

Однак, незважаючи на значне зростання в національних судах кількості справ з відшкодування шкоди, завданої транснаціональним забрудненням навколишнього середовища як наслідком діяльності БНК, правові інструменти, які перебувають у розпорядженні міжнародного приватного права, не можна вважати дійовим засобом впливу на діяльність БНК. Тому сьогодні існує нагальна потреба в розробці ефективної системи заходів з охорони та раціонального використання навколишнього середовища, яка б змогла протистояти викликам з боку БНК і мала у своєму розпорядженні можливість застосування не лише цивільних, але й міжнародно-правових санкцій.

### Література

1. Michael Anderson & Paolo Galizzi, *International Environmental Law in National Courts* (2002).
2. Peter Newell, *Managing Multinationals: The Governance of Investment for the Environment*, 13 *J. Int'l Dev.* (2001).
3. Campbell McLachlan & Peter Nygh, *Transnational Tort Litigation: Jurisdictional Principles* (1996).
4. Peter Prince, *Bhopal, Bougainville and OK Tedi: Why Australia's Forum Non Conveniens Approach is Better*, 47 *Int'l & Comp. L.Q.* (1998).
5. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. – М., 2002.
6. Erin A. O'Hara & Larry E. Ribstein, *From Politics to Efficiency in Choice of Law: U. Chi. L. Rev.* (2000).

УДК 351.813.12:346.543(477)

*Н.С. Веселова*

### ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТУВАННЯ В ПОРТИ УКРАЇНИ

Актуальність теми обумовлена тим, що ринок перевезень вантажів морським шляхом стабільно розвивається. Обробка постійно зростаючих об'ємів вантажів здійснюється портами, що обумовлює необхідність їх розвитку та модернізації. Напрямом, що швидко розвивається, у роботі портів стала переробка контейнерів. Слід зазначити, що темпи росту контейнерних перевезень на Чорному морі є одними з найвищих у світі – 45% за 2007 рік, тоді як об'єми світових контейнерних перевезень збільшуються в середньому на 10% щорічно.

Розвиток сфери контейнерних перевезень неможливий без удосконалення портової інфраструктури, здатної задовольняти потреби таких перевезень. Згідно з розрахунками і прогнозами державних і міжнародних транспортних організацій у 2015 році потік контейнерів через українські порти може скласти близько 10 млн. TEU (TEU – одиниця виміру місткості контейнеру, еквівалентна 20 футам). На сьогоднішній день загальна потужність терміналів складає близько 720 000 TEU, а потенційна потужність з урахуванням всіх проектів розвитку – 1,5 млн. TEU. За даними Міністерства транспорту і зв'язку України, нині пропускна спроможність українських портів не відповідає сучасним вимогам транспортного бізнесу.

Україна має достатньо могутній портовий потенціал. На узбережжі Чорного й Азовського морів знаходяться 19 морських і торгових портів (Ренійський, Ізмаїльський, Дніпро-Бузький, Усть-Дунайський, Білгород-Дністровський, Іллічівський, Одеський, Миколаївський, Жовтневий, Херсонський, Скадовський, Євпаторійський, Севастопольський, Ялтинський, Феодосійський, Керченський, Бердянський, Маріупольський, Геніченський), а так само 11 портпунктів. Всі 19 основних морських торгових портів України є державними підприємствами [7]. Цей їхній статус закріплений у Кодексі торговельного мореплавання України. Так, відповідно до ч. 1 ст. 73 КТМ України, морський порт є державним транспортним підприємством, призначеним для обслуговування суден, пасажирів і вантажів на відведених порту території і акваторії, а також перевезення вантажів і пасажирів на судах, що належать порту [1].

За останні роки морськими портами були переказані значні кошти до бюджету держави, але у відповідь капіталовкладень у розвиток портів не було зроблено. У зв'язку з цим у даний час гостро постало питання залучення інвестицій у розвиток портів. Транспортне міністерство заявило про зміну свого ставлення до приватних інвестицій і закликала потенційних інвесторів вкладати кошти в розвиток портів.

На сьогодні є реальні результати: 16 листопада 2007 р. в Іллічівському морському торговому порту відкрився новий (оновлений) контейнерний термінал, який став наймогутнішим в Україні і єдиним здатним приймати на регулярній основі крупні океанські контейнеровози, що йдуть прямо з портів Азії в Чорне море. Оператором цього терміналу є приватне підприємство «Укртранс-контейнер», що входить у структуру російської «Національної контейнерної компанії» (НКК) – лідера серед термінальних контейнерних операторів на території колишнього Союзу. Інвестиції в новий термінал склали понад 51 млн. USD і були направлені на реконструкцію, модернізацію причалів, придбання нового устаткування, впровадження сучасних технологій.

Із заявами про готовність інвестувати значні кошти в контейнерні термінали в Україні виступили такі міжнародні транспортні компанії: A.P. Moller і Maersk Line (Данія), PSA HNN (Бельгія), CMA-CGM (Франція), HHLA International (Німеччина), Zim (входить до складу ізраїльської Ofer Group). Загальна сума потенційних інвестицій тільки в контейнерний бізнес в Україні перевищує 700 млн. дол. США [9].

Залучення крупних інвестицій у порти України ускладнює майже виключно державна власність у портовому господарстві. Поки що держава прагне і далі зберігати контроль над портами через заборону їх приватизації. Звичайно, приватизація – це радикальне рішення, адже світова практика цілком допускає і державне управління господарством морського порту, і перебування такого господарства в державній власності [6].

Метою цієї статті є висвітлення існуючих легальних механізмів інвестування в порти України.

Готових рецептів з вибудовування схем фінансування портового господарства немає. Та і не може бути правових форм, придатних на всі випадки життя. У

сучасному правовому полі України існує достатньо правових механізмів для забезпечення прав інвесторів, що збалансувало їхні інтереси з інтересами держави і суспільства.

Ступінь розробки цієї проблеми досить низький. Існує лише практика юридичних компаній із супроводження інвестиційних проектів, а публікації обмежуються окремими статтями практикуючих юристів.

Найчастіше при визначенні відносин між портом і інвесторами обговорюється інвестиційний договір. В обґрунтовування звичайно наводяться положення ст. 9 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. [2]. Тим часом цей акт встановлює лише загальні правові, економічні й соціальні умови інвестиційної діяльності в Україні. При цьому інвестиційний договір для інвестора і порту є найпевніше категорією економічною, що означає процес інвестиційної діяльності, яка спрямована на отримання прибутку.

Юридична ж природа відносин за цим договором повинна розглядатися за правилами цивільного і господарського законодавства. Тобто під ім'ям інвестиційного договору ховається господарсько-правовий договір, за яким одна особа (інвестор) стає кредитором іншої особи відносно будь-якого майна, у тому числі основних засобів і оборотних коштів, грошових внесків, науково-технічної продукції, інших об'єктів власності, а також майнових прав.

Чинне законодавство України дозволяє інвесторам використовувати декілька схем. Перш за все – створювати спільні підприємства в портах, у яких засновником з боку держави виступає Фонд державного майна. В європейських країнах такі підприємства створюються в рамках концепції державно-приватного партнерства (сокр. ДПП, англ. Public-Private Partnership, PPP), яке є альтернативою приватизації об'єктів державної власності.

ДПП – це спосіб організації відносин між державою і бізнесом у цілях реалізації проектів у багатьох сферах діяльності. Як правило, такі відносини мають тимчасовий характер, оскільки такі господарські зв'язки створюються на певний термін для здійснення конкретного проекту і після реалізації цього проекту вони припиняють своє існування.

Контракти, які держава надає приватним компаніям: на виконання робіт і надання послуг, на управління об'єктами права державної власності, на поставку продукції для державних потреб, договори оренди, договори про спільну діяльність, концесія, – все це форми ДПП [8].

За чинним законодавством можливе укладання договорів управління, за якими власник майна передає майно керівнику, який зобов'язав експлуатувати це майно на користь власника. Одержані вигоди належать власнику, а керівник одержує винагороду. Порядок встановлення розміру винагороди не регламентований, тобто розмір винагороди можна встановити, наприклад, у відсотках від одержаного прибутку. Але для порту немає інтересу, оскільки керівник не зобов'язаний залучати інвестиції. Тут він виконує функції професійного менеджера.

Частіше на практиці використовується договір оренди. Однак є особливості, пов'язані з тим, що просто оренда портам не зовсім цікава, оскільки орендна плата за договором оренди надходить не тільки в порт, але й до державного

бюджету. Звідси економічна привабливість таких договорів для портів під питанням. У той самий час у портах, окрім договорів оренди рухомого майна (навантажувачі, транспорт і т.д.) і нерухомого майна (складські площі), укладаються так звані договори про надання послуг. Суть укладання таких договорів у переказі порту плати за можливість ведення бізнесу в порту. У цьому контексті також говорять про компенсаційну плату.

Найпопулярнішою формою роботи в портах залишається договір про спільну діяльність, за яким інвестор вкладає сучасне устаткування, залучає вантажопотоки й оперує поточною діяльністю, а порт виділяє інфраструктуру і майданчик. Прибуток між учасниками ділиться пропорційно внескам. Фактично договір про спільну діяльність відповідає принципам створення спільних підприємств, при цьому юридична особа не створюється, але існує окремий платник податків – спільна діяльність [5].

Однією з найпрозоріших визнаних міжнародних схем, вживаних для розвитку інвестицій у морські порти, є концесія.

Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. [3] прямо передбачає, що порти можуть утворюватися концесійним шляхом. Концесія – це надання на платній і терміновій основі права на створення і (або) експлуатацію об'єкта концесії. Концесійний договір укладається на термін не менше 10 років і не більше 50 років. Ухвалою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 року № 643 [4] затверджений типовий концесійний договір. Пропозиції про передачу об'єктів державної власності в концесію робляться органами виконавчої влади, а конкретний перелік об'єктів затверджується Кабінетом Міністрів України. В існуючому переліку 8 об'єктів, з них 6 автомагістралей і 2 електростанції. Таким чином, право вирішувати питання про конкретний об'єкт концесії, надане Кабінету Міністрів, є основним стопором розвитку концесійної схеми. Змінити це можна передачею вказаних повноважень профільним міністерствам і органам місцевої виконавчої влади.

Проте навіть існуюча схема оренди майна з компенсаційною платою за право ведення бізнесу в порту є не що інше, як прихована концесія, просто в українському вигляді. Тому можна вважати, що в першому наближенні й концесійна схема вже працює в українських портах.

Ще одним перспективним інститутом є передача права забудови, або права користування чужою земельною ділянкою для забудови. Власник земельної ділянки має право надати її в користування іншій особі для будівництва споруд і будівель (суперфіцій). Таке право виникає на підставі договору. Право власності на будівлі, побудовані на земельній ділянці, переданій йому для забудови, одержує землекористувач.

Власник земельної ділянки має право на отримання платні за користування нею. Якщо на земельній ділянці побудовані промислові об'єкти, договором може бути передбачено право власника земельної ділянки на отримання частки від доходу землекористувача.

На відміну від відносних прав орендаря, які захищаються тільки від порушень з боку орендодавця, права власника суперфіція захищаються від можливого

порушення з боку будь-яких інших осіб подібно до прав власника. Суперфіціарій достатньо добре юридично захищений і як землекористувач, і як власник зведених на земельній ділянці будов.

З економічної точки зору суперфіцій дуже нагадує концесію, хоча б тим, що достатньо виразно будуються фінансові відносини. Як суперфіціарій, так і концесіонер ясно розуміють, скільки вони платять і за що, а саме цього прагнуть інвестори.

Сьогодні мало вірогідною є реалізація суперфіцію в діючих портах, адже Земельний кодекс, на відміну від Цивільного, такого інституту не передбачає [5].

Отже, неможливість приватизації господарського комплексу морських портів у даний час не означає неможливість залучення приватних інвестицій у портове господарство. Нормативно-правова база випереджає реальну політичну волю керівництва країни та її економічний потенціал. Таким чином, інвестиційні схеми, що відповідають міжнародним стандартам, цілком реалізовані по правових передумовах, залишаються нереалізованими.

### Література

1. Кодекс торгівельного мореплавства України від 23 травня 1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 47. – Ст. 349.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
3. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41. – Ст. 372.
4. Про затвердження типового концесійного договору: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 15. – С. 92.
5. Ницевич А.А. Частные инвестиции в портах Украины // Порты Украины. – 2006. – № 3. – С. 28-29.
6. Ницевич А.А., Мельников Н.В. Создание новых контейнерных терминалов в Украине: правовые аспекты: Каталог Черноморского контейнерного саммита // Порты Украины. – 2007. – С. 98.
7. Ходаковская А. Инвестиции в государственные порты Украины: реалии и перспективы // Бюл. междунар. юрид. службы. – 2006. – № 4.
8. Шпак Н. Порты: возможно ли государственно-частное партнёрство // Порты Украины. – 2007. – № 4. – С. 26.
9. Порты Украины. – 2007. – № 9.

УДК 347.763

О.С. Кужко

## ПОНЯТТЯ ТА ЮРИДИЧНА ПРИРОДА ДОГОВОРУ ТРАНСПОРТНОГО ЕКСПЕДИРУВАННЯ

Сучасні українські дослідники не приділяють необхідної уваги дослідженню договору транспортного експедирування, а ті розробки, що були виконані за радянських часів, мають одиничний характер і застарілі через зміну соціально-економічних умов у країні. Наведене зумовило необхідність комплексного дослідження договору транспортного експедирування і, зокрема, з'ясування його місця