

УДК 346

DOI <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.1.6>

О. Ю. Курепіна

<https://orcid.org/0009-0001-2096-7943>

кандидат юридичних наук, докторант

Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Макутова Національної академії наук України»

ПРАВОВІ ЗАСОБИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ТИПУ У СИСТЕМІ ЗАСОБІВ СТИМУЛЮЮЧОГО ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Обґрунтовано, що особливого значення серед правових засобів стимулюючого характеру набувають господарські договори, які, в контексті запропонованого дослідження, здійснюють функції локального регулятора суспільних відносин та спрямовані на досягнення цілей державної економічної, соціальної, екологічної тощо політики на взаємовигідних умовах для держави та/або територіальної громади як надавача державних та/або місцевих ресурсів, з одного боку, та суб'єкта господарювання як отримувача таких ресурсів, з іншого. У зв'язку з цим наголошено на тому, що відбувається зрівноваження публічних та приватних інтересів на засадах диспозитивності та взаємоузгодженого розподілу прав та обов'язків, що дозволяє виділити правові засоби горизонтального типу у системі засобів стимулюючого правового режиму господарювання. Зважаючи на те, що господарсько-договірне регулювання сприяє реалізації переважно стимулюючих заходів економіко-правового характеру, то саме останні формують зміст та структуру правових засобів горизонтального типу, які запропоновано класифікувати за наступними критеріями: 1) за порядком та умовами надання; 2) за ступенем інтенсивності стимулюючого впливу; 3) за ступенем інституціоналізації. Враховуючи різні сполучення прийомів юридичної техніки, які використано під час проектування норм, що визначають місце та роль господарського договору у сприянні реалізації стимулюючих заходів економіко-правового характеру, запропоновано виділити дві моделі договірного регулювання закріплення та застосування правових засобів горизонтального типу. Аргументовано, що укладення господарського договору, спрямованого на реалізацію правових засобів горизонтального типу та залежно від виду останніх, може зумовлювати набуття спеціального правового статусу, який є необхідним для отримання державних та/або місцевих ресурсів. Водночас, наголошено на тому, що спеціальний правовий статус може і не набуватися, що, як правило, є характерним для функціональних заходів стимулювання.

Ключові слова: стимулюючий правовий режим господарювання, правові засоби горизонтального типу, господарський договір, стимулюючі заходи економіко-правового характеру, моделі договірного регулювання.

Постановка проблеми. Як переконує досвід багатьох економічно розвинутих країн, факторами прискорення позитивних зрушень у всіх секторах національного господарства виступали інвестиції, залучення яких здійснювалося шляхом впровадження стимулюючого правового режиму господарювання, який, у попередніх авторських розробках, запропоновано розглядати як систему правових норм, спрямованих на регулювання господарських відносин із використанням комплексу правових засобів стимулюючого характеру, які переслідують мету створення передумов для реалізації державної

економічної політики за її пріоритетними напрямками у спосіб, який забезпечить сталий розвиток держави та суспільства [1].

При цьому в основу правових засобів горизонтального типу покладено принцип диспозитивності та взаємоузгоджений розподіл прав та обов'язків, що впливає з правової природи господарського договору

Особливого значення серед правових засобів стимулюючого характеру набувають господарські договори, які, в контексті запропонованого дослідження, здійснюють функції локального регулятора суспільних відносин

та спрямовані на досягнення цілей державної економічної, соціальної, екологічної тощо політики на взаємовигідних умовах для держави та/або територіальної громади як надавача державних та/або місцевих ресурсів, з одного боку, та суб'єкта господарювання як отримувача таких ресурсів, з іншого. Відповідно, відбувається врівноваження публічних та приватних інтересів на засадах диспозитивності та взаємоузгодженого розподілу прав та обов'язків, що дозволяє виділити правові засоби горизонтального типу у системі засобів стимулюючого правового режиму господарювання [2, с. 192].

Відтак, характеристика правових засобів горизонтального типу, їх класифікація тощо становлять науковий інтерес та зумовлюють актуальність виконання представленої дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі юридичної спрямованості питання правових засобів державного регулювання господарської діяльності, у тому числі у межах спеціальних режимів господарювання, знайшли вияв у працях Ю.Є. Атаманової, В.Е. Вакім, М.Д. Василенка, О.М. Вінник, С.І. Єршової, О.Р. Зельдіної, Л.В. Крупи, О.Е. Ліллемая, Д.В. Лічак, А.В. Матвеевої, Т.В. Некрасової, Я.В. Петруненка, О.П. Подцерковного, В.В. Поєдинок, С.В. Серебряка, Д.Ю. Сіюшова, Л.В. Таран, В.А. Устименка, І.М. Феофанової, В.В. Чайковської, В.С. Щербини та ін.

В той же час у запропонованому дослідженні приділяється увага недостатньо висвітленим у наукових джерелах питанням, пов'язаним із формуванням системного бачення щодо місця та ролі правових засобів горизонтального типу у системі засобів стимулюючого правового режиму господарювання.

Метою статті є обґрунтування наукових підходів щодо доцільності виділення правових засобів горизонтального типу у системі засобів стимулюючого правового режиму господарювання.

Виклад основного матеріалу. Насамперед, вбачається за доцільне підтримати думку В.С. Мілаш про те, що система засобів правового регулювання господарських відносин зумовлює становлення та розвиток самостійного галузевого правового засобу – господарського договору як у цілому, так і його окремих різновидів [3, с. 378]. Як наголошує дослідниця, первісним чинником, що обґрунтовує самостійне (автономне) значення господарського договору в механізмі правового регулювання

суспільних відносин, є постійний розвиток та ускладнення системи суспільних відносин, які охоплено правовим впливом. На переконання вченої, саме він зумовив «вихід» договірної конструкції за межі цивільного права, та її перетворення на універсальний регулятор різноманітних суспільних відносин. Залучення договору до різних галузевих механізмів правового регулювання в якості самостійного (галузевого) правового засобу, який ґрунтується на принципах галузевого правового регулювання, та слугує загальній мети галузевого правового впливу, як відзначає В.С. Мілаш, є окремим фрагментом загального процесу правової спеціалізації [3, с. 60].

Саме із укладенням договору, як слушно зауважує О.А. Белянєвич, відбувається приведення в активний стан як нормативно-правових, так і інших регуляторів господарських відносин (норм моралі, звичаїв ділового обороту, формулярного права) [4, с. 147-148].

Зважаючи на те, що господарсько-договірне регулювання сприяє реалізації переважно стимулюючих заходів економіко-правового характеру, то саме останні формують зміст та структуру правових засобів горизонтального типу, які можуть бути класифіковані за наступними критеріями:

1. За порядком та умовами надання:

1) активного типу, що передбачають прямі витрати державних та/або місцевих ресурсів (зокрема, повна або часткова компенсація процентних ставок за кредитами суб'єктів підприємництва; гарантії забезпечення виконання зобов'язань за кредитами, наданими суб'єктам підприємництва; гранти тощо);

2) пасивного типу, що передбачають факультативні способи стимулювання суб'єктів господарювання (зокрема, як перебачено ч. 1 ст. 18 Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 [5], шляхом придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства; шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення державно-приватного партнерства тощо);

2. За ступенем інтенсивності стимулюючого впливу:

1) засоби державної підтримки компенсаторного характеру (зокрема, на підставі договору можуть бути визначені зобов'язання суб'єкта

господарювання щодо надання послуг, що становлять загальний економічний інтерес, із відповідною компенсацією обґрунтованих витрат такого суб'єкта господарювання);

2) засоби сприяння активізації інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання із використанням форм державної допомоги, реалізація яких відбувається на договірних засадах (зокрема, такими формами державної допомоги, з-поміж визначених у ст. 4 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 [6], можна визнати надання грантів; надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами; надання, прямо чи опосередковано, суб'єктам господарювання товарів чи послуг за цінами нижче ринкових або придбання товарів чи послуг суб'єктів господарювання за цінами, вище ринкових; продаж державного майна за цінами, нижче ринкових тощо).

3. За ступенем інституціоналізації:

1) стимулювання суб'єктів господарювання здійснюється у межах чітко ідентифікованого відповідно до законодавства правового режиму певного виду господарської діяльності або сфери господарювання, що зумовлює особливості договірного регулювання (інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, концесійна діяльність, державно-приватне партнерство тощо);

2) стимулювання суб'єктів господарювання здійснюється за функціональним критерієм (регіональний розвиток, середнє та мале підприємництво, стартапи тощо).

Важливо також відзначити, що різні сполучення прийомів юридичної техніки, які використано під час проєктування норм, що визначають місце та роль господарського договору у сприянні реалізації стимулюючих заходів економіко-правового характеру, дозволяють дійти висновку про наявність щонайменше двох *моделей договірного регулювання закріплення та застосування правових засобів горизонтального типу*, а саме:

1. *Правові засоби стимулюючого характеру у конкретно визначених формах можуть набувати ознак істотних умов господарського договору, зумовлюючи особливості формування змісту відповідного договору.*

Зазначене може бути продемонстровано на наступних прикладах.

Так, серед істотних умов концесійного договору виокремлюється така, як надання дер-

жавної підтримки (у разі її надання) (ч. 1 ст. 26 Закону України «Про концесію» від 03.10.2019 [7]). При цьому державна підтримка може надаватися концесіонеру:

1) шляхом виплати плати за експлуатаційну готовність;

2) шляхом придбання концесіодавцем певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) концесіонером відповідно до концесійного договору;

3) шляхом постачання концесіонеру товарів (робіт, послуг), необхідних для виконання концесійного договору;

4) шляхом будівництва (нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту, технічного переоснащення) державними, комунальними підприємствами, установами, організаціями та/або господарськими товариствами, 100 відсотків акцій (часток) яких належать державі, Автономній Республіці Крим, територіальній громаді або іншому господарському товариству, 100 відсотків акцій (часток) яких належать державі, об'єктів суміжної інфраструктури (залізничних, автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водота електропостачання, інженерних комунікацій тощо), які не є об'єктами концесії, але необхідні для виконання концесійного договору (ч. 1 ст. 35 Закону України «Про концесію» від 03.10.2019).

Привертають увагу також норми Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» від 17.12.2020, якими до переліку істотних віднесено умов спеціального інвестиційного договору щодо загального обсягу, форми та строків надання державної підтримки інвестору із значними інвестиціями для реалізації інвестиційного проєкту із значними інвестиціями (п. 3 ч. 1 ст. 13). Принагідно слід зазначити, що державна підтримка інвестиційних проєктів із значними інвестиціями може надаватися інвестору із значними інвестиціями у таких формах:

1) звільнення від сплати окремих податків та зборів відповідно до Податкового кодексу України;

2) звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться виключно для реалізації інвестиційного проєкту із значними інвестиціями на виконання спеціального інвестиційного договору, відповідно до Митного кодексу України;

3) забезпечення переважного права землекористування земельною ділянкою державної

або комунальної власності для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями – надання земельної ділянки державної або комунальної власності у користування (оренду) для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями на умовах, визначених з урахуванням зобов'язань, передбачених спеціальним інвестиційним договором, та з переважним правом інвестора із значними інвестиціями придбання такої земельної ділянки у власність після спливу строку дії спеціального інвестиційного договору (крім випадків його дострокового припинення), якщо таке право передбачено спеціальним інвестиційним договором;

4) забезпечення за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та з інших джерел, не заборонених законом, будівництва об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури (автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних комунікацій тощо) або компенсація за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та з інших джерел, не заборонених законом, вартості збудованих заявником або інвестором із значними інвестиціями об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури (автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних комунікацій тощо), необхідних для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями. Порядок надання компенсації вартості збудованих заявником або інвестором із значними інвестиціями об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури встановлюється Кабінетом Міністрів України;

5) компенсація витрат на підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж, необхідних для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

6) звільнення від відшкодування втрат лісгосподарського виробництва інвестора із значними інвестиціями для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями відповідно до Земельного кодексу України (ч. 1 ст. 3 Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні») [8].

Як можна пересвідчитися з наведених вище прикладів формалізації умов щодо заходів підтримки суб'єктів господарювання (концесіонера, інвестора із значними інвестиціями та/або заявника), що утворюють зміст господарського договору, останній не лише врегульовує відно-

сини між сторонами щодо порядку та обсягів стимулювання суб'єкта господарювання, але і передбачає форми та етапність такого стимулювання, зумовлюючи виникнення складних господарських зв'язків, що може знаходити вияв в укладенні інших договорів (оренди землі, придбання певної частки продукції у концесіонера, постачання концесіонеру товарів (робіт, послуг), підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж тощо).

Зазначене додатково знаходить відтворення у положеннях низки актів законодавства України. Так, згідно з абз. 4 ч. 1 ст. 17 Закону України «Про державно-приватне партнерство», для виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, можуть укладатися інші цивільно-правові договори, включаючи договір про фінансування, прямий договір. Майже аналогічне формулювання міститься у Законі України «Про концесію». Зокрема, встановлено, що для виконання концесійного договору можуть укладатися інші цивільно-правові договори, включаючи прямий договір (ч. 4 ст. 24).

Наведені міркування, підтверджені нормативними положеннями, засвідчують складну структуру договірних відносин у сфері господарювання, що знайшло ґрунтовне висвітлення у дослідженні О.А. Беяневич. Зокрема, вчена звертає увагу на те, що договори різного виду, будучи самостійними правовідносинами, своїми умовами пов'язані один з одним, внаслідок чого виникають «ланцюжки» договорів, кожна з ланок яких впливає на інші. Такого роду ланцюжки договірних відносин, на думку О.А. Беяневич, виникають у сфері перевезення вантажів органами транспорту, в сфері електроенергетики, поставок продукції для пріоритетних державних потреб, приватизації, функціонування державного резерву, лізингової діяльності тощо. У підсумку дослідниця резюмує: «Системний підхід до правового регулювання господарської діяльності вимагає, щоб при визначенні законодавчої моделі певного господарського договору були враховані його функціональні зв'язки з іншими господарськими договорами, а правове регулювання за необхідності поширювалося не тільки на відносини конкретних суб'єктів – учасників (підписантів), але й на інших суб'єктів, задіяних в договірних ланцюжках.» [4, с. 134–135].

2. *Правові засоби стимулюючого характеру набувають форми господарського договору.*

У цьому випадку господарський договір переважно опосередковує прості господарські зв'язки, які передбачають існування одного господарського зобов'язання. Наприклад, зобов'язання щодо кредитування суб'єкта господарювання на пільгових умовах (зокрема, Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28 (із змінами), спрямований на здешевлення вартості кредитів, що пов'язані із провадженням суб'єктами підприємництва господарської діяльності [9]); зобов'язання щодо надання мікрогранту чи гранту на цілі, визначені нормативно-правовими актами, зокрема, мікрогранту на створення або розвиток власного бізнесу, грантів для створення або розвитку садівництва, ягідництва та виноградарства, тепличного господарства, власного бізнесу учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни та членам їх сімей, що отримало закріплення у постанові Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання грантів бізнесу» від 21.06.2022 № 738 [10], тощо.

Додатково слід відзначити те, що укладення господарського договору, спрямованого на реалізацію правових засобів горизонтального типу та залежно від виду останніх, може зумовлювати набуття спеціального правового статусу, який є необхідним для отримання державних та/або місцевих ресурсів (концесіонер, приватний партнер, інвестор із значними інвестиціями та/або заявник, учасник індустриального парку тощо). Водночас спеціальний правовий статус може і не набуватися, що, як правило, є характерним для функціональних заходів стимулювання, зокрема, спрямованих на підтримку суб'єктів малого та середнього підприємництва тощо.

Висновки і пропозиції. За підсумками виконаного дослідження можна дійти наступних висновків:

обґрунтовано, що особливого значення серед правових засобів стимулюючого характеру набувають господарські договори, які, в контексті запропонованого дослідження, здійснюють функції локального регулятора суспільних відносин та спрямовані на досягнення цілей державної економічної, соціальної, екологічної тощо політики на взаємовигідних умовах для держави та/або територіальної громади як надавача державних та/або місцевих ресурсів, з одного боку, та суб'єкта господарювання як отримувача таких ресурсів, з іншого. У зв'язку

з цим наголошено на тому, що відбувається врівноваження публічних та приватних інтересів на засадах диспозитивності та взаємоузгодженого розподілу прав та обов'язків, що дозволяє виділити правові засоби горизонтального типу у системі засобів стимулюючого правового режиму господарювання;

зважаючи на те, що господарсько-договірне регулювання сприяє реалізації переважно стимулюючих заходів економіко-правового характеру, то саме останні формують зміст та структуру правових засобів горизонтального типу, які запропоновано класифікувати за наступними критеріями: 1. *За порядком та умовами надання:* 1) активного типу, що передбачають прямі витрати державних та/або місцевих ресурсів; 2) пасивного типу, що передбачають факультативні способи стимулювання суб'єктів господарювання; 2. *За ступенем інтенсивності стимулюючого впливу:* 1) засоби державної підтримки компенсаторного характеру; 2) засоби сприяння активізації інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання із використанням форм державної допомоги, реалізація яких відбувається на договірних засадах; 3. *За ступенем інституціоналізації:* 1) стимулювання суб'єктів господарювання здійснюється у межах чітко ідентифікованого відповідно до законодавства правового режиму певного виду господарської діяльності або сфери господарювання, що зумовлює особливості договірного регулювання; 2) стимулювання суб'єктів господарювання здійснюється за функціональним критерієм;

враховуючи різні сполучення прийомів юридичної техніки, які використано під час проектування норм, що визначають місце та роль господарського договору у сприянні реалізації стимулюючих заходів економіко-правового характеру, запропоновано виділити дві моделі договірного регулювання закріплення та застосування правових засобів горизонтального типу, а саме: 1. Правові засоби стимулюючого характеру у конкретно визначених формах можуть набувати ознак істотних умов господарського договору, зумовлюючи особливості формування змісту відповідного договору; 2. Правові засоби стимулюючого характеру набувають форми господарського договору;

аргументовано, що укладення господарського договору, спрямованого на реалізацію правових засобів горизонтального типу та залежно від виду останніх, може зумовлювати набуття спеціального правового статусу,

який є необхідним для отримання державних та/або місцевих ресурсів (концесіонер, приватний партнер, інвестор із значними інвестиціями та/або заявник, учасник індустріального парку тощо). Водночас, наголошено на тому, що спеціальний правовий статус може і не набуватися, що, як правило, є характерним для функціональних заходів стимулювання, зокрема, спрямованих на підтримку суб'єктів малого та середнього підприємництва тощо.

Список використаної літератури:

1. Курепіна О.Ю. Стимулюючий правовий режим господарювання у системі господарського права: поняття та співвідношення зі спеціальним режимом господарювання. *Економіка та право*. 2023. № 3. С. 18–40. DOI: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2023.03.018>.
2. Курепіна О.Ю. Підстави впровадження стимулюючого правового режиму господарювання. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 1. С. 191–195. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2024-1/41>.
3. Мілаш В.С. Комерційний договір у господарському праві: теоретичні проблеми становлення та розвитку: дис. ... докт. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право». Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Харків, 2008. 430 с.
4. Беляневич О.А. Теоретичні проблеми господарського договірного права: дис. ... докт. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право». Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2006. 569 с.
5. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>.
6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 01.07.2014 № 1555-VII. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18#Text>.
7. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 № 155-IX. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>.
8. Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні: Закон України від 17.12.2020 № 1116-IX. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>.
9. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>.
10. Деякі питання надання грантів бізнесу: постановою Кабінету Міністрів України від 21.06.2022 № 738. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#Text>.

Kurepina O. Yu. Horizontal type legal instruments in the system of the legal regime stimulating economic activities

It is argued that among the legal instruments of a stimulating nature, particular importance is attributed to commercial contracts, which, within the context of the proposed study, function as a local regulator of social relations and aim to achieve the goals of state economic, social, and environmental policies on mutually beneficial terms for the state and/or territorial community as the provider of state and/or local resources on the one hand, and the economic entity as the recipient of such resources on the other. In this regard, emphasis is placed on the balancing of public and private interests on the principles of dispositivity and coordinated distribution of rights and obligations, which allows for the identification of horizontal type legal instruments within the system of legal regime stimulating economic activities. Considering that commercial contract regulation contributes mainly to the implementation of stimulating measures of economic and legal nature, it is precisely the latter that shape the content and structure of horizontal type legal instruments proposed to be classified based on the following criteria: 1) by the procedure and conditions of provision; 2) by the degree of intensity of the stimulating impact; 3) by the degree of institutionalization. Taking into account the various combinations of legal techniques used in drafting norms that determine the place and role of commercial contracts in promoting the implementation of stimulating measures of economic and legal nature, it is proposed to distinguish between two models of contractual regulation of the establishment and application of horizontal type legal instruments. It is argued that the conclusion of a commercial contract aimed at implementing horizontal type legal instruments and depending on the type of the latter may entail the acquisition of a special legal status necessary for obtaining state and/or local resources. At the same time, it is emphasized

that the special legal status may or may not be acquired, which is typically characteristic of functional stimulating measures.

Key words: *legal regime stimulating economic activities, horizontal type legal instruments, commercial contract, stimulating measures of economic and legal nature, models of contractual regulation.*