

бумаг и иностранной валюты как специально организованный рынок ценностей, где в качестве ценностей выступают товары массового употребления, ценные бумаги, валюта, фрахтовые документы, коммерческие векселя и т.д.

Ключевые слова: товарная биржа, функции, специфика, организация.

Summary

Derevni V. S. The Notion of Commodity Exchange according to the nowadays law system of Ukraine. Article.

The Exchange is one of the most developed form in the market of goods, which can be altered, or sold by the patterns and standarts. Ofcourse, the exchange could be also a market of saleable securities and foreign currency, which is formed as a particular market values such as: goods of common rise, saleable securities, currency, freight documents, commercial fills and etc.

Keywords: Commodity Exchange, functions, speciality, organization.

УДК 342.95

Л. М. Долгополова

ЮРИДИЧНА ПРИРОДА ТОРГІВ

З поступовим розвитком ринкових відносин знову стали затребувані забуті, але з успіхом застосовувані раніше правові форми організації економічних відносин. Так останніми роками в нашій країні проводиться велика кількість аукціонів і конкурсів у найрізноманітніших сферах. Причини такого широкого застосування даного способу укладання цивільно-правових договорів криються у прагненні знайти найбільш вигідного контрагента за договором, що укладається, і тим самим із більшим ступенем вірогідності задовольнити свої інтереси.

Найбільше випадків проведення торгів — реалізація арештованого майна в процесі виконавчого провадження, продаж державного майна в ході приватизації, антикваріату та інших цінностей, проведення конкурсів, пов'язаних із реалізацією державних контрактів на постачання товарів, надання послуг і виконання підрядних робіт для державних потреб, реалізація майна в ході процедури банкрутства тощо. Залучаючи до участі в торгах велику кількість учасників, підвищуючи конкуренцію, організатор торгів збільшує свої шанси продати продукцію за максимально вигідними умовами і уникнути корупції за рахунок «прозорості», контрольованості процедури при укладенні договору. Тому торги — визнаний і, як правило, обов'язковий спосіб витрачання державних коштів у переважній більшості цивілізованих країн світу. Відповідний підхід до укладання договору слідує з самої суті ринкового механізму, рушійною силою розвитку якого є конкуренція, що досягається шляхом залучення потенційних претендентів на укладання договору і забезпечення необхідних умов для їх рівноправної та ефективної участі в цьому змаганні. Даний процес зводиться до методів і прийомів, використовуваних для охорони вільної конкуренції. Найбільш характерними з них є:

1. Забезпечення державою на всіх стадіях торгу (включаючи підготовчу) дотримання встановлених принципів їх проведення.

2. Заходи цивільної відповідальності за порушення правил проведення торгу.

Таким чином, у загальному вигляді мета проведення торгів виглядає так: за рахунок залучення великої кількості можливих контрагентів різко підвищується конкуренція і з'являється можливість укласти договір на найбільш прийнятних умовах.

Перш ніж звернутися до визначення категорії торгу, зауважимо, що етимологічно термін «торги» розуміється як особлива форма відчуження майна, що передбачає змагальний порядок реалізації предмета торгу особі, яка запропонує вигідніші умови. Вважаємо, що торги, передусім, слід розглядати як спосіб укладення договору. Зазначимо, що Цивільний кодекс Російської Федерації передбачає можливість укладення договору шляхом проведення торгів, тобто торги як особливий спосіб укладення договору визначені на рівні кодифікованого акта. На жаль, ЦК України не містить подібних положень, так ч. 4 ст. 656 ЦКУ лише встановлює можливість розповсюдження положень про купівлю-продаж до договорів, що укладаються на біржах, конкурсах, аукціонах (публічних торгах). На нашу думку, визнання торгів особливим способом укладення договору, найбільш чітко характеризуватиме процес їх проведення, і матиме особливе значення для пояснення сутності стадій торгів при укладенні договору за їх результатами.

Більшість вчених-цивілістів (як дореволюційних, так і сучасних) схиляються до думки, що за своєю сутністю проведення торгу є укладенням договору на принципах змагальності.

Д. Д. Гримм визначав торги як «особливу форму укладення договору, сутність якої полягає в тому, що одна сторона пропонує укласти правочин з тим, хто запропонує найбільш вигідні умови, наприклад, готовий заплатити найбільшу ціну або виконати підряд дешевше за інших» [1, 431].

К. П. Победоносцев бачив сутність торгу в утриманні рішучої волі: «Сама сутність публічного торгу полягає в цьому утриманні. Так від посадової або від приватної особи робиться публічна пропозиція укласти договір про відомий предмет з тим, хто запропонує більше (продаж) або візьме менше (торги на виконання робіт, поставки тощо). Таким чином, особа що пропонує укласти договір, зобов'язується не перед конкретною особою, а перед тим, хто дасть більше або візьме менше» [2, 231].

М. І. Брагинський зазначав, що «в основі уявлень про торг як особливу правову конструкцію полягає ідея змагальності... Змагальність спрямована на досягнення результату, причому оптимального. Відповідно і переможцем визнається той, хто представляє кращий за інших учасників торгу результат».

Деякі автори підкреслювали процедурний аспект торгу. Так А. Х. Гольмстен розглядав проведення торгів як «обмін думками в чотири етапи, що завершується укладенням договору» [6, 931]. У якості чотирьох актів автор вказував визначення організатором ціни речей (формулювання пропозиції), надання особами, що беруть участь у торгах, кращої пропозиції, визначення пе-

реможця (вираження волі у сенсі прийняття пропозиції) і прийняття пропозиції особою, що зробила пропозицію. Відповідну точку зору підтримував і Г. Дербург, який зазначав, що «в самому факті публічного торгу висловлюється лише загальна пропозиція укласти правочин» [5, 471].

З наведеного можна зробити висновок, що більшість вчених, які досліджували юридичну природу торгу, підкреслювали насамперед його цільове призначення — спрямованість на укладення договору.

Проте не всі зупинялися тільки на сутнісних ознаках чи коментуванні самої процедури торгу. Деякі вчені-цивілісти намагалися визначити юридичну природу вказаної категорії. Адже, як слушно зазначав С. А. Алексеев, визначення правової природи того чи іншого явища, яке має місце в державно-правовій дійсності, — основне завдання вченого. Так подібно лікарю, який здатен зрозуміти особливості функціонування органу, тільки проаналізувавши його будову, вчений-правник визначає правову природу явища, місце в системі права, що згодом надає можливість кваліфікувати відповідне правовідношення і юридичні наслідки його розвитку.

Сучасна цивілістична література відзначається розмаїттям поглядів на юридичну природу торгу. Усі точки зору умовно можливо розділити на три підгрупи.

1. Першу з них складатимуть погляди науковців, які заперечують договірну природу торгу. До неї слід віднести трактування торгів як сукупності односторонніх правочинів.

2. Другу утворюватимуть позиції вчених, які розглядають сам процес торгу як особливий вид непоіменованих договорів, обґрунтовують наявність складної конструкції — укладення договору через договір.

3. Третю позицію займають вчені, які розглядають торги з точки зору юридичного складу, що містить такі елементи: безпосередньо торг, як заснований на принципі змагальності вибір контрагента за договором і сам договір, укладений за результатом торгу.

На нашу думку, більш слушною є остання з позицій. Дійсно, зобов'язання учасників торгів виникають із юридичного складу, що складається з двох юридичних фактів: проведення торгів і договору. Це означає, що для виникнення правовідносин між учасниками і організатором торгів необхідна наявність сукупності фактів, що мають юридичне значення. Останнє слідує з того, що наявність фактів, які входять до юридичного складу, тягне «відомі, хоча і незакінчені правові наслідки», тобто наявність факту юридичного складу, що є передумовою виникнення прав та обов'язків суб'єктів. Стосовно інших наукових позицій, зазначимо, що торги не можна визнавати одностороннім правочином чи сукупністю взаємно спрямованих односторонніх правочинів, адже для проведення торгів недостатньо волевиявлення тільки однієї особи — організатора торгів, необхідна наявність узгодженої волі, як організатора, так і учасників торгів. Разом з тим, незважаючи на наявність взаємоузгодженої волі учасників торгів, саму процедуру їх проведення не можна відносити і до договорів. Відповідний висновок можна зробити на підставі наступних аргументів: на відміну від односторонніх правочинів і договорів, які є одноактовими дія-

ми, торги характеризуються тривалістю відносин, що складаються з декількох стадій, здійснення яких є протяжним у часі. Проведення торгів не може бути віднесено до договорів, адже неможливо визначити момент укладення такого договору. Крім того, всі дії, які складають процедуру торгу як такі, не містять договірної природи, тобто оголошення про проведення торгів, подача заявок учасниками торгу, внесення завдатку, безпосередньо торг, як дії ліцитатора по виявленню майбутньої сторони за договором, у сукупності спрямовані на досягнення єдиної мети — укладення договору за результатами цієї процедури. Підтвердженням наведеного може слугувати приклад, коли в результаті проведення всіх наведених підготовчих дій договір все ж таки не укладений. Наприклад, через відсутність необхідної квоти учасників торгу або якщо жоден з учасників не запропонував більшої ціни, ніж та, що була оголошена ліцитатором. За таких умов очевидно є відсутність необхідної ознаки договору — спрямованість на виникнення, зміну чи припинення правовідносин, адже у разі відсутності укладення договору за результатами торгів немає ніяких правових наслідків, які б породжували, змінювали або припиняли юридичні права або обов'язки учасників торгу. Таким чином, віднесення торгів до договорів безпідставно ускладнить процедуру їх проведення, тим більш що остання характеризується специфічними особливостями на кожній стадії. Отже, на нашу думку, торги необхідно розглядати з точки зору юридичного складу, який передбачає наявність двох юридичних фактів.

1. Перший юридичний факт — проведення торгів (процедура торгу) — безпосередньо спрямований на досягнення кінцевої мети проведення торгів — укладення цивільно-правового договору.

2. Другий юридичний факт — безпосередньо договір, що укладається за результатами торгів і має всі ознаки, притаманні цивільно-правовим договорам. Шляхом проведення торгів може бути укладено будь-який договір, якщо відповідний порядок не суперечить його змістові. Наприклад, не може бути укладений таким способом договір дарування адже хоча він і спрямований на безповоротне припинення права власності в однієї особи і виникнення права власності в іншої, дарувальник не набуває права вимагати від обдаровуваної особи виконання будь-яких зустрічних дій на власну користь, тобто діє без одержання майнової взаємності. Зрозуміло, що така природа договору суперечить основним принципам та меті проведення торгів — отримання прибутку. Зупинимось детальніше на першому з наведених юридичних фактів — процедурі торгу. Структурно вона складається з двох елементів: 1) повідомлення про проведення торгів і 2) фіксації результатів торгів. Опускаючи інші елементи наведеної стадії, зупинимось тільки на двох, адже вважаємо, що стислий аналіз їх юридичної природи дозволить у кінцевому підсумку сформулювати остаточне визначення торгів.

Повідомлення про проведення торгів є підставою виникнення обов'язків організатора торгів провести торги (тобто вчинити всі необхідні дії для виявлення переможця) і виявити переможця. За своєю юридичною природою такий вид відносин буде мати організаційний характер, адже дії учасників торгів

спрямовані на організацію і упорядкування відносин на стадії укладення договору. Відповідно до запропонованої О. О. Красавчиковим класифікації організаційно-правових відносин зазначені можна віднести до організаційно-передумовних, в результаті реалізації таких відносин відбувається становлення і наступний розвиток майнових відносин [3, 31].

Відповідний елемент торгів породжує в учасників торгів право на подання заявок на участь у торгах і відповідно наступне внесення завдатка, який забезпечує зобов'язання учасників торгів на укладення договору. Необхідно зазначити, що внесення завдатка не впливає на організаційний характер правовідносин, адже ним забезпечуються зобов'язання, що виникають внаслідок фіксації результатів торгів.

Другий елемент в структурі процедури торгу — фіксація результатів торгів — породжує обов'язки організатора і учасника торгів, якого буде оголошено переможцем, оформити протокол про результати торгів і укласти договір. Відповідний вид правовідносин буде мати майновий характер, оскільки забезпечений завдатком.

Виходячи з вищевикладеного, торги є підставою виникнення правовідносин між організатором і учасниками торгів, що характеризуються такими рисами.

По-перше, вони є різновидом правостановлюючих юридичних фактів. При чому правовідносини, які виникають в процесі організації і проведення торгів, є цивільно-правовими, адже учасники знаходяться у стані юридичної рівності, неспідпорядкованості, діють за власною волею (виключенням є випадки, передбачені у законі).

По-друге, відповідні цивільно-правові відносини за своїм змістом є як майновими, так і організаційно-правовими.

По-третє, на підставі проведення торгів виникають відносні цивільні правовідносини, адже конкретному уповноваженому суб'єктові (учасник торгів) протистоїть конкретний зобов'язаний суб'єкт (організатор торгів). Причому задоволення інтересів учасника торгів відбувається перш за все за рахунок дій організатора.

Звідси в процесі організації і проведення торгів виникають цивільні відносні правовідносини, що характеризуються множинністю осіб на боці суб'єктів, що беруть участь в торгах.

Таким чином, проведення торгів є відповідним видом юридичних фактів, що структурно складається з двох елементів, які є підставою виникнення правовідносин.

Підсумовуючи, можна зробити деякі висновки. При укладенні договору на торгах має місце юридичний склад, що складається з двох юридичних фактів: процедури торгу і договору, який укладається за результатами торгу. При цьому торги є одним з видів юридичних фактів.

Наведене знаходить підтримку сучасних дослідників. Так В. А. Белов зазначає: «Торги представляють собою сукупність юридичних фактів, які зумовлюють процес вибору організатором торгів (одним із контрагентів майбутнього

договору) іншого контрагента, участь якого в договорі найкраще відповідає б інтересам організатора». В цілому із запропонованим визначенням торгів можна погодитися, але з низкою уточнень [4, 531].

По-перше, процес вибору організатором майбутнього контрагента за договором полягає у визначенні процедури подачі заявок і критеріїв вибору переможця торгів.

По-друге, організатор торгів вибирає не просто іншого контрагента, але особу, яка з точки зору інтересів організатора запропонує найбільш оптимальні умови майбутнього договору.

По-третє, у процесі проведення торгів дії організатора зводяться не тільки до вибору найвигіднішого для себе контрагента за договором, але і включають дії з формування умов майбутнього договору й укладання договору з особою, яка буде визнана переможцем.

По-четверте, торги не можна розглядати лише з точки зору поведінки організатора, оскільки в процесі їх проведення учасники торгів здійснюють ряд дій, спрямованих на укладання договору за наслідками торгів, а саме: вносять заявки і завдаток або інше забезпечення, роблять пропозиції за умовами майбутнього договору і здійснюють дії з оформлення договірних відносин.

По-п'яте, кінцевою метою проведення торгів є укладання договору з особою, визнаною переможцем, тому всі дії, здійснювані як організатором, так і учасниками, спрямовані на укладання договору.

Таким чином, торги можна визначити як спосіб укладення договору, за яким організатор заздалегідь визначає низку істотних умов майбутнього договору, виключаючи при цьому його ціну, що забезпечує можливість укладення такого договору на найбільш вигідних для організатора торгів умовах.

Отже, торги як спосіб укладення договору володіють певною специфікою, яка виявляється у конкурентному способі його укладення. Найбільш специфічні особливості торгів виявляються в їх видах. В цьому світлі значний інтерес викликає побудова їх класифікації, що дозволить вирішити широкий круг завдань: від скорочення опису сукупності явищ (у даному випадку — торгів), що досліджуються, до виявлення взаємозв'язків між ними.

Література

1. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой / отв. ред. О. И. Садиков. — М.: Юриформцентр, 1996.
2. Гонгало Б. М. Обеспечение исполнения обязательств / Б. М. Гонгало. — М.: Спарк, 1999.
3. Гражданское право: учебник. Т. 1 / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2002.
4. Брагинский М. И. Договорное право. Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 1998.
5. Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. — 1966. — № 10.
6. Бервено С. М. Проблеми договірного права України: монографія / С. М. Бервено. — К.: Юрінком Інтер, 2006.

Анотація

Долгополова Л. М. Юридична природа торгів. — Стаття.

Проведення торгів є складним багатоступінним процесом, учасниками якого є особи, що мають значні економічні інтереси. В статті аналізується правова природа торгів. Висновки автора можуть бути використані у правозастосовчій практиці.

Ключові слова: торги, аукціон, конкурс, організатор торгів.

Аннотация

Долгополова Л. Н. Правовая природа торгов. — Статья.

Проведение торгов — сложный многоступенчатый процесс, участниками которого являются лица, имеющие значительные экономические интересы. В статье анализируется правовая природа торгов. Выводы автора могут быть использованы в правоприменительной практике.

Ключевые слова: торги, аукцион, конкурс, организатор торгов.

Summary

Dolgoplova L. M. Legal nature of auctions. — Article.

Bidding is a complex process, which includes subjects with significant economic interests. The article examines issues related to the definition of civil liability for violation of the rules of bidding. The conclusions of the author may be used in law enforcement.

Keywords: auction, the deposit, application, auction, contest, organizer of the sale.

УДК 347.440.6

К. Г. Книгін

СУБ'ЄКТИ ДОГОВОРУ НАДАННЯ ПРАВОВИХ ПОСЛУГ АДВОКАТОМ

Із розвитком ринкових відносин та демократизацією українського суспільства послуги юриста стають все необхіднішими. Закономірною реакцією на таку потребу стало різке збільшення кількості суб'єктів надання правових послуг адвокатом.

Сьогодні цивільне законодавство України хоча і містить ряд загальних норм щодо суб'єктного складу договорів про надання послуг, однак в чинних правових актах немає чіткої відповіді на запитання, хто може бути стороною договору надання правових послуг адвокатом, тому, відповідно, вказане питання є актуальним й потребує детального вивчення.

Наукова новизна роботи полягає в недостатньому рівні наукових досліджень з питань, пов'язаних з регулюванням договірних відносин щодо надання правових послуг адвокатом та суб'єктним складом цих відносин.

Теоретичну основу дослідження склали праці таких вчених-цивілістів, як І. Бардіна, І. Бейцуна, І. Карпова, В. Малиновської, Я. Мастинського, І. Павлуника, З. Ромовської, С. Тенькова.

Метою дослідження є комплексна характеристика суб'єктів договору про надання правових послуг адвокатом в чинному законодавстві України та тео-