

современного состояния законодательства Украины в области защиты прав потребителей услуг.

Ключевые слова: формирование законодательства, защита прав потребителей, услуга, договор о предоставлении услуг.

Gorblyansky V.Y The formation of the legislation on consumers' rights protection in the sphere of service.

It was investigated the history of formation of the legislation on consumers' rights protection through the prism of the sphere of service for deeper understanding the problem of given legal relationship. On the basis of the historical analysis the formation of the legislation on consumers' rights protection in the sphere of service, it is found the problems and peculiarities of the current state of the Ukrainian legislation in the sphere of consumers' rights protection service.

Keywords: formation of legislation, protection of the consumers' rights, service, contract of providing services.

Козлов А.М.

СТАДІЇ УКЛАДАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ЗА ДЕРЖАВНИМ ЗАМОВЛЕННЯМ НА КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАДАХ

УДК 347

На сьогоднішній день обумовлено збільшенням ролі договірних зав'язків у сфері здійснення публічних закупівель, розвитком різних договірних форм у системі електронних закупівель. В умовах ринку, коли договір стає основним регулятором економічних відносин сторін, від того, як він буде укладений, залежить і його юридична сила, і, безумовно, своєчасне та правильне виконання.

Порядок укладення договору досліджується цивілістами на протязі тривалого часу. Серед останніх публікацій, присвячених даній тематиці, слід виділити статтю С. А. Денисова «Деякі загальні питання про порядок укладення договору» [1], дисертацію С. О. Бородовського «Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України» [2], роботи М. І. Брагінського, В. В. Вітрянського «Договірне право (Книга перша)» [3] та «Договірне право України. Загальна частина» за редакцією О. В. Дзери [4]

Метою цієї статті є визначення стадій укладання договору поставки товарів за державним замовленням на конкурсних засадах.

У доктрині зроблені спроби дати визначення порядку укладення договору. А. Г. Биков вважає, що порядок укладення договору — це передбачені правовими нормами послідовність і способи оформлення договірних відносин, а способом є певного роду дії, за допомогою яких досягається взаємоузгодженість волі сторін [5, 468]. С. О. Бородовський розглядає порядок укладення договору як визначену правовими нормами юридико-логічну послідовність стадій встановлення цивільних прав та обов'язків, здійснених на основі погоджених дій осіб, звернених назустріч одна одній та виражених у різноманітних способах узгодження змісту договору [2, 6]. В інших джерелах мова йде про нормативно закріплені взаємні дії сторін, звернені до іншої сторони, спрямовані на встановлення договірних відносин та визначення змісту договірної зобов'язання [6, 30]. Цей підхід здається більш лаконічним та вдалим.

С. М. Бервено зазначає, що договір укладається за допомогою певних дій сторін договору, нормативно кваліфікованих способами укладення договору. При цьому під способами укладання договору пропонується розуміти нормативно врегульовану систему здійснення суб'єктами дій, через які досягається вільне і взаємне узгодження волі сторін договору [4, 183]. Таким чином, автор розрізняє поняття «порядок» та «спосіб» укладення договору, але, на жаль, не співвідносить їх.

З урахуванням цього, пропонуємо визначати порядок укладення договору як законодавчо визначений спосіб дій суб'єктів договірних правовідносин, спрямований на виникнення договірної зобов'язання та визначення його змісту. На нашу думку, поняття «спосіб» недоречно розглядати стосовно загального порядку укладення договору, оскільки він передбачає тільки один спосіб укладення договору (ст. 638 Цивільного кодексу України). Таким чином, спосіб та порядок укладення договору збігаються, якщо мова йде про класичні договірні правовідносини.

Спеціальний же порядок передбачає укладення договорів, які мають свої особливості, що залежать від способів укладення договору (конкурс, аукціон, торги). Така ж особливість характерна при укладанні договору поставки товарів за державним замов-

ленням. Так, з прийняттям Закону України «Про публічні закупівлі» виділяються наступні стадії:

Перша стадія. Оголошення закупівлі. Замовник самостійно та безоплатно через авторизовані електронні майданчики (перелік передбачений на сайті prozoro.gov.ua) оприлюднює на веб-порталі Уповноваженого органу в порядку, встановленому Уповноваженим органом та Законом України «Про публічні закупівлі», інформацію про закупівлю. Тут виникає перша складність, яка пов'язана із встановленням правової природи оголошення про проведення торгів: чи є оголошення офертою, чи тільки запрошенням до неї?

В юридичній науці з цього питання існують різні точки зору. Перша група авторів виходить з того, що оголошення про проведення торгів являє собою односторонній правочин організатора торгів, який тягне за собою виникнення зобов'язального правовідношення між особою, яка отримала оголошення про проведення торгів, та організатором торгів [7, с.779;8, с.507]. Друга точка зору зводиться до того, що оголошення про проведення торгів є офертою і тому, у випадку її акцепту адресатом (будь-ким, хто відгукнувся), між організатором торгів і їх учасниками укладається договір на проведення торгів [9, с.226;10, с.50].

Якщо розглядати оголошення про проведення відкритих торгів (тендерів), яке адресоване невизначеному колу осіб, то виходячи зі змісту ч.2 ст. 641 ЦК України, воно не є офертою, а тільки запрошенням робити пропозиції укласти договір. Запрошення до участі в закритих торгах (в торгах з обмеженою участю), хоч і адресоване конкретним претендентам, але не містить істотних умов договору. На нашу думку, необхідно погодитись із І.Б.Новицьким, який зазначав, що організація публічних торгів являє собою не пропозицію договору, а тільки запрошення робити пропозицію: посадова особа, яка проводить аукціон, може або прийняти найбільш вигідну пропозицію, або припинити торги, не прийнявши жодної пропозиції, якщо ні одна з них не досягає визначених меж [11, с.153].

Підтвердженням цієї точки зору є зміст ст.21 Закону України „Про публічні закупівлі”, відповідно до якої в оголошенні про

проведення відкритих торгів обов'язково зазначаються: найменування та місцезнаходження замовника; назва предмета закупівлі; кількість та місце поставки товарів; очікувана вартість закупівлі товарів, із зазначенням інформації про включення до очікуваної вартості податку на додану вартість (ПДВ) та інших податків і зборів; строк поставки товарів, виконання робіт, надання послуг; кінцевий строк подання тендерних пропозицій; розмір, вид та умови надання забезпечення тендерних пропозицій (якщо замовник вимагає його надати); дата та час розкриття тендерних пропозицій; розмір мінімального кроку пониження ціни під час електронного аукціону у відсотках або грошових одиницях та математична формула, що буде застосовуватися при проведенні електронного аукціону для визначення показників інших критеріїв оцінки. Як бачимо, оголошення про проведення відкритих торгів носить інформаційний характер та має за мету спонукати певну групу осіб звернутися до адресата цього оголошення з пропозицією укласти договір (офертою).

Так само, у перший період входить завантаження тендерної документації державним замовником в електронний кабінет, що знаходиться на центральному сервері і дублюється по всіх авторизованих майданчиках. Такий механізм не обмежує в правах усіх учасників, якщо навіть вони зареєструвались на різних майданчиках.

Відповідно до ст.1 Закону України «Про публічні закупівлі».

Тендерна документація - документація щодо умов проведення публічних закупівель, що розробляється та затверджується замовником і оприлюднюється для вільного доступу на веб-порталі Уповноваженого органу та авторизованих електронних майданчиків. Тендерна документація не є об'єктом авторського права та/або суміжних прав.

Друга стадія. Період уточнення. Якщо учасника зацікавила пропозиція державного замовника, він може в період уточнення звернутись до замовника через електронний форум. Спілкування у форматі запитання відповідь відображаються на веб-сторінці тендеру, запитання від учасника системою записуються анонімно. Тривалість періоду уточнення не менше 1 дня, якщо сума тен-

дери складає від 3000 грн. до 50000 грн., та не менше 3 днів, якщо сума тендеру більше 50000 грн.

Третя стадія. Подання пропозиції. Після того, як всі уточнення були роз'ясненні та завершився встановлений замовником період уточнення, учасник має право подати свою пропозицію. Період подачі пропозиції не менше 1 дня, якщо сума тендеру складає від 3000 грн. до 50000 грн., та не менше 2 днів, якщо сума тендеру більше 50000 грн.

Існує точка зору, відповідно до якої заявка учасника торгів є одностороннім правочином вчиненим з відкладальною умовою. Роль останньої виконує така обставина як перемога заявки в ході процедури торгів. У випадку настання даної умови заявка породжує обов'язок особи, яка її направила, прийняти участь у проведенні торгів до кінця [12, с.28].

На нашу думку, тендерна пропозиція учасника торгів є офертою постачальника, так як вона є адресованою певній особі пропозицією укласти договір, що містить всі істотні умови майбутнього договору, виражає згоду оферента бути пов'язаним її умовами та породжує для нього обов'язок укласти договір з моменту отримання акцепту від другої сторони.

Також при зазначені у тендерні документації наявність вимоги про забезпечення тендерної документації учасником, у такому разі під час подання тендерної пропозиції одночасно надає забезпечення тендерної пропозиції.

Подання пропозиції супроводжується наданням документу, який підтверджує надання учасником тендерного забезпечення. забезпечення тендерної пропозиції - надання забезпечення виконання зобов'язань учасника перед замовником, що виникли у зв'язку з поданням тендерної пропозиції, у вигляді такого забезпечення, як гарантія (ст.1 Закону України «Про публічні закупівлі»). Відповідно до ч.1 ст.24 Закону України «Про публічні закупівлі» розмір забезпечення тендерної пропозиції у разі проведення торгів на закупівлю товарів не повинен перевищувати три відсотка очікуваної вартості.

Тендерне забезпечення не повертається замовником у разі: відкликання тендерної пропозиції учасником після закінчення

строку її подання, але до того, як сплив строк, протягом якого тендерні пропозиції вважаються чинними; непідписання учасником, який став переможцем процедури торгів, договору про закупівлю; ненадання переможцем у строк, визначений в законі, документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених статтею 17 Закону України «Про публічні закупівлі»; ненадання переможцем процедури торгів забезпечення виконання договору про закупівлю після отримання повідомлення про намір укласти договір, якщо надання такого забезпечення передбачено тендерною документацією.

Четверта стадія. Аукціон. Після подачі у встановлений строк усіх пропозицій від учасників, які мають намір брати участь у тендері, відбувається е-торги (аукціон) у три раунди, в яких учасники мають можливість зменшувати ціну лота, для того щоб отримати замовлення. Державний замовник у тендерній документації зазначав розмір кроку однаковий для всіх учасників тендеру, який може запропонувати кожен під час трьох раундів аукціону. Переможцем аукціону визначається зазвичай той учасник, який найшвидше подав найменшу ціну на пропозицію державного замовника. Звичайно такий вибір переможця неможна вважати досконалим, такий спосіб базується на наявності якісного підключення до мережі інтернет та реакції учасника торгів, тобто перемагає у аукціоні той хто швидший. Але варто зауважити, що навіть це не дає повної гарантії в укладанні державного замовлення на поставку товарів.

У разі якщо крім ціни установлені інші критерії оцінки до початку електронного аукціону в електронній системі закупівель автоматично, відповідно до методики оцінки, установленої замовником в тендерній документації, визначаються показники інших критеріїв оцінки та приведена ціна, після чого розкривається інформація про приведену ціну та перелік усіх приведених цін пропозицій, розміщений у порядку від найнижчої до найвищої ціни без зазначення найменувань та інформації про учасників.

Під час проведення електронного аукціону в електронній системі відображаються значення ціни пропозиції учасника та приведеної ціни.

У разі якщо для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції крім ціни застосовуються й інші критерії оцінки, у тендерній документації визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 відсотків, крім випадку застосування процедури конкурентного діалогу.

П'ята стадія. Кваліфікація. Після завершення аукціону розкриває ім'я учасників, які брали участь у тендері та розкриває всю документацію яку подав учасник.

Замовник відкриваючи електронний файл учасника який визначений системою електронних закупівель, як переможець аукціону, та доперевіряє чи відповідає товар тендерно-технічним вимогам, а учасник кваліфікаційним критерієм. Також у замовника є право запросити зразки товару (продукції).

Згідно зі ст.16 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник вимагає від виконавця надання інформації щодо його відповідності таким кваліфікаційним критеріям: наявність обладнання та матеріально-технічної бази; наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору.

Варто наголосити, що документи, що не передбачені законодавством для учасників - юридичних, фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб - підприємців, не подаються ними у складі тендерної пропозиції

Шоста стадія. Визначення переможця та завершення закупівлі. Рішення про намір укласти договір про закупівлю приймається замовником у день визначення переможця, та протягом одного дня після прийняття такого рішення замовник оприлюднює на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір та надсилає його переможцю. Усім іншим учасникам електронною системою закупівель автоматично надсилається повідомлення із зазначенням найменування та місцезнаходження переможця торгів.

Замовник укладає договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем торгів протягом строку дії його пропози-

ції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та пропозиції учасника-переможця. З метою забезпечення права на оскарження рішень замовника договір про закупівлю не може бути укладено раніше ніж через 10 днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір про закупівлю.

У разі відмови переможця торгів від підписання договору про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації або не укладення договору про закупівлю з вини учасника у строк, визначений законодавством, або ненадання переможцем документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених статтею 17 Закону України «Про публічні закупівлі», замовник відхиляє тендерну пропозицію такого учасника та визначає переможця серед тих учасників, строк дії тендерної пропозиції яких ще не минув.

Враховуючи особливий порядок укладання договорів поставки товарів за державним замовленням варто зауважити на намагання законодавця впорядкувати відносини, що виникають між учасниками державних закупівель для їх максимально послідовності, що прослідковується у стадіях укладання державного замовлення на конкурентних засадах. Отже стадіями укладання договорів поставки товарів за державним замовленням: 1) оголошення закупівлі; 2) період уточнення; 3) подання пропозицій; 4) аукціон; 5) кваліфікація; 6) визначення переможця та завершення закупівлі.

1. Денисов С А. Деякі загальні питання про порядок укладення договору// *Актуальныепроблеми цивільного права. М., 1998*
2. Бородавський С. О. Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / С. О. Бородавський. Х., 2005. 20 с.
3. *Договорное право. Кн. 1. Общеположения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — 3-е изд., стер. — М. : Статут, 2011. — 847 с.*
4. *Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. / [Т. В. Боднар, О. В. Дзера, Н. С. Куз-нецова та ін.] ; за ред. О. В. Дзери. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 896 с.*

5. *Советскоегражданское право : учебник. Т. 1 / [А. М. Белякова, В. К. Бессмертный, А. Г. Быков и др.] ; отв. ред.: В. П. Грибанов, С. М. Корнеев. — М. : Юрид. лит., 1979. — 552 с.*
6. *Хозяйственный договор. Общеположения : учеб. пособие / Е. П. Губин, Д. Н. Сафиуллин, Е. А. Суханов ; отв. ред. Д. Н. Сафиуллин. — Свердловск : Изд-во Свердл. юрид. ин-та, 1986. — 72 с.*
7. *Иоффе О.С. Обязательственное право. — М.: Изд. «Юрид. лит.», 1975. — 880 с.*
8. *Гражданское право. Ч.1. Учебник / Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. - М.: Изд-во ТЕИС, 1996. — 552с.*
9. *Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения: Издание 2-е. — М.: «Статут», 2003. — 848 с.*
10. *Каган Е., Суходольский Г.Правовая природа конкурса // Хазййство и право. — 2001. — №2. — С. 49-52*
11. *Новицкий И.Б., Луиц Л.А. Общее учение об обязательстве. — М.: Госюриздат, 1950. — 416 с.*
12. *Груздев В. Торги: понятие, правовая природа, признание недействительными // Хозяйство и право. — 2004. — №7. — С.24-36.*

Козлов А. М. Стадії укладання договору поставки за державним замовленням на конкурентних засадах

Стаття присвячена теоретичним та практичним проблемам правового регулювання стадіям укладення договору поставки товарів за державним замовленням. Особливу увагу приділено питанням поняття укладення договору, його правової природи; виділенню стадій укладання договору поставки товарів за державним замовленням на конкурентних засадах.

Ключові слова: договір поставки, державне замовлення, державний замовник, стадії укладання договору, оферта, акцепт.

Козлов А. Н. Стадии заключения договора поставки по государственному заказу на конкурентной основе

Статья посвящена теоретическим и практическим проблемам правового регулирования стадиям заключения договора поставки товаров по государственному заказу. Особое внимание уделено вопросам понятия заключения договора, его правовой природы, выделению стадий заключения договора поставки товаров по государственному заказу на конкурентной основе.

Ключевые слова: договор поставки, государственный заказ, государственный заказчик, стадии заключения договора, оферта, акцепт.

Kozlov A.M. The stage of conclusion of a contract of delivery on a state commissioned basis on a competitive basis

The article is devoted to theoretical and practical problems of legal regulation of the stages of the contract for the supply of goods under the state order. Particular attention is paid to the concept of the conclusion of a contract, its legal nature; the

selection of the stages of conclusion of the contract for the supply of goods by public order on a competitive basis.

Key words: contract of delivery, state order, state customer, stages of conclusion of a contract, offer, acceptance.

Нечитайло Т.О.

ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ЗАСНОВНИКІВ ТА УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРИСТВ

УДК 346.2

Постановка проблеми. Згідно з теорією держави і права, одним з елементів будь - яких правових відносин виступає суб'єкт, не винятком у цьому плані є і корпоративні відносини. Слід відзначити, що українському законодавстві відсутня єдина дефініція поняття «суб'єкт права», однак, за загальним правилом, під останніми розуміють учасників правових відносин, які мають взаємні суб'єктивні права та юридичні обов'язки. Такими є індивіди або організації, які відповідно до норм права володіють правосуб'єктністю, тобто передбаченою нормами права здатністю бути учасником правовідносин.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню різних аспектів участі фізичних осіб у корпоративних правовідносинах в якості засновника (учасника) господарських товариств, приділяли значну увагу у науковій літературі такі вчені, як З.А. Березій, О. М. Вінник, К. В. Денисенко, І. Краєвський, В.В. Луць, А. В. Пасічник, І. Б.Сарақун, І.В. Спасибо-Фатєєва та інші.

Метою цієї статті є дослідження можливості участі фізичних осіб у корпоративних правовідносинах в якості засновника та учасника господарських товариств та розмежуванні понять засновник, учасник та акціонер.

Виклад основного матеріалу. Статтею 3 Закону України «Про господарські товариства» до суб'єктів корпоративних правовідносин віднесено підприємства, установи, організації, громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, іноземні юридичні особи, а також міжнародні організації [1]. У літературі зазвичай, даних осіб іменують, як засновники, учас-