

Молчанова М.Є.

здобувач,

*Науково-дослідний інститут приватного права
і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака
Національної академії правових наук України*

ПРОБЛЕМАТИКА КЛАСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ, ЯКІ УКЛАДАЮТЬСЯ НА АУКЦІОНАХ

XXI сторіччя, попри всі політичні та економічні складнощі, знаменується для України підписанням асоціації з країнами Європейського Союзу та входженням до Європейського середовища.

Вищезазначені процеси міжнародного інтегрування нашої держави діалектично пов'язані з еволюцією торговельного простору України і трансформацією правовідносин між національними суб'єктами господарювання, що у свою чергу детермінує якісно нові зміни в галузі вітчизняного аукціонного товарообігу, зокрема й у сфері господарських правовідносин.

Разом з тим, не зважаючи на популяризацію механізму аукціонної купівлі-продажу товарів та укладання за результатами торгів господарських договорів між суб'єктами господарювання, проблематика їх класифікації і досі залишається не дослідженою.

Зазначене вказує на актуальність проведення класифікації господарських договорів, які укладаються на аукціонах, з орієнтуванням на специфіку економічного середовища України та його нормативно-правового базису.

У доктрині господарського права одним з провідних концептуальних підходів до класифікації господарських договорів, представником і автором якого виступає В. С. Мілаш, є поділ господарських договорів на типи: виробничі та невиробничі, а зазначених типів на види: до виробничого типу В. С. Мілаш відносить комерційний, господарський некомерційний, господарсько-споживчий договори та господарський виробничий договір за участю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а до невиробничого – господарський організаційний, господарський організаційно-управлінський та інвестиційний невиробничий договори [1; с. 5].

Слідуючи такій класифікації, варто зазначити, що унікальність аукціонного способу реалізації майна полягає в тому, що з моменту активізації аукціонного механізму (виявлення продавцем ініціативи реалізувати товар на аукціоні) до закінчення аукціону (укладання договору за результатами торгів) між його учасниками в межах одного аукціону укладаються і виробничі договори, і невиробничі.

Так, з метою проведення аукціонних торгів суб'єктом господарювання, який має намір реалізувати товар на аукціоні, як правило, укладається договір про проведення торгів з організатором аукціонних торгів. Такий договір за своїм типом є невиробничим договором та належить до виду господарських організаційних договорів.

Далі, на підставі зазначеного договору та з метою виконання своїх зобов'язань за ним, організатором аукціону здійснюється укладання

договорів, спрямованих на забезпечення матеріально-технічних умов проведення аукціонних торгів, а саме: 1) договір із засобами масової інформації про надання послуг з оприлюднення повідомлення про проведення торгів; 2) договір оренди приміщення для демонстрації товару, виставленого на аукціонний продаж, та для проведення аукціону; 3) договір з видавництвом про виконання робіт з надрукування квитків на участь в аукціоні, необхідної рекламної поліграфії й тощо.

Керуючись наведеним вище концептуальним підходом до класифікації господарських договорів, розробленим В. С. Мілаш, видається, що всі ці договори є виробничими, комерційними.

За результати проведення аукціону організатором торгів з переможцем (-ями) від власного імені або від імені ініціатора торгів укладаються два договори: попередній, яким є протокол проведення аукціонних торгів, та основний договір, на підставі якого здійснюється безпосередньо реалізація товару, виставленого на аукціонний продаж.

Слід зауважити, що концепція визнання протоколу про результати торгів попереднім договором не є загальноприйнятою, однак, підтримується рядом науковців, серед яких, зокрема, Н. В. Кузнєцова, Л. Ф. Гатауліна, Ю. В. Шанауріна, О. О. Беляєва, Р. Б. Шишка та інші.

Підтримуючи зазначену концепцію вважаємо, що такий протокол належить до виробничих комерційних господарських договорів та, як влучно зазначає Ю. С. Турсунова, він є однією з підстав дійсності та набуття юридичної сили договором, укладеним на аукціоні [2, с. 91–92].

Основний договір за результатами аукціону укладається на підставі умов, закріплених у вказаному протоколі, завжди належить до типу виробничих господарських договорів та може набувати ознаки виду комерційного договору або, у разі проведення аукціону в галузі державних закупівель, – виробничого договору за участю органу державного влади чи місцевого самоврядування.

При цьому, основний договір, незалежно від його типу і виду, може укладатися як з однією особою, що зробила найбільш вигідну пропозицію на торгах, так і одразу з кількома учасниками торгів, якщо це передбачено конкурсною документацією. Механізм укладання аукціонного договору з кількома особами, як правило, застосовується, коли предметом аукціонних торгів є велике за обсягом замовлення (на поставку товарів, виконання певних робіт/послуг) та переможець аукціону не має виробничої (технологічної) спроможності на його виконання в повному обсязі.

З огляду на це, пропонуємо класифікувати основні аукціонні договори в межах зазначених вище видів на підвиди за критерієм кількості осіб, які здобувають право на укладання договору за результатами аукціону на: 1) індивідуальні (підписання договору лише з одним учасником аукціону – переможцем); 2) множинні (укладання договору з кількома учасниками аукціонних торгів одночасно).

Крім того, у рамках дослідження проблематики класифікації господарських аукціонних договорів, хочемо звернути увагу й на те, що традиційно при укладанні договору за результатами аукціону використовується юридична

конструкція договору купівлі-продажу, однак, наразі в Україні процедура аукціонних торгів подеколи за своєю процесуальною та юридичною сутністю наближується до тендеру, на якому укладаються договори поставки. При цьому, процесуальні аспекти проведення тендеру тотожні процедурі реверсивних торгів, яка здійснюється за методом голландського аукціону (за принципом зниження ціни лота) та передбачає кінцевий результат у вигляді укладання договорів поставки, виконання робіт або надання послуг.

Викладене дозволяє, дотримуючись доктринального підходу до класифікації господарських договорів, розробленого В. С. Мілаш, умовно виділити, окрім вище запропонованих підвидів господарських аукціонних договорів за критерієм кількості осіб, які здобувають право на укладання договору за результатами аукціону, також підвиди договорів, які укладаються на аукціонах в галузі господарських правовідносин, за критерієм особливостей процедури їх проведення: 1) тендерні угоди, до яких необхідно віднести договори поставки; 2) аукціонні договори, які включають договори купівлі-продажу товарів; 3) проміжні (договори про виконання робіт, надання послуг).

Варто також зазначити, що між сторонами основного господарського аукціонного договору може бути укладено додаткову угоду, тип, вид і підвид якої буде тотожним типу, виду і підвиду основного договору.

Таким чином, вважаємо, що особливості господарських аукціонних договорів в межах наведеного доктринального підходу В. С. Мілаш до загальної класифікації господарських договорів обумовлюються специфікою організаційно-правового механізму аукціону в галузі господарських правовідносин та утворюють на деяких етапах аукціону окремі вузько галузеві підвиди господарських договорів.

Крім того, оскільки аукціонний спосіб укладання договорів використовується в різних сферах господарської діяльності, то з метою більш повного дослідження проблематики питання щодо класифікації господарських аукціонних договорів, на наш погляд, доцільним є виокремлення критерію поділу угод, які укладаються на аукціоні, на підвиди за сферою господарської діяльності: 1) у галузі державних (муніципальних) закупівель; 2) на біржовому ринку; 3) на валютному ринку; 4) у сфері лісового господарства; 5) у галузі природоохоронної діяльності (розподіл та використання природних ресурсів); б) в інших сферах господарства.

Підводячи підсумки, зазначимо, що проведення класифікації господарських договорів, які укладаються на аукціоні, на підвиди видається можливим за різними критеріями в залежності від вектору розгляду проблематики: за кількістю сторін договору (індивідуальні та множинні), який укладається за результатами проведення аукціонних торгів, за якісними особливостями правовідносин між учасниками аукціону (тендерні, аукціонні і проміжні) та за галуззю господарської діяльності, у межах якої проводяться аукціонні торги.

Список використаних джерел:

1. Мілаш В.С. Комерційний договір у господарському праві : теоретичні проблеми становлення та розвитку : автореф., дис. на здоб. наук. ступ. д. ю. н., спец. 12.00.04, Х., – 2008, – 32 с.

2. Турсунова Ю.С. Торги как способ заключения договора : дис. канд. юрид. Наук : 12.00.03 / Ю.С. Турсунова. – С.-П., 2004. – 181 с.

Чорна Т.С.

студентка,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ МИРОВОЇ УГОДИ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

На сучасному етапі законодавець не відносить мирову угоду (transaction) до виконавчих документів. До 1 січня 2004 р., коли набрав чинності Закон України «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень» [1] і яким було внесено зміни до Закону України «Про виконавче провадження» [2], мирова угода була в переліку виконавчих документів і добровільне невиконання її стороною не створювало проблем, оскільки стягувач міг пред'явити мирову угоду до органів державної виконавчої служби для її примусового виконання.

Тому, є проблема із забезпеченням реалізації права сторони мирової угоди на виконання її умов, якщо противна сторона відмовляється добровільно виконувати ці положення.

Відповідно до ч. 4 ст. 78 Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України) [3] про затвердження мирової угоди сторін господарський суд виносить ухвалу, якою одночасно припиняє провадження в справі.

Статтю 115 ГПК України встановлено, що рішення, ухвали, постанови господарського суду, що набрали законної сили, є обов'язковими на всій території України і виконуються у порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження».

Згідно з п. 1, 2 ч. 2 ст. 17 Закону України «Про виконавче провадження» підлягають виконанню, виконавчі листи, що видаються судами, і накази господарських судів; ухвали, постанови судів у цивільних, господарських, адміністративних справах, кримінальних провадженнях та справах про адміністративні правопорушення у випадках, передбачених законом.

Однак виходячи зі змісту абз. 11 п. 3.19 Постанови Пленуму Вищого господарського суду України від 26.12.2011 р. № 18 «Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції» [4], інша сторона у справі не позбавлена права звернутися з позовом про спонукання до виконання мирової угоди, у випадку задоволення якого господарський суд видає наказ. Відповідний позов може мати як майновий, так і немайновий характер у залежності від змісту умов мирової угоди.

Відповідно до п. 7.9 Постанови Пленуму Вищого господарського суду України від 17.10.2012 р. № 9 «Про деякі питання практики виконання рішень,