

**ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО**

УДК 346.13

DOI: 10.36550/2522-9230-2021-10-30-33

**Манжула Андрій Анатолійович,**  
*доктор юридичних наук, професор, професор*  
*кафедри галузевого права та правоохоронної діяльності*  
*Центральноукраїнського державного педагогічного університету*  
*імені Володимира Винниченка*  
e-mail: mors200708@ukr.net  
<https://orcid.org/0000-0003-4662-9376>

**Куріпко Володимир Ігорович,**  
*поліцейський з реагування патрульної поліції*  
*Голованівського РВП ГУНП в Кіровоградській області,*  
*сержант поліції*  
<https://orcid.org/0000-0002-2701-3819>

**ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКО-  
ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Стаття присвячена правовому аналізу особливостей укладення договорів у сфері господарсько-торговельної діяльності. У статті наголошується, що в числі цивільно-правових договорів, які є підставою виникнення зобов'язання, особливе місце займає торгово-господарський договір.

Зазначається, що під торгово-господарським договором мається на увазі не окремий тип, а певну сукупність договорів, що володіють низкою таких тільки їм притаманних якостей, які викликають необхідність встановлювати в межах загальних норм зобов'язального права правила, загальні для одних тільки господарських договорів - поставки, підряду на капітальне будівництво, перевезення вантажів, експлуатації залізничних під'їзних шляхів не загального користування і ін. Спільність цих договорів виражається в низці ознак, які також висвітлені у цій статті. Підкреслено, що торгово-господарські договори переслідують ті чи інші господарські цілі і обслуговують господарську діяльність. Зауважується, що специфіка торгово-господарських договорів полягає в тому, що вони або є плановими. Зафіксовано, що до форм здійснення господарсько-торговельної діяльності належать: матеріально-технічне постачання і збут (поставка і купівля-продаж); енергопостачання; заготівля (договір контрактації сільськогосподарської продукції); оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу (агентські договори, комісії, доручення, транспортно-експедиційної діяльності тощо). Акцентується увага, що зазначена спільність всіх господарських договорів і обумовлює необхідність встановлення для них цілого ряду загальних правил, а тому є необхідним до вивчення теоретичну основу торгово-господарського договору.

**Ключові слова:** торгово-господарський договір, договірні відносини, торговельна діяльність, суб'єкти господарювання, структура договору.

**Manzhula A., Kuripko V. FEATURES OF CONCLUSION OF AGREEMENTS IN THE FIELD OF  
ECONOMIC AND TRADE ACTIVITY**

The article is devoted to the legal analysis of the peculiarities of concluding agreements in the sphere of economic and trade activity. The article emphasizes that among the civil law contracts, which are the basis for the obligation, a special place is occupied by the trade and economic contract.

It is noted that the trade and economic agreement does not mean a separate type, but a set of agreements with a number of such inherent qualities that necessitate to establish within the general rules of contract law rules common to business agreements only - deliveries, contracts for capital construction, transportation of goods, operation of non-public railway access roads, etc. The commonality of these agreements is expressed in a number of features, which are also covered in this article. It is emphasized that trade and economic agreements pursue certain economic goals and serve economic activities. It is noted that the specifics of trade and economic agreements is that they are or are planned. It is recorded that the forms of economic and trade activities include: logistics and sales (supply and purchase and sale); energy supply; procurement (contract of contracting of agricultural products); Wholesale; retail trade and public catering; sale and lease of means of production; commercial mediation in the implementation of trade activities and other ancillary activities to ensure the sale of goods (services) in the field of circulation (agency agreements, commissions, instructions, transport and forwarding activities, etc.). Emphasis is placed on the fact that this commonality of all economic agreements and necessitates the establishment of a number of general rules for them, and therefore it is necessary to study the theoretical basis of the trade and economic agreement.

**Key words:** trade and economic agreement, contractual relations, trade activity, business entities, structure of the agreement.

**Постановка проблеми.** Торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах будь-якого підприємства як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля. Договір як правова форма найбільш відповідає ринковим відносинам і є універсальною формою фіксування товарно-грошових відносин. Однією з підстав виникнення господарсько-торговельних зобов'язань є договори, за допомогою яких опосередковуються зв'язки між суб'єктами господарсько-торговельної діяльності, а також між ними та покупцями. Вивчення сучасних законодавчих особливостей укладення договорів у сфері господарсько-торговельної діяльності має сенс у контексті трансформації форм торгівлі та об'єктів господарсько-торговельних угод.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання торгово-господарських договорів досить чітко визначене в Цивільному кодексі України та Господарському кодексі України. Досить багато уваги в наукових працях приділено цій тематиці А.П. Беляєвою, О.А. Беляєвичем, О.М. Вінником, А.В.Луць, В.К.Мамутовою, В.С. Мартем'яною, В.В. Мілаш, В.С. Щербиною та іншими науковцями. Однак, дана тематика має необхідність у теоретичних напрацюваннях, зокрема, з огляду на тенденції змін у торговому та господарському законодавстві.

**Метою статті** є теоретичне визначення господарсько-торговельних договорів та аналіз особливостей характеру правовідносин між суб'єктами господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарсько-торговельна діяльність опосередковується як публічно-торговельними відносинами (пов'язані з державним регулюванням), так і приватно-торговельними відносинами. До форм здійснення господарсько-торговельної діяльності, передбачених ч. 3 ст. 263 ГК України, належать: матеріальнотехнічне постачання і збут (поставка і купівля-продаж); енергопостачання; заготівля (договір контрактації сільськогосподарської продукції); оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу (агентські договори, комісії, доручення, транспортно-експедиційної діяльності тощо) [5]. Тобто наведений перелік господарських договорів, якими опосередковується господарсько-торговельна діяльність, не є вичерпним. Суб'єкти господарсько-торговельної діяльності мають право укладати інші договори, які не суперечать ГК України й іншим нормативно-правовим актам [5].

Сучасна юридична думка договором визнає угоду двох або більше сторін про встановлення, зміну або припинення відповідних прав та обов'язків. Аналіз відносин, у сфері яких широко застосовується господарський договір, засвідчує, що він (договір) є правовою формою взаємовідносин господарюючих суб'єктів між собою, що визначає їх майнові зобов'язання і спрямованою на досягнення певного результату господарювання. Саме тому у визначенні поняття «господарський договір» слід враховувати і загальні категорії майнового договору, і особливі його ознаки, відображені у господарському законодавстві. У зв'язку з цим слушним є висновок про те, що господарський договір – це регулятор конкретних (одичних) господарських відносин (зв'язків) між суб'єктами господарської діяльності, умови дії якого визначають самі суб'єкти.

В теорії господарського права класифікація господарських договорів здійснюється пір різними ознаками. У той же час варто відзначити, що найбільш відомою є класифікація договорів за трьома великими підсистемами – господарсько-оперативні, господарсько-управлінські та внутрішньогосподарські договори.

Сучасні тенденції розвитку системи реалізації продукції характеризуються кількома специфічними особливостями, які полягають в одночасному розвитку таких способів реалізації продукції як комерційне посередництво, виробничо-збутова діяльність підприємств, ярмаркова, аукціонна та біржова торгівля, торгівля з використанням інтернет-магазинів та поштового зв'язку тощо.

Зауважимо, що Б.І. Пугинський вперше в юридичній літературі здійснив спробу класифікації торговельних договорів та виділив чотири групи торговельних договорів:

- 1) реалізаційні договори;
- 2) посередницькі договори;
- 3) договори, що сприяють торгівлі;
- 4) організаційні договори [3].

Договори на реалізацію майна є найчисленнішою групою договорів у сфері торговельної діяльності. Правове регулювання відносин, пов'язаних з договорами на реалізацію майна, здійснюється Господарським кодексом України (щодо поставки – ст.ст. 264-271, контрактації сільськогосподарської продукції – ст.ст. 272-274, енергопостачання – ст.ст. 275-277) [5].

Цивільним кодексом (щодо купівлі продажу – ст.ст. 655-697, поставки – ст. 712, контрактації сільськогосподарської продукції – ст. 713, постачання енергетичними та іншими ресурсами через придану мережу – ст. 714, міни – ст.ст. 715-716), спеціальними законами (Законом від 15.05.1996 р. «Про трубопровідний транспорт», Законом від 16.10.1997 р. «Про електроенергетику», Законом від 23.12.1998 р. «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності»,

Законом від 12.07.2001 р. «Про нафту і газ» та ін.), численними підзаконними нормативно-правовими актами. Реалізація продукції шляхом використання прямих зв'язків виробників із споживачами, як зазначає О.О.Герасименко, зазвичай застосовується підприємствами в умовах, коли недостатній розвиток системи посередницьких організацій примушує виробників поєднувати функції виробника та продавця з метою отримання максимального прибутку [1].

Зміст торгово-господарського договору становить його умови, як узгоджені сторонами, так і ті, які приймаються ними як обов'язкові відповідно до чинного законодавства. Причому переважна більшість правових норм, що визначають умови договорів, має диспозитивний характер. Це означає, що сторони в договорі можуть відступити від їх змісту і врегулювати свої відносини на власний розсуд (ст. 6 ЦКУ) [4].

Так, наприклад, відповідно до ст. 668 ЦКУ ризик випадкової загибелі або випадкового пошкодження товару переходить до покупця з моменту передання йому товару, якщо інше не встановлено договором або законом. Наведена норма має диспозитивний характер, оскільки передбачає можливість сторін визначити момент переходу ризику до покупця іншим чином, ніж це зазначено в договорі [4].

Структурно умови торгово-господарського договору можуть бути об'єднані в такі частини, як: преамбула (або вступна частина); предмет договору; права та обов'язки сторін; додаткові умови договору; інші умови договору.

Преамбула (вступна частина) договору повинна включати наступні основні положення: - назва договору (договір купівлі-продажу, поставки, комісії, надання брокерських послуг, оренди тощо); - дату підписання договору, оскільки вона визначає момент його укладення і дозволяє визначити момент закінчення терміну дії, а отже, і тих юридичних наслідків, які з цим пов'язані.

Якщо сторони підписують договір в різний час, то він вважається укладеним з моменту підписання його останньою стороною; - місце підписання договору (місто або населений пункт); - повне фірмову назву контрагентів згідно з реєстром державної реєстрації; - назва сторони за договором (наприклад, підрядник, постачальник, орендар і т.п.).

Це необхідно для того, щоб в тексті договору кожний раз не повторювати повністю фірмову назву сторони; - точна назва посади, прізвища, імені, по батькові особи, яка підписує договір, а також назва ня документа, що свідчить про наявність повноважень на підписання договору. Друга частина договору є основною, тому що вона містить істотні умови договору, а саме: - обов'язки і права сторін за договором; - термін виконання зобов'язань сторонами; - місце виконання зобов'язань; - спосіб виконання зобов'язань (порядок дій, їх послідовність і терміни).

У договорі також повинні бути відображені положення про термін його дії, відповідальності сторін, способи забезпечення виконання зобов'язань, підстави дострокового розірвання договору та порядок внесення до нього змін, порядок вирішення спорів між сторонами та інші умови.

Конкретний зміст зазначених умов залежить від виду договору і конкретної ситуації його укладення. У той же час варто відзначити, що оскільки факт укладення договору, за загальним правилом, зв'язується з досягненням сторонами згоди з усіх істотних умов, важливо визначити, які умови відносяться до числа істотних по відношенню до господарським договором. Так, ст. 638 ЦКУ визначено, що істотною умовою всіх без винятку договорів є умова про його предмет [4].

Перелік істотних умов безпосередньо залежить від виду конкретного договору. При цьому істотні умови можуть бути визначені законодавчо або випливати із суті самого договору (так, очевидно, що для всіх оплатних договорів істотним є умова про ціну, для термінових договорів - умова про терміні і т.п.). Загальні правила визначення та обчислення строків встановлюються главою 18 Цивільного кодексу України (ст. 251-255). Відповідно до частини 1 ст. 631 ЦКУ час, протягом якого сторони можуть здійснити передбачені договором правила і виконати обов'язки, складає термін договору (термін дії договору) [4].

Термін дії договору може або збігатися з терміном виконання сторонами своїх обов'язків за договором (ст. 530 ЦКУ), або бути більше його, охоплювати його. Відповідно до ст. 631 ЦКУ договір вступає в силу і, отже, стає обов'язковим для сторін з моменту його укладення. Момент договору визначається відповідно до правил ст. 640 ЦКУ. Істотними є також будь-які інші умови, щодо яких має бути досягнуто згоди на вимогу будь-якої зі сторін. Положення частини 2 ст. 180 ГКУ про істотні умови в цілому відповідають ст. 638 ЦКУ [5].

У той же час частиною 3 ст. 180 ГКУ розширено перелік істотних умов для всіх видів господарського договору, до яких в обов'язковому порядку віднесені предмет, ціна і термін дії договору. Крім істотних, зміст договору можуть становити також звичайні та випадкові умови (ст. 628 ЦКУ). Всі умови договору - істотні, звичайні і випадкові - з моменту його укладення стають однаково обов'язковими для виконання сторонами [5].

У цьому полягає сенс договору як правової форми узгодження волі сторін, направлені на встановлення, зміну або припинення відповідних прав та обов'язків. Важливою умовою переважної більшості оплатних договорів є ціна. Сторони в договорі мають право вільно встановлювати ціни (тарифи, ставки) на всі види продукції, товарів, робіт і послуг, за винятком тих, для яких встановлено законодавче регулювання. Зміна таких цін в процесі виконання договору можливе лише у випадках і на умовах, встановлених самим договором або законом.

**Висновки.** Проаналізувавши особливості укладення господарсько-торгових договорів, можемо

зазначити, що господарсько-торгові відносини становлять платформу поліпшення договірних відносин під час їх виникнення між суб'єктами господарювання. Підкреслимо, що такі відносини врегульовуються поза сферою приватного права та окреслюються у площині публічних відносин. У сучасних реаліях, трансформація правового регулювання торгово-господарського та договірної законодавства є одним із ключових завдань української правової науки як одного з аспектів ефективності встановлення позитивних торгівельних комунікацій між Україною та країнами ЄС в рамках інтеграційних процесів економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Ліпський Р. В. Господарські договори: сутність, значення, види та порядок укладання. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2019/57.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/57.pdf)
2. Пугинский Б.И. Коммерческое право. М.: Изд-во «Зерцало», 2005. С. 47.
3. Герасименко О.О. Забезпечення виконання господарських договорів з реалізації продукції: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.04. Донецьк, 2004. С. 9.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

## REFERENCES:

1. Mokiienko, T. V., & Pryidak, T. B., & Lipskyi, R. V. (2019). Hospodarski dohovory: sutnist, znachennia, vydy ta poriadok ukladannia. [Economic contracts: essence, meaning, types and procedure]. *Efektivna ekonomika*. № 4 Retrieved from: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2019/57.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/57.pdf) [in Ukrainian].
2. Puhynskiy, B. I. (2005). Kommercheskoe pravo. [Commercial law]. M.: Yzd-vo «Zertsalo» [in Russian].
3. Herasymenko, O. O. (2004). Zabezpechennia vykonannia hospodarskykh dohovoriv z realizatsii produktsii. [Ensuring the implementation of economic contracts for the sale of products]. Extended abstract of candidate's thesis. Donetsk: NAN Ukrainy. In-t ekon.-prav. doslidzh. [in Ukrainian].
4. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy (2003, January 16). [Civil Code of Ukraine]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
5. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. (2003, January 16). [Economic Code of Ukraine]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції: 16.04.2021

**УДК 346.7**

**DOI: 10.36550/2522-9230-2021-10-33-38**

**Трошкіна Катерина Євгенівна,**  
кандидат юридичних наук, доцент,  
старший викладач кафедри державно-правових дисциплін  
та адміністративного права  
Центральноукраїнського державного педагогічного  
університету імені Володимира Винниченка  
e-mail: [katerynareva@gmail.com](mailto:katerynareva@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0002-1795-7234>

## ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАУКОВИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена актуальній тематичі правового регулювання наукових парків в Україні та світі. У рамках проведеного дослідження вивчено сутність поняття наукового парку та генеза розвитку законодавства щодо діяльності наукових парків. Досліджено особливості видів наукових парків. Деталізовано питання регулювання діяльності наукового парку як суб'єкту правовідносин. Визначено загальні тенденції міжнародно-правового регулювання діяльності наукових парків.

Автор прийшов до висновку, що наукові парки довели свою дієвість та ефективність у розробці, впровадженні та розповсюдженні сучасних інноваційних технологій, зіграли визначну роль у підвищенні рівня науки в Україні, а також у підготовці висококваліфікованих наукових кадрів. Проте починаючи із середини 2000-х рр. практично всі показники діяльності технопарків почали стрімко падати. Головна причина криється в недотриманні державою законодавства та постійній його зміні, припиненні державної підтримки у вигляді надання пільг та зменшенні податкового навантаження, блокуванні інноваційних проектів та фактичної відсутності бюджетного фінансування наукової сфери.

**Ключові слова:** науковий парк, інновації, дослідний парк, технологічний парк, інкубатор, вищий навчальний заклад, науковий центр.