта Лауриша** (Norbert Laurisz) з Економічного університету в Кракові «Інновації в дії: розуміння різноманітних облич інновацій у соціальному підприємстві». Основний акцент у них було зроблено на формуванні духу творчості, підприємливості та змагальності в рамках сучасної бізнес-моделі, яка означає, що незалежно від того, комерційною чи некомерційною є організація, вона повинна мати як бажання, так і здатність навчатися та розвиватися. Сьогодні соціальне підприємство стало ключовим фактором у спробах вирішити багато складних проблем, з якими стикається світ. Орієнтація на надання переваг суспільству загалом, а не лише власникам підприємства, робить його ідеальним для вирішення глобальних проблем навколишнього середовища, охорони здоров'я, освіти, економічного зростання та подолання бідності. Тому виховання в молоді духу заповзятливості в умовах вільної конкуренції демонструє конкретні приклади того, як розвивати підприємство та центри підтримки соціальної економіки, як створювати політичні програми для соціальних підприємств і підтримувати їхній юридичний, фінансовий розвиток і розвиток ноу-хау.

**Абхішек Пандей** (Abhishek Pandey), доцент Маніпал Університету у Джайпурі, Індія, у доповіді «Цифрова стійкість онлайн-освіти як інструмент національної безпеки в післявоєнних сценаріях» указав, що наслідки збройних конфліктів ставлять перед націями важке завдання відбудови не лише фізичної інфраструктури, а й інтелектуального потенціалу, життєво важливого для довгострокової національної безпеки. У цьому контексті онлайн-освіта постає як стратегічний інструмент, що пропонує шлях до цифрової стійкості перед обличчям післявоєнних викликів [13]. Дослідник оцінив ефективність ініціатив цифрового навчання в сприянні неперервності освіти та розвитку підприємницьких навичок, які мають вирішальне значення для національного розвитку. Ключові аспекти включають інтеграцію заходів кібербезпеки, доступність онлайн-освіти в різноманітних післявоєнних громадах і роль цифрової грамотності для формування стійкості населення до нових загроз. Дослідження також акцентує на спільних зусиллях навчальних закладів, державних установ і постачальників технологій у створенні надійної основи для цифрової освіти після війни. Це підкреслює потенціал цифрових платформ для охоплення людей, які можуть зіткнутися з фізичними або географічними обмеженнями. При цьому онлайн-освіта стає інструментом інклюзивності, усунення диспропорцій в освітніх можливостях, які можуть виникнути під час повоєнного відновлення. Розуміючи багатогранний внесок цифрової стійкості через освіту, політики та педагоги можуть сформулювати стратегії, які не тільки перебудують освітні системи, але й зміцнять нації проти майбутніх викликів.

**Висновки.** За результатами обговорень та дискусій під час роботи конференції сформульовано основні напрями з вирішення проблем формування та реалізації конкурентної політики, а саме: посилення інституційності АМКУ як незалежного та системного контрольно-наглядового органу, розвиток конкурентної культури, зокрема через освітній складник, як засобу формування ринкової економіки, розвиток інституту державної допомоги в контексті інтеграції України в ЄС, використання прямих доказів в аналізі негативних впливів на конкуренцію концентраційних процесів, зокрема злиття, застосування поняття «повнофункціональна господарська діяльність», дотримання балансу публічних і приватних інтересів при відновленні постраждалої економіки, роз'яснень і рекомендацій стосовно застосування законодавчих змін у сфері конкуренції, урахування макроекономічних детермінант конкурентної політики, усунення обмежень переливу капіталу на ринках. Особливу увагу учасники конференції приділили вирішенню проблем конкуренції на цифрових ринках, специфіка яких вимагає використання особливих інструментів підтримки конкуренції та антимонопольного регулювання, урахування концентрації капіталу у високотехнологічному секторі з унікальною фінансово-інвестиційною архітектонікою. Одним із найбільш важливих висновків є вирішення проблеми міждисциплінарного підходу до екосистеми суспільної політики у сфері конкуренції. Окреслені результати сформували напрями для майбутніх наукових досліджень та дискусій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Athey S., Pittman R., Zhang F. The Year in Review: Economics at the Antitrust Division 2021–2022. *Review of Industrial Organization*. 2022. Vol. 61, No. 4. P. 439–447. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11151-022-09884-9>.
2. Ordober J. A., Pittman R. W., Clyde P. Competition Policy for Natural Monopolies in a Developing Market Economy. *De-monopolization and Competition Policy in Post-communist Economies* : imprint / ed. by B. Slay. New York : Routledge, 2019. P. 159–193. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780429046711-6> (дата звернення: 30.11.2023).
3. Mazaraki A., Gerasymenko A. Challenges to Competition in the Digital World. *4th Eastern European Conference of Management and Economics: Knowledge Transfer for Sustainable Development in Digital Global Societies*. Ljubljana School of Business, 2022. P. 2–11.
4. Концептуально-методологічні трансформації економічної теорії XXI століття : монографія / А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін, А. Г. Герасименко та ін. ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 344 с.
5. Уманців Ю. М., Шкуропадська Д. Б. Інституційні детермінанти конкурентної політики на ринку фінансових послуг. *Економіка України*. 2022. № 11. С. 26–46.

6. Neuwirth R. J., Ramaswamy M. P., Svetlicinii A. Fostering Technology in a Multilingual Learning Environment. *Comparing Online Legal Education: Past, Present and Future* / L. Nottage, M. Ibusuki (Eds.). Intersentia, 2023. P. 159–181. URL: [https://www.researchgate.net/publication/372067174\\_RJNPRAS\\_Comparing\\_Online\\_Legal\\_Education\\_Macao\\_Excerpt](https://www.researchgate.net/publication/372067174_RJNPRAS_Comparing_Online_Legal_Education_Macao_Excerpt) (дата звернення: 30.11.2023).
7. Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a single market for digital services and amending Directive 2000/31/EC (Digital Services Act). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065> (дата звернення: 30.11.2023).
8. Regulation (EU) of the European Parliament and of the Council 2022/1925 of 14 September 2022 on contestable and fair markets in the digital sector and amending Directives (EU) 2019/1937 and (EU) 2020/1828 (Digital Markets Act). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R1925> (дата звернення: 30.11.2023).
9. Швед Ю. Вплив пандемії COVID-19 на корпоративні злиття та поглинання. *Трансформація податкової та обліково-аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Чернівці (Україна, 20 трав. 2021 р.). Чернівці : Технодрук, 2021. С. 360–364.
10. Kiliievych O. Public policy ecosystem: definition, structure, functioning, application. *Public policy, governance and communications in the EU member states and candidate countries* : post-conference monograph / gen. ed. by G. Riabtsev, V. Tertychka ; National University of Kyiv-Mohyla Academy et al. Kyiv : NaUKMA, 2023. P. 9–19.
11. Skubis I., Akahome J., Bijańska J. The brain drains syndrome and the role of responsible leadership in health care service organization in Nigeria. *Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series*. 2023. No. 176. P. 599–615. DOI: <https://doi.org/10.29119/1641-3466.2023.176.34>.
12. Wronka-Pośpiech M., Frączkiewicz-Wronka A. The use of ICT for achieving the objectives of the business model – social enterprise perspective. *Polish Journal of Management*. 2014. Vol. 10, No. 2. P. 33–42.
13. Pandey A. Online Learning: The Future of Education. *International Scientific Conference “Research, Development and Innovation from the Perspective of the Global Ethics”*, April 15, 2022. 3rd ed. Chişinău, Republic of Moldova, 2022. URL: <http://www.repository.utm.md/bitstream/handle/5014/20507/Conf-Cercetare-dezvoltare-inovare-Perspectiva-eticii-globale-2022-p59.pdf> (дата звернення: 30.11.2023).

## REFERENCES

1. Athey, S., Pittman, R., & Zhang, F. (2022). The year in Review: Economics at the antitrust division 2021–2022. *Review of Industrial Organization*, 61(4), 439–447. <https://doi.org/10.1007/s11151-022-09884-9>
2. Ordovery, J. A., Pittman, R. W., & Clyde, P. (1996). Competition policy for natural monopolies in a developing market economy. In B. Slay (Ed.), *De-monopolization and competition policy in post-communist economies* (pp. 159–193). Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780429046711-6>
3. Mazaraki, A., & Gerasymenko, A. (2022). Challenges to competition in the digital world. In *4th Eastern European conference of management and economics: Knowledge*

- transfer for sustainable development in digital global societies* (pp. 2–11). Ljubljana School of Business.
4. Mazaraki, A. A. (Ed.). (2021). *Kontseptualno-metodolohichni transformatsii ekonomichnoi teorii XXI stolittia* [Conceptual and methodological transformations of economic theory of the 21st century]. Kyiv. nats. torh. ekon. un-t [in Ukrainian].
  5. Umantsiv, Yu. M., & Shkuropadska, D. B. (2022). Instytutsiini determinanti konkurentnoi polityky na rynku finansovykh posluh [Institutional determinants of competitive policy in the market of financial services]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 11, 26–46 [in Ukrainian].
  6. Neuwirth, R. J., Ramaswamy, M. P., & Svetlicinii, A. (2023). Fostering technology in a multilingual learning environment. In L. Nottage & M. Ibusuki (Eds.), *Comparing online legal education: Past, present and future* (pp. 159–181). Intersentia. [https://www.researchgate.net/publication/372067174\\_RJNPRAS\\_Comparing\\_Online\\_Legal\\_Education\\_Macao\\_Excerpt](https://www.researchgate.net/publication/372067174_RJNPRAS_Comparing_Online_Legal_Education_Macao_Excerpt)
  7. Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a single market for digital services and amending Directive 2000/31/EC (Digital Services Act). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065>
  8. Regulation (EU) of the European Parliament and of the Council 2022/1925 of 14 September 2022 on contestable and fair markets in the digital sector and amending Directives (EU) 2019/1937 and (EU) 2020/1828 (Digital Markets Act). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R1925>
  9. Shved, Yu. (2021, May 20). Vplyv pandemii COVID-19 na korporatyvni zlyttia ta pohlynannia [The impact of COVID-19 pandemic on mergers and acquisitions]. In *Transformatsiia podatkovoi ta oblikovo-analitychnoi system v konteksti suchasnykh kryzovykh yavlyshch* [Transformation of tax and accounting and analytical systems in the context of modern crisis phenomena] (pp. 360–364). Technodruk [in Ukrainian].
  10. Kiliievych, O. (2023). Public policy ecosystem: Definition, structure, functioning, application. In G. Riabtsev & V. Tertychka (Gen. eds.), *Public policy, governance and communications in the EU member states and candidate countries* (pp. 9–19). National University of Kyiv-Mohyla Academy. NaUKMA.
  11. Skubis, I., Akahome, J., & Bijańska, J. (2023). The brain drains syndrome and the role of responsible leadership in health care service organization in Nigeria. *Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series*, 176, 599–615. <https://doi.org/10.29119/1641-3466.2023.176.34>
  12. Wronka-Pośpiech, M., & Frączkiewicz-Wronka, A. (2014). The use of ICT for achieving the objectives of the business model – social enterprise perspective. *Polish Journal of Management*, 10(2), 33–42.
  13. Pandey, A. (2022, April 15). Online learning: The future of education. In *International Scientific Conference “Research, Development and Innovation from the Perspective of the Global Ethics”* (3rd ed.). <http://www.repository.utm.md/bitstream/handle/5014/20507/Conf-Cercetare-dezvoltare-inovare-Perspectiva-eticii-globale-2022-p59.pdf>

Стаття надійшла до редакції 01.12.2023

Стаття пройшла рецензування 10.12.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023

**Zh. V. POPLAVSKA**

Doctor of Sciences (Economics), Professor, head of the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, Lviv

**N. L. MYKHALCHYSHYN**

PhD in Economics, Associate Professor, associate professor at the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, Lviv

**PROBLEMS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION  
OF COMPETITIVE POLICY**

**Problem setting.** Competitive policy is integral across all sectors of a national economy and is closely interlinked with various other policies at different levels. Competition stands as the primary principle in shaping a market economy, ensuring fairness in markets, particularly in resource allocation. However, the state of war in Ukraine intensifies the influence of negative factors on fostering competition in markets and its protection. Therefore, in the post-war period, the issue of competition will become even more pressing. It's also crucial to address the challenges of formulating and implementing competitive policy by engaging both the private and public sectors, reducing corruption risks, strengthening the institutional capacity of public bodies, fostering public-private partnerships, improving the provision of state aid, reforming state and communal enterprises, ensuring competitiveness in public procurement, and competitive procedures, bolstering national security, etc.

**The purpose of the article** is to integrate the realms of science, public administration, and business, disseminate research findings pertaining to the broad spectrum of issues related to the formation and development of competitive environments, and outline new directions for interdisciplinary research in this field.

**Paper main body.** On November 23–24, 2023, the 3rd International Scientific and Practical Conference “Formulation and Implementation of Competitive Policy” was held at Lviv Polytechnic National University, which was attended by more than 100 participants from six countries of the world – the USA, Norway, Poland, Canada, India, China. The guest of honor at the conference was Russell Pittman, Director of the Department of Economic Research at the US Department of Justice, lecturer in Kyiv School of Economics KSE and a specialist in the field of antimonopoly management with many years of experience by experience.

**Conclusion of the research.** As a result of discussions and debates during the conference, key directions for addressing the problems of formulating and implementing competitive policy have been formulated. The latter include: strengthening the institutional capacity of the Ukrainian Antimonopoly Committee as an independent and systemic regulatory agency; cultivating a competitive culture, particularly through educational components, as a means of shaping a market economy; developing the



institution of state aid in the context of Ukraine's integration into the EU; employing direct evidence in analyzing negative impacts on competition, especially concerning concentration processes like mergers; balancing public and private interests in the reconstruction of the affected economy; providing clarifications and recommendations regarding legislative changes in the sphere of competition; considering macroeconomic determinants of competitive policy, and removing constraints on the flow of capital within markets.

The conference participants particularly focused on addressing competition issues in digital markets, which require unique tools for supporting competition and antitrust regulation, as well as considering capital concentration in the high-tech sector with a unique financial and investment architecture.

One of the most significant conclusions was the need for an interdisciplinary approach to the ecosystem of societal policy in the realm of competition. These outlined results pave the way for future research directions and discussions.

**Recent research and publication analysis.** The issues surrounding the formulation and implementation of competitive policy have been the subject of scholarly research by numerous academics in Ukraine. Notably, researchers such as Anzhelika Gerasymenko, Vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work and International Relations of the State University of Economics and Technology, Yuriy Umantsiv, acting head of the Department of Economic Theory and Competitive Policy of the same university, Halyna Fyliuk, head of the Department of Enterprise Economics of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Zhanna Poplavska, head of the Department of Theoretical and Applied Economics of Lviv Polytechnic National University, Nataliia Mykhalchyshyn, and others have delved into this subject.

The organization of international scientific and practical conferences since 2009 on this thematic area, involving participants from various educational institutions in Ukraine and abroad, as well as practitioners from the public and private sectors, confirms the relevance of the topic and its societal significance. These discussions emphasize the importance of the issues being addressed.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The article summarizes the main theses and conclusions from the results of the VIII International Scientific and Practical Conference on the defined subject. The crucial task of the competitive policy during both wartime and post-war periods is identified in the article. Emphasis is made on combining legal and economic approaches within the work of the regulatory agency in the area of competition, fostering collaboration between science, public administration, and business. The importance of market analysis in the public area for the economic development of regions and the state as a whole is articulated.

**Key words:** competition, competitive policy, public area, market, state authority.

**Article details:**

Received: 01 December 2023

Revised: 10 December 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Поплавська Ж. В., Михальчишин Н. Л. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 95–114. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-95>.

**Suggested citation:** Poplavska, Zh. V., & Mikhalchyshyn, N. L. (2023). Problemy formuvannia ta realizatsii konkurentnoi polityky [Problems of formation and implementation of competitive policy]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 95–114. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-95> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-115>  
УДК 347.73:338.46

## **О. В. БАБАРИЦЬКИЙ**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансового права  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків  
e-mail: [aleksandr.babaritskyi@ukr.net](mailto:aleksandr.babaritskyi@ukr.net)  
ORCID ID: [https://  
orcid.org/0000-0002-1690-1837](https://orcid.org/0000-0002-1690-1837)



# **ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ<sup>1</sup>**

Статтю присвячено визначенню змісту фінансових послуг, місця фінансового ринку в фінансовій системі держави, розкриттю правового статусу суб'єктів ринку фінансових послуг, особливостям державного регулювання діяльності учасників ринків фінансових послуг. Розглянуто дискусійні питання регулювання грошового обігу, банківської діяльності, ринків капіталу й організованих товарних ринків, валютного ринку та інших ринків фінансових послуг в Україні. Сформульовано науково-методичні підходи до викладання цих питань здобувачам вищої юридичної та економічної освіти.

**Ключові слова:** фінансова система, фінансові послуги, ринки фінансових послуг, державне регулювання діяльності учасників ринків фінансових послуг.

**JEL Classification:** E44, G10, G18, G20, K10.

**Постановка проблеми.** У видавництві «Право» вийшов друком підручник «Фінансові послуги», підготовлений колективом авторів за редакцією докторки юридичних наук, професорки, завідувачки кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого О. О. Дмитрик<sup>2</sup>. Підручник складається з 17 тем, які комплексно розкривають пробле-

<sup>1</sup> © Бабарицький О. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

<sup>2</sup> Фінансові послуги : підручник / О. О. Дмитрик, Є. О. Алісов, Н. М. Ковалко та ін. ; за ред. О. О. Дмитрик. Харків : Право, 2023. 408 с.

матику теоретичних і практичних питань правового регулювання фінансових послуг в Україні в умовах сьогодення.

Редакційна колегія збірника наукових праць «Економічна теорія та право» 6 жовтня 2023 р. провела круглий стіл, присвячений обговоренню актуальних проблем функціонування сучасної фінансової системи України, місця та ролі в ній фінансового ринку, розкритих в аналізованому підручнику.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми функціонування сучасних ринків фінансових послуг вивчаються багатьма науковцями – представниками економічної та юридичної науки [1–4]. Утім підручників та інших навчальних видань, які б містили системний аналіз теоретичних і практичних питань правового регулювання фінансових послуг, в Україні бракує.

**Формулювання цілей.** Метою статті є узагальнення думок науковців щодо теоретичних, методичних і практичних положень, розкритих у підручнику «Фінансові послуги», підготовленому провідними викладачами кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій дискусії взяли участь:

Ольга Дмитрик (Olha Dmytryk) – докторка юридичних наук, професорка, завідувачка кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, керівниця авторського колективу підручника «Фінансові послуги»;

Людмила Шевченко (Liudmyla Shevchenko) – докторка економічних наук, професорка, професорка кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, заступниця головного редактора збірника наукових праць «Економічна теорія та право»;

Ольга Марченко (Olha Marchenko) – докторка економічних наук, професорка, професорка кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, відповідальна секретарка збірника наукових праць «Економічна теорія та право»;

Руслана Гаврилюк (Ruslana Havrylyuk) – докторка юридичних наук, професорка, завідувачка кафедри публічного права Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

Петро Пацурківський (Petro Patsurkivskiy) – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри публічного права Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

Катерина Токарева (Kateryna Tokarjeva) – кандидатка юридичних наук, доцентка, завідувачка кафедри права закладу вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»;

Юлія Костенко (Yulia Kostenko) – кандидатка юридичних наук, доцентка, доцентка кафедри господарського та адміністративного права Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Артем Котенко (Artem Kotenko) – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого;

Олександр Бабарицький (Oleksandr Babarytskyi) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Наукова дискусія сконцентрувалася на обговоренні двох питань.

***Перше – актуальність наукових досліджень правового регулювання фінансових послуг та підготовки відповідної навчальної літератури для здобувачів вищої юридичної та економічної освіти.***

Ольга Дмитрик зазначила, що ефективне функціонування фінансового ринку є однією з вимог сталого функціонування економіки, а також необхідною умовою для розвитку інших секторів економіки країни. Виконуючи взяті зобов'язання на шляху до європейської інтеграції щодо гармонізації національного законодавства із законодавством ЄС, в Україні останнім часом було змінено низку нормативно-правових актів, що регулюють фінансовий сектор, у тому числі було оновлено законодавство у сфері надання фінансових послуг. При цьому понятійний апарат фінансового законодавства не тільки змінюється, а й ускладнюється. До того ж поява нових технологій і використання інновацій приводять до виникнення нових фінансових інструментів, чим розвивають ринок фінансових послуг. Це, безумовно, потребує своєчасного реагування на них науковців та зумовлює необхідність осучаснення навчального матеріалу для здобувачів вищої освіти.

Руслана Гаврилюк підтримала думку О. Дмитрик. Як відомо, одним із зобов'язань, покладених на українського законодавця, є своєчасне та всебічне наближення національного законодавства до десятків нормативно-правових актів ЄС, перелічених у додатках до Угоди про асоціацію та в інших міжнародних договорах між Україною та ЄС. Загалом Україна зобов'язана гармонізувати, принаймні частково, своє наявне національне законодавство до сотень нормативно-правових актів ЄС із багатьох галузей права, до яких належать такі ключові, як фінансові послуги, захист прав споживачів і багато інших. Тож видання підручника, у якому висвітлено питання правового регулювання надання фінансових послуг з урахуванням тих реалій сьогодення, які склались на ринку фінансових послуг, та останніх тенденцій розвитку світової фінансової інфраструктури, є цілком обґрунтованим, актуальним і своєчасним.

**Юлія Костенко**, погоджуючися з попередніми думками, акцентувала увагу на динамічному розвитку фінансового сектору, упровадженні нових технологій і застосуванні інновацій, зростанні міжнародних фінансових операцій, що ставлять перед освітянами та науковцями завдання розроблення і видання відповідних навчальних матеріалів. Безумовно, що навчальна література, яка ґрунтується на наукових дослідженнях, сприяє піднесенню професійного рівня фахівців у сфері фінансових послуг. Наукові дослідження та навчальна література є ключовими інструментами для забезпечення адаптації правового середовища до сучасних викликів у фінансовій сфері та підготовки фахівців із вищою юридичною та економічною освітою до ефективної роботи в цьому динамічному середовищі.

*Друге питання – особливості висвітлення окремих положень фінансово-правової науки у підручнику «Фінансові послуги».*

**Петро Пацурківський** звернув увагу на те, що на сьогодні фінансові послуги надаються різними фінансовими установами за допомогою багатьох фінансових інструментів, і детально розкрити особливості їхньої діяльності в одному підручнику практично неможливо. Проте авторам підручника «Фінансові послуги» вдалося переконливо поєднати фундаментальні, сталі положення фінансово-правової науки та нові, пов'язані з сучасними змінами чинного фінансового законодавства. Ідеться, зокрема, про ґрунтовний розгляд поняття та юридичної природи фінансових послуг і їхніх видів, проблем розмежування фінансових послуг та інших господарських операцій і цивільних правочинів. Підручник об'єднує теми, у яких обґрунтовано класифікацію основних сегментів ринку фінансових послуг, надано загальну характеристику основних складників ринку фінансових послуг та особливості окремих механізмів надання фінансових послуг, розкрито особливості державного регулювання надання фінансових послуг та захисту прав споживачів таких послуг, а також деякі аспекти правового регулювання ринку фінансових послуг в Європейському Союзі.

**Катерина Токарєва** віднесла до явних переваг підручника: 1) аналіз загальних характеристик грошового обігу в Україні та валютного ринку, правового регулювання банківської діяльності в Україні та ринків капіталу і організованих товарних ринків, правового статусу учасників ринку фінансових послуг; 2) дослідження державного регулювання та нагляду за діяльністю учасників ринків фінансових послуг, а також системи органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг і розмежування сфер державного регулювання; 3) розгляд питань фінансового моніторингу у сфері надання фінансових послуг (основні завдання фінансового моніторингу, система та суб'єкти фінансового моніторингу, ризик-орієнтований підхід у ді-

яльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу тощо), а також 4) міжнародного досвіду регулювання такого виду послуг. При цьому, на думку **Петра Пацурківського**, важливе значення для становлення висококваліфікованих фахівців-юристів мають теми, які передбачають обов'язкове поєднання теоретичного і прикладного матеріалу. Такими, приміром, є теми, у яких викладено питання фінансово-правової відповідальності за порушення законодавства у сфері надання фінансових послуг, у тому числі грошового обігу та обігу валютних цінностей, відповідальності за порушення прав споживачів фінансових послуг та ін.

**Артем Котенко** додав, що важливе значення для становлення висококваліфікованих фахівців-юристів мають також запропоновані в підручнику теми, які присвячено питанням захисту прав споживачів фінансових послуг, що є надзвичайно важливим, урахувавши гармонізацію національного законодавства у світлі реалізації зобов'язань, узятих Україною перед Європейським Союзом, де питання забезпечення ефективного захисту прав споживачів фінансових послуг є одним із пріоритетних. Крім того, на думку А. Котенка, підручник містить систематизований виклад матеріалу відповідно до однойменної програми навчальної дисципліни галузі знань 08 «Право» спеціальності 081 «Право». Він побудований логічно та збалансовано. Термінологія, стиль і мова відповідають вимогам, які встановлені для навчальної літератури. Позитивним є те, що теоретичний матеріал викладається в контексті основних положень чинного законодавства, що регулює функціонування ринку фінансових послуг в Україні.

**Людмила Шевченко** нагадала учасникам, що будь-який підручник повинен містити основи наукових знань певної навчальної дисципліни. Підручник для здобувачів вищої освіти має відповідати вимогам високої науковості, логічності й точності викладення матеріалу, у більшості випадків мати практичне спрямування та забезпечувати міжпредметні зв'язки при викладанні системи навчальних дисциплін. Підручник «Фінансові послуги» відповідає всім цим вимогам. Ба більше, він виконує не тільки освітню функцію, а й дослідницьку, орієнтуючи здобувачів освіти на з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між багатьма процесами та явищами у сфері фінансових відносин, а також управлінську функцію, уможливлуючи застосування знань на практиці.

**Ольга Марченко** додала, що підручник буде корисним не тільки майбутнім юристам, а й економістам. Сучасна підготовка фахівців за спеціальністю 051 «Економіка» в Національному юридичному університеті та в більшості ЗВО України передбачає вивчення таких навчальних дисциплін, як «Фінансова система», «Ринки фінансових послуг», «Банківська діяльність», «Стра-

хування бізнесу». Підручник, який підготували науковці кафедри фінансового права НЮУ, дозволяє сформуванню системні економіко-правові знання у сфері фінансів. Підтвердженням цьому є, наприклад, аналіз механізму правового регулювання захисту прав споживачів фінансових послуг (тема 15). Автори не тільки дають визначення захисту прав споживачів фінансових послуг, а й розкривають його найважливіші форми: роль та особливості договору про надання фінансових послуг; захист прав споживачів фінансових послуг щодо реклами і в сфері надання послуг споживчого кредитування; контрольні заходи щодо захисту прав споживачів фінансових послуг Національного банку України та ін.

**Висновки.** Учасники круглого столу дійшли думки, що підручник «Фінансові послуги» буде корисним і цікавим як для здобувачів вищої освіти, так і для науковців, викладачів юридичних та економічних дисциплін, докторантів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться питаннями правового регулювання фінансових послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Еш С. М. Ринок фінансових послуг : підручник. Київ : ЦУЛ, 2022. 400 с.
2. Мацук З. А. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2018. 367 с.
3. Слав'юк Н. Р., Глущенко С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. Київ : НаУКМА, 2022. 206 с.
4. Сучасні економіко-правові ризик-орієнтовані засоби регулювання розвитку ринку фінансових послуг : монографія / за ред. Н. М. Внукової, С. В. Глібка. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 304 с.

## REFERENCES

1. Esh, S. M. (2022). *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. Tsentr uchbovoi literatury.
2. Matsuk, Z. A. (2018). *Finansovi posluhy na rynku tsinnykh paperiv Ukrainy: teoriia ta praktyka* [Financial services on the securities market of Ukraine: Theory and practice]. KNEU.
3. Slaviuk, N. R., & Hlushchenko, S. V. (2022). *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. NaUKMA.
4. Vnukova, N. M., & Hlibko, S. V. (Eds.). (2020). *Suchasni ekonomiko-pravovi ryzyk-oriientovani zasoby rehuliuвання rozvytku rynku finansovykh posluh* [Modern economic and legal risk-oriented means of regulating the development of the financial services market]. NDI PZIR NAPrN Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2023

Стаття пройшла рецензування 22.11.2023

Стаття рекомендована до опублікування 22.12.2023



**O. V. BABARYTSKYI**

PhD in Economics, Associate Professor, associate professor at the Department of Financial Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

**FINANCIAL SERVICES AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC RESEARCH**

**Problem setting.** Pravo Publishing House (Ukraine, Kharkiv city) published the textbook “Financial Services”, prepared by a team of authors under the editorship of O. O. Dmytryk, doctor of legal sciences, professor, head of the Department of Financial Law of Yaroslav Mudryi National Law University. The textbook consists of 17 topics that comprehensively reveal the theoretical and practical issues of legal regulation of financial services in Ukraine in today’s conditions.

**Recent research and publication analysis.** Problems of the functioning of modern markets of financial services are studied by many scientists who represent economic and legal science. However, there is a lack of textbooks and other educational publications that would contain a systematic analysis of theoretical and practical issues of legal regulation of financial services in Ukraine.

**Paper objective.** The purpose of the article is to summarize the opinions of scientists regarding the theoretical, methodological and practical provisions revealed in the textbook “Financial Services”, prepared by leading teachers of the Department of Financial Law of the Yaroslav Mudryi National Law University.

**Paper main body.** The scientific discussion focused on the discussion of two issues:

- 1) the relevance of scientific research on the legal regulation of financial services and the preparation of relevant educational literature for students of higher legal and economic education;
- 2) peculiarities of coverage of certain provisions of financial and legal science in the textbook “Financial Services”.

The participants of the discussion came to the opinion that the effective functioning of the financial market is one of the requirements for the sustainable functioning of the economy, as well as a necessary condition for the development of other sectors of the country’s economy. At the same time, the emergence of new technologies and the use of innovations lead to the emergence of new financial instruments, which develop the market of financial services. Accordingly, the conceptual apparatus of financial legislation in Ukraine is complicated. This requires a timely response from scientists and necessitates the modernization of educational material for those seeking higher education. Therefore, the publication of the textbook, which covers the issue of legal regulation of the provision of financial services taking into account the realities of today, is fully justified, relevant and timely.

**Conclusion of the research.** The textbook “Financial Services” will be useful both for students of higher education and for scientists, teachers of legal and economic disciplines,

doctoral students, graduate students and all those who are interested in the issues of legal regulation of financial services.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The article is devoted to defining the content of financial services, the place of the financial market in the financial system of the state, the legal status of the subjects of the financial services market, and state regulation of the activities of participants in the financial services markets. The author considered the controversial issues of regulation of money circulation, banking activity, capital markets and organized commodity markets, foreign exchange market and other markets of financial services in Ukraine. The author proposed scientific and methodical approaches to teaching these issues to students of higher legal and economic education.

**Key words:** financial system, financial services, financial services markets, state regulation of activities of financial services market participants.

#### Article details:

Received: 11 October 2023

Revised: 22 November 2023

Accepted: 22 December 2023

**Рекомендоване цитування:** Бабарицький О. В. Фінансові послуги як об'єкт наукового дослідження. *Економічна теорія та право*. 2023. №4 (55). С. 115–122. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-115>.

**Suggested citation:** Babarytskyi, O. V. (2023). Finansovi posluhy yak ob'iekt naukovoho doslidzhennia [Financial services as an object of scientific research]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(55), 115–122. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-55-4-115> [in Ukrainian].

## **ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

**Для публікації статті необхідно подати до редакції:**

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom\_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами, з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора (-ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), ідентифікатор ORCID ID, розділ збірника, у якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг із протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням \*.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econtlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (<http://www.nbuv.gov.ua>).

### **Технічні вимоги до статті**

Обсяг статті – 18–30 аркушів, включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраний у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичне перенесення слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

**Вимоги щодо оформлення статті:**

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
- наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь,

вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID ID автора;

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний);

– *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, указати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

<sup>1</sup> Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (номер державної реєстрації 0115U000326);

– *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель – 12, міжрядковий інтервал – 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5, в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

[http://en.wikipedia.org/wiki/JEL\\_classification\\_codes](http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes);

– *текст статті*;

– *список використаної літератури*;

– *references*;

– *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегель – 14, міжрядковий інтервал – 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватися логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

**Структура наукової статті:**

– *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

- формулювання цілей статті (постановка завдання);
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновки з цього дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

### **Список використаних джерел**

наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ** – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

**REFERENCES** – список використаної літератури, транслітерований у романському алфавіті й оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<http://www.apastyle.org/> або

<http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx>

[http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa\\_style\\_guide\\_6th\\_ed\\_oct09.pdf](http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf)

<http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf>

[https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite\\_APA.pdf](https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite_APA.pdf)

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників і матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

Транслітерування українських джерел: <http://www.slovyk.ua/services/translit.php>

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

### **Робота редакції з авторами**

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редколегії та експертами відповідно до наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

*Автор (співавтори) статті є відповідальним за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іншомовних джерел (за наявності).*

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (додаток 1), анотації до статті англійською мовою (додаток 2) та оформлені статті (додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/>.

### **Порядок рецензування статей**

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами у збірник «Економічна теорія та право», спрямовано на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та забезпечення їхніх результатів від плагіату і недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали, які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність до наукової спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних і посилає стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями в певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів дослідження, відповідність до вимог щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам і редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному

порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

### **Політика антиплагіату**

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є в розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

#### **До розгляду не приймаються:**

- статті, що містять менш ніж 85 % унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;
- статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);
- статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких онлайн-сервісів.

Відповідальна за випуск *О. С. Марченко*

Корегування *О. І. Новохацької*  
Комп'ютерна верстка *А. Т. Гринченка*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 21210-11010 ІР від 16.02.2015

Підписано до друку 27.12.2023.  
Формат 70×100/16. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 10,3. Обл.-вид. арк. 8.  
Тираж 100 прим. Вид. № 3274

Адреса редакції:  
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,  
вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024, Україна  
Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58  
E-mail: kafekonom@nlu.edu.ua, econom\_theory@ukr.net  
Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua>

Видавець – видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого,  
вул. Чернишевська, 80, Харків, 61002, Україна  
E-mail для авторів: [verstka@pravo-izdat.com.ua](mailto:verstka@pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для замовлень: [sales@pravo-izdat.com.ua](mailto:sales@pravo-izdat.com.ua)  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції – серія ДК № 4219 від 01.12.2011

Виготовлювач – ТОВ «ПРОМАРТ»,  
вул. Весніна, 12, Харків, 61023, Україна  
Тел. +38 (057) 717-28-80

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції – серія ДК № 5748 від 06.11.2017