ISSN 1727-1584

2. Великий тлумачний словник сучасної української мови /Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. –К. Ірпінь: ВТФ "Перун", 2002. –1440 с.
3. Чаньшева Г.И. Болотина Н.Б. Трудовое право Украины. –Х.: "Одисей", 2001. –512 с.
4. Пилипенко П.Д. Проблеми теорії трудового права: Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівськ. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 1999. –214 с.
5. Венедиктов В.С. Трудовое право Украины: Учебное пособие. –Х.: Консум, 2004. –305 с.
6. Трудовое право: Учебник /Под общ. ред. О.В. Смирнова. –М.: «Проспект», 1997. –448 с.
7. Прокопенко В.І. Трудове право України: Підручник. -Х.: Фірма «Консул», 1998. - 480 с.
8. Рынок труда: Учебник /Под ред. В.С. Буланова и Н.А. Волгина. –М.: «Экзамен», 2000. –448 с.
9. Верба Д. Пропозиції щодо вдосконалення системи характеристик зайнятості населення // Україна: аспекти праці. –2004. -№ 1. –С.20-28.

Надійшла до редколегії 23.12.2005

БЕЗУСЫЙ В.В. ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА
Рассмотрены теоретические подходы к определению правового явления трудоустройства

***

BEZUSYJ V.V. ABOUT DEFINITION CONCEPT OF EMPLOYMENT
Theoretical approaches to definition of the legal phenomenon of employment are considered

С.М. БЕРВЕНО
канд. юрид. наук, доц.
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

УДК 339.178.3:347.44

ДОГОВІР ФАКТОРИНГУ (ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА)

Досліджені поняття, правова природа і виконання договору факторингу.

Сучасний цивільний оборот послуг характеризується спеціалізацією їх надання з боку професійних послугонадавачів з метою найбільш повно задоволення інтересів отримувачів таких послуг. Одним із видів договорів послуг, що надаються професійними послугонадавачами є договір факторингу, покликаний врегулювати відносини економічного посередництва, науково обґрунтований аналіз яких має важливе теоретичне і практичне значення з урахуванням неоднозначних підходів щодо поняття і сутності зазначеного договірного типу, що є актуальним сьогодні.

Глибоких наукових досліджень з цих питань бракує. Ряд питань з цієї проблеми розглядались на рівні наукових статей вчених-цивілістів, однак, переважно в контексті загальнотеоретичної характеристики передбачених ЦК України інститутів (І.А. Безклубий, В.А. Бєлов [1, 2]). По цей час недостатньо уваги приділяється важливим питанням правового регулювання договору факторингу стосовно його змісту та природи, що пояснює необхідність системного підходу і осмислення зазначеної правової категорії у вітчизняному договірному праві. *Наведеним обумовлена мета даної статті щодо дослідження поняття, правової природи і виконання договору факторингу.*

Значне поширення з початку 60-х років XX ст. на ринку США та інших країн отримали спеціалізовані організації з надання послуг у сфері розрахункових та інших комерційних операцій - фірми з факторингу, юридичною підставою якого є *договір факторингу*.

Віднесення договору факторингу до групи правочинів дилерського типу найбільш виразно проявилося в еволюції формування факторингових операцій. Їх виникнення історично пов'язують із створенням у Великобританії у XVII ст. фінансової установи - Будинку факторів (House of Factors). У той час великі європейські торгові доми мали свої представництва в колонії-факторії, що очолювали фактори (торгові посередники по збуту товарів на незнайомих виробникам ринках). На фактора, який знав товарний ринок, платоспроможність покупців, закони і торговельні порядки певної країни, покладалося завдання пошуку надійних покупців, збереження і збуту товару, а також наступного інкасування торгового виторгу.

Подальше активне використання факторингових операцій спостерігається наприкінці XIX ст. в США. В цей період фактори виступали агентами «агенти-делькредере»[1] європейських постачальників продукції

[1] Del credere agent вважається торговий агент, який гарантує оплату всіх товарів, що він продає від імені свого принципала,

ISSN 1727-1584

(одягу та текстилю), які згодом почали виконувати й функцію фінансування постачальника [1, с.90].

У вітчизняній правозастосовчій практиці договір факторингу тривалий час (до кінця 90-х років XX ст.) використовувався переважно як цесія, оскільки відступалася лише прострочена дебіторська заборгованість. Факторингове обслуговування носило характер угод без забезпечення комплексу страхових, інформаційних, облікових, консалтингових та інших послуг, що в цілому відповідало тогочасним уявленням про факторинг і загальносвітовим стандартам вчинення факторингових операцій.

На той період найбільш адекватне і близьке до економічної природи факторингових відносин поняття цієї конструкції знайшло відображення в постанові НБУ «Про заходи щодо реалізації Програми реформування бухгалтерського обліку і звітності Національного банку України і комерційних банків України» від 21.11.1997 р. за № 388, в якій зазначається, що факторинг - це різновид торговельно-комісійної опепації, яка поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта. Водночас подібне формулювання має переважно економічний підтекст і не містить достатньо чітких ознак факторингу як юридичної конструкції, що не давало можливості банківським установам комплексно, на належному професійному рівні надавати зазначений вид фінансових послуг дилерського типу.

В сучасний період цивільно-правове регулювання факторингових операцій в Україні здійснюється Главою 73 «Факторинг» ЦК України, іншими актами цивільного законодавства, які складені з урахуванням норм міжнародно-правового документа з питань факторингу - Конвенції Юнідруа з міжнародних факторингових операцій (Оттава, 28.05.1988 р.).

Правовою формою опосередкування факторингових відносин є договір факторингу. Його поняття закріплено в ст.1077 ЦК України, згідно з якою за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Клієнт може відступити факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. В силу ч.2 зазначеної вище статті ЦК зобов'язання фактора за договором факторингу може передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає.

В доктрині договір факторингу розглядається самостійним двостороннім, оплатним, диспозитивно реальним або консенсуальним цивільним правочином з надання фактором комплексних послуг із фінансування клієнта грошовими коштами під зобов'язання відступлення його права грошової вимоги до боржника [1, с.91]. Правова природа факторингу оцінюється в теорії неоднозначно і є предметом дискусій.

Зазвичай факторинг розглядається в якості складної конструкції, яка може поєднувати у собі елементи договорів позики, кредиту, депозиту, договору оплатного надання фінансових послуг тощо [2, 3].

На думку В. Бєлова, фінансування під відступлення права грошової вимоги є абстрактною угодою на відміну від уступки права вимоги, яка є каузальною. Він розглядає факторинг як комплексний договір, елементом якого є цесія. Підставою цесії є отримання цедентом грошей від цесіонарія на строковій і зворотній основі [2, с.6-7]. Л. Єфімова цілком справедливо обґрунтовує каузальний характер факторингу, оскільки виконання фінансування під відступлення права грошової вимоги однією із сторін залежить від зустрічного надання іншої [4].

Певне поширення в літературі отримала позиція, яка ґрунтується на визнанні факторингу різновидом позиково-кредитних операцій, в яких зобов'язання фінансового агента передати гроші (надати фінансування) будується за моделлю договору позики або кредитного договору. При цьому Є.О. Суханов відзначає, що відступлення грошової вимоги, яка здійснюється у межах цього договору, у будь-якому варіанті виконує роль способу забезпечення виконання зобов'язань клієнта перед фінансовим агентом [5, с.168].

Розуміння факторингу як різновиду позиково-кредитного правочину небезпідставно піддається справедливій критиці, оскільки йдеться про здійснення повернення грошової суми не клієнтом, а його боржником, і при цьому грошова сума за вимогою не завжди збігається з сумою фінансування [1, с.91]. Більш адекватне правовій природі факторингових відносин поняття докторингу сформульовано Л. Єфімовою, яка розглядає зазначений договір самостійною цивільно-правовою конструкцією, мета якої - надати клієнту грошові кошти у власність із зобов'язанням повернення у вигляді відповідних перерахувань від відступлених прав вимоги [4, с.263].

На нашу думку, договір факторингу можна віднести до групи договорів про передачу права посередницького типу, що сформувався у самостійний вид договору шляхом його трансформації із змішаної за характером угоди, в якій разом з поступкою вимог (цесією) і кредитуванням містяться зобов'язання щодо фінансового обслуговування фактором клієнта [6, с.5].

За допомогою зазначеного договору регулюються відносини факторингу як виду фінансової послуги, що надається переважно комерційними банками і складається з сукупності банківських операцій у вигляді багаторазових угод, що в сукупності становлять своєрідну кредитну лінію [6, с.6]. Українське банківське право розглядає послуги з факторингу в якості різновиду «банківських операцій, спрямованих на виконання банком його базових функцій шляхом надання кредиту» [7, с.4], на які поширюються загальні вимоги законодавства про надання фінансових послуг. Наведений підхід видається не зовсім точним, оскільки не дає можливості виступати фактором небанківським фінансовим установам, що прямо передбачено в нормі ст.1077 ЦК України. У зв'язку з цим більш точним видається визнання послуги з фінансування під передачу грошової вимоги небанківською фінансовою послугою. Зокрема, російське банківське право цілком слушно розглядає факторинг як небанківську послугу, яка може надаватися банками, якщо їх банківська ліцензія це дозволяє [8, с.6]. Інша справа, що фактично послуги фінансування

якщо його клієнт виявиться неплатоспроможним. Як компенсацію ризику неплатежу він стягує додаткову комісійну винагороду.

ISSN 1727-1584

під передачу грошової вимоги можуть надавати лише банки. Незважаючи на передбачене ЦК України право займатися факторинговими послугами будь-якому фінансовому агенту-фінансовій установі, на даний момент відсутня передбачена законодавством процедура ліцензування таких агентів в силу обмеженості доступу до фінансової інформації про боржників, не самим кращим станом фінансових документів більшості учасників зобов'язань, що фінансуються через факторинг [8, с.6], та інших чинників, викликаних нерозвиненістю інфраструктури та обсягів ринку небанківських послуг з факторингу і прогалин нормативного регулювання зазначених відносин.

Факторинг є багатоцільовою угодою, що містить елементи торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких поступка грошової вимоги (цесія) становить юридичну сутність факторингу. Однак під факторингом не варто розуміти лише дисконтування рахунків-фактур, оскільки факторинг у порівнянні з цесією має значно складніший характер [8, с.10]. Факторинг є способом опосередкування надання посередницьких послуг з проведення фінансово-розрахункових операцій між учасниками цивільно-правових угод, що передбачають також надання інших послуг комерційного характеру.

Зазвичай факторинг є складною операцією, до якої може входити і надання клієнту послуг, пов'язаних з грошовою вимогою, правом на яку він поступається. Це можуть бути, наприклад, інформаційні, юридичні або бухгалтерські послуги - консультування з питань застосування податкового законодавства при експорті-імпорті, рекомендації бухгалтерів фактора, інші подібні послуги. Функції договору факторингу не обмежується лише поповненням обігових коштів кредитора, що володіє правом вимоги. Факторинг може бути використаний і як засіб вирішення корпоративного конфлікту, якщо над боржником намагаються встановити контроль інший суб'єкт господарської діяльності шляхом масового скуповування зобов'язань боржника. При цьому має місце покупка грошових вимог до боржника, а потім одночасне пред'явлення цих виплати до оплати. В такому випадку борги підприємства, придбані фактором, можуть бути використані останнім для вчинення тиску на органи управління підприємства-боржника, його власників. Фактором впливу є постійна можливість порушити справу про банкрутство боржника і здійснювати контроль над діяльністю боржника за допомогою комітету кредиторів та арбітражного керуючого.

У відносинах факторингу можна виділяти їх учасників та сторін договору факторингу. Сторонами договору факторингу виступають фактор і клієнт. Фактором може бути лише банк або фінансова установа, що визнається такою відповідно до Закону України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг».

Учасниками договору факторингу виступають: постачальник товарів або послуг (продавець), фактор (фірма-посередник) і набувач товарів або послуг (покупець)-боржник. Наприклад, виробник продукції - меблева фабрика бажає придбати пиломатеріали, паркет тощо, однак обігових коштів для цього в даний момент недостатньо. В такому випадку зазначений виробник може просто продати свою дебіторську заборгованість (тобто, право вимоги) фактору, і отримати гроші для покупки необхідних матеріалів вже зараз [8, с.6]. Якщо виробник (наприклад, меблева фабрика), що знаходиться в Україні, продала товар в Росію, то вона має протягом 90 днів отримати за цей товар гроші. У випадку, якщо зазначений продавець продукції уклав договір факторингу з банком, останній має перерахувати гроші на розрахунковий рахунок виробника, а російський продавець (боржник) повинен перераховувати гроші за товар в Україну не продавцю товару, а українському банку (фактору).

Клієнт (виробник продукції чи послуг) також може використати належну йому грошовому вимогу до боржника в якості застави при виконанні свого зобов'язання перед фактором, що актуально при кредитуванні фактором-банком свого клієнта відповідно з умовами кредитного договору. Зокрема, в силу дорожнечі базового обладнання виробник продукції може придбати зазначене обладнання зазвичай лише шляхом отримання в банку кредиту, забезпеченням якого може виступати не виробничі будівлі чи споруди самого виробника, а застава права грошової вимоги до боржника такого виробника.

Наведене свідчить, що в сфері міжнародної торгівлі факторинг можна розглядати як спосіб придбання, належного забезпечення фінансуємих банком (факторкомпанією) вимог експортера та їх інкасацію. В основному факторинг застосовується при експорті споживчих та серійних товарів з розстрочкою платежу на 90-120 днів [9, с.75].

Договір факторингу дійсний незалежно від наявності угоди між клієнтом і боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження. Однак частина 2 статті 1080 ЦК України передбачає, що в такому випадку клієнт не звільняється від зобов'язань або від відповідальності перед боржником у зв'язку з порушенням клієнтом умов про заборону або обмеження права грошової вимоги. Тому боржник у договорі з кредитором (клієнтом) може передбачити таку відповідальність за порушення кредитором (клієнтом) зобов'язання не передавати право грошової вимоги третім особам на таких умовах, що клієнту передавати такі вимоги буде просто невигідно.

В силу основного функціонального призначення і особливостей структури договір міжнародного факторингу має «рамочний» характер, оскільки встановлює загальну суму операцій та/або строк їх проведення, в межах яких фірма-фактор зобов'язується приймати конкретні доручення від постачальника на отримання від покупців платежів проти передачі товаророзпорядчих документів. З економічної точки зору здійснюється «покупка» документів фірмою-фактором з негайною їх оплатою постачальнику товарів та/або послуг, а юридично ця операція оформлюється, як поступка прав вимоги до покупця (своєрідна суброгація). Фірма-фактор має право, однак, відмовитися прийняти доручення після попереднього вивчення фінансового стану потенційного клієнта. Винагорода визначається загальною комісією за саму послугу (2-3 % від вартості угоди) і вартістю кредитування постачальника до строку оплати рахунка клієнтом (в наступні роки - від 6,5 до 13 %).

Вигода для постачальника полягає в негайному і гарантованому отриманні сум, що перетворює продаж на строк в продаж за готівковий розрахунок, і знятті з себе всіх комерційних ризиків недоотримання платежу. Існують й інші

ISSN 1727-1584

вигоди, так як фірми-фактори добре знають умови ринку і клієнтуру та надають одночасно й інші послуги (зокрема, надання інформації про стан ринку і становище можливих клієнтів, здійснення реклами і транспортних операцій, ведення судових справ тощо). Фактор стає комерційним радником продуцента, а його послуги мають характер фінансових послуг. Не випадково вартість послуг з факторингу перевищила в розвинених країнах багато сотень мільярдів доларів [9, с.73], а самі відносини стали предметом міжнародного-правового регулювання - зокрема, цим питанням присвячена Конвенція про міжнародне посередництво (факторинг), підписана 28.05.1988 р. в Оттаві.

Міжнародні операції такого роду проводяться через іноземні фірми-фактори, що виконують доручення з інших країн, і в сучасних період на міжнародному фінансовому ринку факторингових послуг існує значна кількість свого роду ланцюжків, пов'язаних кореспондентськими угодами різних національних організацій, що взаємно виконують доручення з факторингу. Існує кілька класифікацій міжнародного факторинг залежно від критеріїв такого поділу.

Залежно від того, хто несе ризик неплатоспроможності боржника виділяють дві форми факторингу - повний факторинг (non-recourse factoring) і неповний факторинг (recourse factoring). При повному факторингу фактор остаточно набуває борг у клієнта, а у випадку невиплати боржником боргу фактор не має грошових претензій до клієнта. Має місце так званий перехід ризику неплатоспроможності боржника. Повний факторинг застосовується, коли боржник - велика і відома фірма зі стабільною економічною ситуацією. Такою фірмою може бути, наприклад, найбільший шведський виробник меблів ІКЕА. При неповному факторингу клієнт погоджується передати фактору право грошової вимоги до боржника без прийняття фактором ризику неплатоспроможності боржника. Тобто при невиплаті боржником боргу клієнт зобов'язаний повернути отримане від фактора фінансування [8, с.6]. В останньому випадку йдеться про своєрідну передачу права власності під відкладальною умовою зворотного повернення предмету надання у разі настання ризику у вигляді невиплати боржником боргу. профінансованого через фактора.

Залежно від кількості задіяних факторів виділяють двофакторний і однофакторний факторинг (прямий імпортний і прямий експортний).

Двофакторна система передбачає участь у факторингових операцій двох факторів, один з яких знаходиться в країні експортера, інший - в країні імпортера. Механізм діяльності цього виду факторингу полягає в тому, що експортер передає право грошової вимоги імпорт-фактору, який знаходиться в країні експортера. Останній, у свою чергу, укладає факторинговий договір з фактором в країні імпортера і передає йому право грошової вимоги. При цьому фактично укладається два факторингових договори: 1) між експортером і експорт-фактором; 2) між експорт-фактором та імпорт-фактором. Експорт-фактор фінансує експортера, імпорт-фактор розпоряджається правом грошової вимоги, отриманим від експорт-фактора. Імпорт-фактор перевіряє платоспроможність імпортера, стягує борг з імпортера в судовому порядку при невиконанні останнім вчасно грошової вимоги. Потім імпорт-фактор переводить отримані грошові кошти на рахунок експорт-фактора.

Здійснення факторингових операцій в рамках системи двох факторів (двофакторна модель) передбачає проходження певних формально визначених етапів, до яких, зокрема, відносяться: забезпечення запиту ліміта/забезпечення ризиків; поставка/розсилка фактури; фінансування; оплата.

В першу чергу, експортер інформує свого експорт-фактора про суму, що підлягає забезпеченню. Останній запитує в імпорт-фактора необхідний ліміт. Імпорт-фактор перевіряє грошові позиції імпортера і надає експорт-фактору гарантії. Після цього експорт-фактор інформує експортера про дозвіл на ліміт, потім проводиться «продаж» документів. В подальшому експортер поставляє товар або послугу і передає копію рахунку експорт-фактору, який відсилає її імпорт-фактору. Одночасно з направленням товару експортер відсилає імпортеру рахунок з позначеннями про поступку.

Після поставки товару (послуги) експорт-фактор забезпечує фінансування експортера до 70-90 % повної первинної фактурної ціни. Далі імпортер проводить 100 %-й платіж імпорт-фактору, а той переводить отриману суму експорт-фактору. Нарешті, експорт-фактор відсилає експортеру не профінансований залишок вимог за вирахуванням вартості факторингових послуг.

Імпорт-фактор приймає на себе ризики імпортера, контролює його платоспроможність, гарантує експорт-фактору оплату товару, що поставляється експортером. У випадку, коли імпортер не сплачує придбаний товар, імпорт-фактор платить за нього. Експорт-фактор є відповідальним за ризики, пов'язані з поставкою товару експортером. За необхідності кредитує експортера, не очікуючи отримання оплати від імпортера або імпорт-фактора [9, с.76].

Однофакторний факторинг може бути прямим експортним або прямим імпортним. Прямий імпортний факторинг (direct import factoring) передбачає передачу експортером права грошової вимоги до імпортера фактору, який знаходиться в країні імпортера. Прямий експортний факторинг (direct export factoring) ї різновидом факторингу, за якого експортер передає право грошової вимоги фактору, який знаходиться в його власній країні.

Проведений аналіз зазначених вище договорів дає підставу для наступних висновків.

1. Договір факторингу є самостійним двостороннім, оплатним, диспозитивно реальним або консенсуальним цивільним правочином з надання фактором комплексних послуг із фінансування клієнта грошовими коштами під зобов'язання відступлення його права грошової вимоги до боржника.

2. За своєю економічною природою факторинг є способом придбання, належного забезпечення фінансуємих банком (фактор-компанією) вимог клієнта (експортера тощо) та їх інкасацію.

3. Договір факторингу відноситься до групи договорів про передачу права посередницького типу, що сформувався у самостійний вид договору шляхом його трансформації із змішаної за характером угоди, в якій разом з поступкою вимог (цесією) і кредитуванням містяться зобов'язання щодо фінансового обслуговування фактором клієнта.

ISSN 1727-1584

4. Факторинг є багатоцільовим правочином з надання посередницьких послуг щодо проведення фінансово-розрахункових операцій, які містять елемент торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких поступка грошової вимоги (цесія) становить юридичну сутність факторингу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безклубий І.А. До питання про юридичну природу договору факторингу // Підприємництво, господарство і право. -2005. -№ 3.

2. Белов В.А. Факторинг (юридическая природа и соотношение со смежными сделками) // Бизнес и банки. – 1998. -№ 30. –С.4-7.

3. Луць В. В. Контракти у підприємницькій діяльності. -К., 1999. -560 с.

4. Ефимова Л.Г. Банковские сделки: Комментарий законодательства и арбитражной практики. -М., 2000. -320 с.

5. Суханов Є.О. Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации: Для предпринимателей. –М., 1996.

6. Чапічадзе Я.О. Договір факторингу: Автореф. дис... канд. юрид. наук. –Х., 2000.

7. Нурзад І.Л. Правове регулювання діяльності банків на ринку цінних паперів України: Автореф. дис... канд. юрид. наук. –К., 2004.

8. Бичуя Н. Факторинг в развитии мебельного бизнеса стран СНГ // Мебельный бизнес в СНГ. –2003. -№ 2.

9. Гвоздев Б.З. Факторинг. –М.: Ассоц. авт. и издат. «ТАНДЕМ», Изд-во «ЭКМОС», 2000.

Надійшла до редколегії 19.12.2005

БЕРВЕНО С.Н. ДОГОВОР ФАКТОРИНГА (ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА)
Исследованы понятия, правовая природа и выполнение договора факторинга.

***

BERVENO S.N. FACTORING CONTRACT (CIVIL-LAW CHARACTERISTIC)
Concepts, legal nature and performance of the factoring contract are investigated.

УДК [349.6+340.113]:811.161.2

Т.П. ГОЛОПИЧ

Харківський національний університет внутрішніх справ

ЕКОЛОГО-ПРАВОВА ТЕРМІНОЛОГІЯ В УКРАЇНСЬКІЙ МОВІ[1]

У порядку дискусії щодо статті професора В. Пащенка проаналізовані ключові поняття екологічного права, адекватність та коректність їх застосування з огляду на правову специфіку.

У газеті "Урядовий кур'єр" від 15.04.2005 року, № 70, була опублікована стаття професора Володимира Пащенко під назвою "Українська - не жаргон". І дійсно, сьогодні в українській мові, особливо в юридичному скеруванні, активно використовуються запозичення. Непорозуміння понятійного ряду, особливо в галузі екологічного права, є предметом численних дискусій та досліджень.

Я хочу зупинитися на розділах "законодавчий внесок" і "наука" зазначеної статті, а саме на окремих дефініціях, що використовуються в екологічному законодавстві. В цій частині В. Пащенко аналізує перелік "жаргонних формулювань", які використовує законодавець в царині екологічного права України. З окремими роздумами слід погодитися, але не зі всіма. В основі вказаних роздумів є дві термінологічні конструкції: "еко..." та "екологічний". Слід зазначити, що в основі цих двох конструкцій полягає визначення "екологія" (від грец. οἶκος – оселя, середовище й *...логія*), яке вперше було запроваджено німецьким біологом та еволюціоністом Ернстом Геккелем (Ernst Haeckel). Під ним він розумів дослідження над тваринами і місцем їх перебування в органічному та неорганічному довкіллі з особливим урахуванням сприятливих і несприятливих умов, взаємодії об'єктів рослинного та тваринного світу поміж собою. Тому в юридичній літературі та текстах уникають використання поняття "екологія" як поняття-синоніма "екологічний" або "правова охорона навколишнього середовища" ("правова охорона довкілля"). Вказаний аспект є найбільш характерним для держав колишнього Радянського Союзу та України, зокрема. В свою чергу, англомовні держави застосовують термін "environmental", якому в українській мові немає чіткого відповідника, але близьким є поняття "довкілля".

Застосування поняття "екологічний" в правовому аспекті є й надалі дискусійним. Ні в юридичній літературі, ні в судовій практиці, а тим більше в чинному законодавстві не надане його визначення. Так, у 1991 році було прийнято Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" [1], основою якого був проект Закону СРСР "Про охорону навколишнього природного середовища", який було перекладено, без урахування філолого-правових аспектів, з російської на українську. В Законі України "Про охорону навколишнього природного середовища" законодавець використовує дві юридичні конструкції: "охорона навколишнього природного середовища" та "екологічні..." (програми, експертизи, права та обов'язки громадян тощо). Під першим визначенням, якщо проаналізувати вказаний Закон та інше природоохоронне і природоресурсове за-

[1] Первинна рекомендація з напрямку досліджень: канд. юрид. наук Гоц В.Я. (ХНУВС).