

ви та умови виникнення права на відшкодування зазначеної шкоди, а також особливості визначення витрат, що підлягають відшкодуванню потерпілому від ДТП.

Ключові слова: втрата працездатності, дорожньо-транспортна пригода, відшкодування шкоди, шкода здоров'ю.

Анотація

Бубина А. И. Некоторые особенности возмещения вреда, причиненного здоровью вследствие дорожно-транспортного происшествия. — Статья.

Статья посвящена рассмотрению особенностей возмещения вреда, причиненного здоровью вследствие ДТП. В работе раскрыта суть понятия трудоспособности и права на компенсацию вреда, причиненного здоровью, перечень законодательных актов, регулирующих вопрос возмещения вреда, основания и условия возникновения прав на возмещение указанного вреда, а также особенности определения расходов, подлежащих возмещению потерпевшему от ДТП.

Ключевые слова: потеря трудоспособности, дорожно-транспортное происшествие, возмещение вреда, вред здоровью.

Summary

Bubina A. I. Some Specifics of Indemnity, Caused By Car Accident to Health. — Article.

The article is devoted to consideration of indemnity peculiarities, caused by car accident to the health. Publication contains the core of a term working ability and right to compensation, caused to the health by car accident, a list of legislative acts, which regulate compensation issue, grounds and terms of compensation, peculiarities of defining expenses that should be paid to injured from car accident.

Keywords: lose of labour capacity, car accident, compensation, harm to health.

УДК 347.441.142

А. Ю. Варавко

ЦИВІЛЬНЕ ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРЯДКУ ПРОВЕДЕННЯ КОНКУРСІВ НА ПРАВО УКЛАДАННЯ ДОГОВОРУ

Оновлення цивільного законодавства України значною мірою збагатило і розширило систему цивільного права України. Низка інститутів, що мають важливе практичне значення, вперше отримали законодавче врегулювання в ЦК України. Є згадка у ньому про можливість укладання договорів на торгах, однак, на жаль, свого розвитку ця думка не знайшла, а норма ЦК України має повністю відсильний характер, що зумовлює виникнення багатьох проблем при використанні такого корисного інституту, як торги, для конкурентної продажі чи купівлі майна та ін.

До цієї теми спеціально чи побічно звертались багато авторів дореволюційного, радянського та сучасного періодів: С. С. Алексеев, М. І. Брагинський, Н. С. Демченко, А. Б. Дзегорайтис, О. С. Йоффе, В. Б. Ісаков, О. О. Красавчиков, Д. І. Мейер, І. Б. Новицький, Л. А. Лунц, В. І. Синайський, К. І. Скловський, В. Н. Смирнов, Г. А. Сухадольський, Е. А. Суханов, В. С. Толстой, Є. О. Харитонов, Б. Б. Черепакін та ін.

Метою цієї статті є аналіз порядку (процедури) проведення конкурсів як способу укладення договорів.

При проведенні конкурсів можна виділити декілька етапів:

1) підготовчий етап (власне до процедури торгів цей етап не відноситься, але розглядається нами, оскільки на цьому етапі формулюються задачі, цілі торгів, їх предмет, вид та форма торгів, складається конкурсна документація, визначаються вимоги до претендентів тощо, тобто для засновника торгів цей етап вже є початком торгів, однак юридичного значення для всіх майбутніх учасників торгів на має);

2) оголошення про торги;

3) прийняття конкурсних пропозицій (заявок);

4) оцінка заявок та визначення переможця;

5) винесення рішення про результати конкурсу — складання протоколу про результати торгів;

6) повідомлення учасників конкурсу про результати конкурсу.

Процедура відкритого конкурсу починається з підготовчого етапу. На цьому етапі організатор конкурсу повинен визначити, за якими нормами буде проводитися конкурс, оскільки загальних положень про проведення торгів, конкурсів як способу укладання договорів ЦК України не містить. Для особливих суб'єктів — засновників конкурсу, наприклад, державних органів, права вибору нормативно-правового регулювання проведення торгів не має, оскільки вони мають проводити конкурси у повній відповідності до спеціального законодавства, яке досить суперечливе, однак його застосування уникнути не можна.

Комерційні структури у більшості випадків діють на підставі внутрішніх регламентуючих документів, що, звісно, вигідно для організаторів, однак не завжди справедливо по відношенню до учасників конкурсу, які, приймаючи у ньому участь, не завжди знають про спеціальні правила, встановлені організатором.

Для суду також складно вирішувати спори, пов'язані із проведенням торгів, оскільки не завжди можна застосувати аналогію закону. Спеціальне законодавство приймалось різними органами, під різний предмет та суб'єктів, тому немає єдності в нормативно-правових документах.

Конкурс проводить сам замовник або уповноважений ним організатор. Одне з найважливіших завдань для організатора конкурсу на цьому етапі — розробити конкурсну документацію.

Всі вимоги до предмета торгів і кваліфікації учасників торгів, а також критерії вибору переможця і процедура проведення конкурсу детально прописуються в конкурсній документації, яка розповсюджується або безкоштовно, або за платню, не перевищуючу витрат організатора конкурсу на її тиражування і розсилку.

Конкурсна документація повинна давати відповіді на всі питання, що виникають в учасника торгів у ході підготовки конкурсної заявки: які правила проведення конкурсу, вимоги до учасників, предмета торгів, умови перемоги тощо.

Нормативно правові акти у сфері проведення торгів вимагають різні вимоги до змісту конкурсної документації. Для деяких категорій організаторів торгів існують додаткові вимоги. Так, держзамовникам рекомендується використовувати методичні матеріали, що містять проекти типової конкурсної документації, а для замовників за проектами Всесвітнього банку є обов'язковим використовувати відповідну типову документацію.

Організатор конкурсу повинен визначити предмет конкурсу (технічне завдання), об'єми закупівель, робіт, послуг, критерії визначення переможця. При цьому варто мати на увазі, що чим більше обсяг предмета торгів, тим на більші поступки готові піти контрагенти. Проте це достатньо очевидне правило діє до певної межі. Річ у тому, що при дуже крупних замовленнях число контрагентів, здатних виконати договір в повному об'ємі, зменшується, зі всіма впливаючими звідси наслідками. Організатор конкурсу повинен визначити вимоги до майбутніх контрагентів. Чим жорсткіші ці вимоги (причому далеко не завжди вони обґрунтовані), тим менше число учасників допускається до конкурсу. У ряді випадків утворюються «могутні купки» з декількох претендентів, які відповідають високим вимогам, добре знають один одного і тому пропонують досить високі ціни або навіть домовляються про черговість перемог в конкурсах даного замовника.

В сучасній практиці торгів склалися два основні підходи до складання конкурсної документації: лінійний і модульний [1, 91].

Лінійна конкурсна документація складається з таких розділів: оголошення про конкурс; інструкція учасникам конкурсу (визначає вимоги до постачальників, склад, порядок підготовки подачі конкурсної заявки, критерії визначення переможця і т. п.); технічне завдання (детально описує предмет закупівлі, містить всі необхідні специфікації і т. д.); проект договору; форми конкурсної заявки (пропозиції, таблиці цін, банківської гарантії, анкети учасника конкурсу, форми використовуються для уніфікації заявок і зручності їх зіставлення і оцінки).

Модульна конкурсна документація звичайно включає «парні» розділи. Один дає опис загальних питань, а другий конкретизує їх стосовно даного конкурсу. При цьому перший розділ такої умовної пари не міняється від конкурсу до конкурсу.

Лінійна документація, як правило, компактна, легко читається. Проте учасник конкурсу повинен кожного разу вивчати документацію повністю. В модульній документації достатньо один раз вивчити «незмінні» розділи і надалі у всіх конкурсах замовника працювати тільки з розділами, які конкретизують торги.

В результаті аналізу функціонування системи державних закупівель в Україні протягом декількох останніх років Мінекономіки провело узагальнення найбільш частих помилок при складанні тендерної документації. До них, на думку Мінекономіки, відносяться: відсутність, неповне або неналежне формулювання в тендерній документації обов'язкової інформації, передбаченої законом; неповне або нечітке формулювання технічних і якісних характеристик

предмета закупівлі; посилання на конкретну торгову марку або фірму при характеристиці предмета закупівлі без використання фрази «або еквівалент»; встановлення дискримінаційних (в першу чергу кваліфікаційних) вимог до учасників торгів; нечітке формулювання замовниками торгів критеріїв і методики оцінки тендерних пропозицій учасників торгів; відсутність вказівки на кількість закупаваного товару; відсутність основних умов або проекту договору на закупівлю [2, 4].

На підготовчому етапі організатор конкурсу має визначитися чи він проводить конкурс самостійно чи залучає спеціалізовану організацію, він також має створити конкурсну комісію та розробити регламент її роботи.

Якщо у відкритому конкурсі застосовується попередній кваліфікаційний відбір (етап попереднього кваліфікаційного відбору не є обов'язковим і використовується звичайно при великих закупівлях і закупівлях складної (науковоємкої) продукції, послуг і т. п.), організатор конкурсу повинен розробити передкваліфікаційну документацію.

Необхідність у проведенні попереднього кваліфікаційного відбору іноді достатньо очевидна. Так, процес оцінки конкурсних заявок величезно тривалий і трудомісткий. Якщо заявок поступило достатньо багато (більше 7–10), витрати замовника на аналіз пропозицій значно зростають, а загальний час оцінки збільшується. Крім того, низькокваліфікований учасник, що зробив формально кращу пропозицію, часто об'єктивно не в змозі виконати умови договору на належному рівні. Тому іноді доцільно провести оцінку учасників ще до етапу підготовки конкурсних пропозицій, з тим щоб в конкурсі брали участь пропозиції тільки кваліфікованих учасників.

Частіше всього ця процедура використовується при проведенні конкурсів по будівництву великих об'єктів, складним консультативним проектам, поставкам спеціального устаткування [1, 96].

Наступний етап — оголошення про проведення конкурсу. Оголошення звичайно публікується в спеціалізованих виданнях (у тому числі і електронних), часто — на інтернет-сайті замовника, іноді — в засобах масової інформації.

Практично за всіма нормативно-правими актами у цій сфері встановлюються низка жорстких вимог, яким повинно відповідати оголошення про проведення торгів. Так, повинні міститися у ньому обов'язково відомості про час, місце і форму торгів, їх предмет і порядок проведення, у тому числі про оформлення участі в торгах, визначенні особи, що виграла торги, а також відомості про початкову ціну і терміни укладення договору з переможцем.

Визначення строків для відповіді на оголошення про проведення конкурсу залежить від того, яким законодавством регулюється проведення даного конкурсу. Наприклад, у відповідності до Закону України «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 р. [3] встановлений строк — 30 календарних днів до дати проведення аукціону, конкурсу, випуску акцій у вільний продаж.

В конкурсній документації краще вказувати не термін подачі заявок, а термін їх прийому, оскільки при відправленні заявки поштою між датою подачі

(відправлення) і моментом отримання (прийому) її організатором конкурсу може пройти не один тиждень, внаслідок чого, наприклад, вчасно подана (відправлена) заявка буде отримана організатором конкурсу вже після визначення переможця і укладення з ним договору.

Після оголошення конкурсу настає етап подачі заявок від майбутніх учасників конкурсу. Підготовка конкурсної заявки починається претендентом у момент отримання конкурсної документації.

Іноді особа, що має бажання взяти участь в конкурсі, не у повному обсязі розуміє умови конкурсу. В цьому випадку вона може направити запит організатору конкурсу. Цілком може бути, що та або інша вимога потрапила в конкурсну документацію за недоглядом. Подібна дискусія повинна документуватися — питання прямують письмово, а рішення замовника про зміну умов конкурсу і конкурсної документації оформляються шляхом видання доповнень до неї.

Всі відповіді на питання постачальників повинні доводитися до решти учасників конкурсу (без вказівки авторства питання). Зрозуміло, це правило не торкається питань, відповіді на які містяться в конкурсній документації (це часто буває, коли постачальник не вважає потрібним уважно вивчити її вимоги).

До закінчення терміну підготовки пропозицій, визначеного в конкурсній документації, учасники конкурсу представляють свої заявки. Порушення термінів подачі заявок приводить до їх відхилення (дата і час закінчення прийому заявок має бути вказана в конкурсній документації).

Конкурсна заявка повинна оформлятися у повній відповідності з вимогами конкурсної документації, причому слід надати належну увагу всім формальним вимогам: парафуванню і підписанню листів пропозиції особою, що має право підпису (причому це право повинно бути підтверджено відповідним документом, таким як статут або довіреність), постановці у всіх необхідних місцях друку, маркіровці конвертів із заявкою і т.д. На жаль, відхилення заявок по формальних ознаках — явище не таке вже і рідкісне.

Іноді до складу заявок вимагається включити забезпечення пропозиції, наприклад, у вигляді банківської гарантії або договору поручительства. Його розмір звичайно не перевищує 3 % від передбачуваної ціни контракту.

Конкурсне забезпечення не слід плутати з платою за участь у конкурсі. Конкурсне забезпечення повертається претенденту, у випадках, якщо він не став переможцем, відкликав пропозицію до граничного терміну, встановленого для подачі пропозицій. А конкурсна плата не повертається претенденту. Вона має забезпечити повернення витрат організатора на конкурсну документацію, що він розсилає претендентам чи інші витрати.

Учасник конкурсу має право на відмову від участі у конкурсі.

Як правило, прийом заяв на участь у торгах здійснюється з моменту публікації оголошення про торги і завершується днем указаним у оголошенні про проведення конкурсу. Як правило, дата розкриття заявок збігається з датою закінчення прийому заявок, трохи розрізняючись за часом (хвилин на 15–30), але бувають випадки, коли конверти розкривають і через тиждень після офі-

ційного закінчення терміну їх подачі. Останнє звичайно пов'язано з графіком проведення засідань конкурсної комісії, хоча в цьому випадку є деяка вірогідність порушень з боку організатора конкурсу (попереднє ознайомлення із заявками, допуск заявок, що запізнилися, доповнень до заявок і т. п.).

Деякі нормативно-правові акти достатньо чітко регулюють це питання. У відповідності до ст. 16 Закону України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» [4] кінцевий термін прийняття заяв на участь в аукціоні — три дні до початку аукціону, для участі у конкурсі — сім днів до початку проведення конкурсу.

Наступний етап проведення торгів — визначення переможця. Мабуть, найвідповідальніший етап процедури торгів розкриття, оцінка тендерних пропозицій учасників і визначення серед них переможця. Представники всіх учасників торгів, що подали конкурсні заявки, запрошуються на публічну процедуру, розкриття пропозицій.

Після розкриття конвертів з конкурсними заявками оголошується інформація про учасників (повне найменування і юридична адреса), запропонованих ними цінах, а також інша інформація, яку організатор торгів визнає потрібним довести до відома присутніх і занести в протокол розкриття конкурсних заявок.

Учасники конкурсу, що не зуміли відвідати процедуру розкриття, мають право запитати виписування з протоколу, що містить всю інформацію, що оголошено при розкритті.

У вищеперахованих випадках пропозиції претендентів розкриваються одномоментно, після закінчення строку для їх подання, що здається цілком справедливим та забезпечує прозорість конкурсу.

Конкурсна комісія, привертаючи при необхідності експертів, проводить оцінку всіх заявок на предмет відповідності вимогам конкурсної документації, включаючи оцінку правомочності і кваліфікації учасників. Після чого із задовольняючих конкурсних пропозицій і на підставі критеріїв, визначених в конкурсній документації, визначається переможець.

Оцінка конкурсних заявок звичайно проводиться в три етапи. На першому перевіряється дотримання формальних вимог, висловлених в конкурсній документації [1, 121].

На другому етапі пропозиції розглядаються на предмет відповідності вимогам конкурсної документації в частині умов виконання договору і вимогам технічного завдання — чи відповідає пропонована продукція технічним вимогам, чи дотримуються графіки поставок і платежів, вимоги по післяпродажному обслуговуванню, запчастинам і т.д.

Останній етап — ранжирування пропозицій і визначення його основі переможця.

Методів вибору якнайкращої пропозиції розроблено досить багато, оскільки ця задача актуальна для більшості сфер людської діяльності, а не тільки для конкурсів. Існує навіть окрема дисципліна — теорія ухвалення рішень, в рамках якої розроблені могутні математичні моделі, такі як метод аналізу ієрархій [1, 121].

В конкурсній практиці частіше всього використовуються: цінова оцінка; бальна оцінка; м'який рейтинг; експертно-бальна оцінка; мінімальна ціна при відповідності кваліфікаційним вимогам.

Іноді є потреба у проведенні посткваліфікації (підтвердженні кваліфікації переможця). Якщо процедура попереднього кваліфікаційного відбору не проводилася або в організатора конкурсу є сумніви в тому, що претендент на перемогу відповідає вимогам конкурсної документації на момент визначення переможця, можливо проведення перевірки його кваліфікації.

Рішення комісії про визначення переможця конкурсу оформляється у вигляді протоколу оцінки конкурсних заявок. До даного протоколу додаються результати порівняння конкурсних заявок і висновку експертів.

В той же час на практиці звичайно складається три протоколи — протокол розкриття заявок, оцінки і протокол про результати конкурсу. Можна оформити перших два протоколи як додаток до протоколу про результати конкурсу.

Вибір переможця і підписання відповідного протоколу означає, що між організатором конкурсу і переможцем виникають певні права і обов'язки. В більшості випадків вони полягають у взаємному обов'язку по укладенню договору.

Наступний етап — повідомлення учасників торгів про результати торгів.

Звичайно всі учасники конкурсу інформуються про заявку, що перемогла (на практиці — не автоматично, а по їх письмовому запиту), і їм повертається конкурсне забезпечення. Власне на останньому етапі конкурс — торги завершуються.

Література

1. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы / К. Кузнецов. — С.Пб. : Питер, 2005.
2. Замазий С. Тендерные закупки: основы // Налоги и бухгалтерский учет. — 2005. — № 32. — С. 4.
3. Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 24. — Ст. 348.
4. Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 24. — Ст. 350.

Анотація

Варавко А. Ю. Цивільне правове регулювання порядку проведення конкурсів на право укладання договору. — Стаття.

Стаття присвячена розгляду порядку (процедури) проведення конкурсів як способу укладання договорів. Проаналізовані такі етапи проведення конкурсу на право укладання договору: підготовчий етап (власне до процедури конкурсу цей етап не відноситься, але розглядається, оскільки на цьому етапі формулюються задачі, цілі конкурсу, їх предмет, вид та вид конкурсу); оголошення про конкурс; прийняття конкурсних пропозицій (заявок); оцінка заявок та визначення переможця; винесення рішення про результати конкурсу — складання протоколу про результати конкурсу; повідомлення учасників конкурсу про результати конкурсу.

Ключові слова: укладання договору, торги, конкурс, процедура конкурсу.

Анотация

Варавко А. Ю. Гражданско-правовое регулирование порядка проведения конкурсов на право заключения договора. — Статья.

Статья посвящена рассмотрению порядка (процедуры) проведения конкурсов как способа зак-

лючення договорів. Проаналізовані наступні етапи проведення конкурсу на право заключення договору: підготовчий етап (собственно к процедурі конкурсу цей етап не відноситься, але розглядається, оскільки на цьому етапі формуються завдання, цілі конкурсу, їх предмет, вид і форма конкурсу); оголошення про конкурс; прийняття конкурсних пропозицій (заявок); оцінка заявок і визначення переможця; винесення рішення про результати конкурсу — складання протоколу про результати конкурсу; повідомлення учасників конкурсу про результатах конкурсу.

Ключові слова: заключення договору, торги, конкурс, процедура конкурсу.

Summary

Varavko A. Y. Civil Law Regulation of the Tenders for the Right to Conclude a Contract. — Article.

The article is dedicated to examination the procedure of conducting tenders as a way to conclude contracts. The next stages of conducting tenders for the right to conclude a contract are analyzed: preparatory stage (actually, this stage doesn't relate to the tender procedure itself, but it is being considered as purposes, aims of the tender, its subject and type are formed during this stage); announcement for the tenders; receiving for bids (applications); valuing the applications and determining the winner; making the decision on the results of the tender — drawing up the protocol on the results of the tender; communicating to the parties of the tender its results.

Keywords: concluding a contract, tenders, bidding, tender procedure.

УДК 347.764:347.415

Я. В. Головачов

ЦІЛІ ЗАСТОСУВАННЯ СУБРОГАЦІЇ У СТРАХОВИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ

З переходом України до ринкових відносин інтерес теорії й законодавства до конструкцій суброгації збільшується. Суброгація є невід'ємним елементом страхової діяльності. Завдяки їй страховик має можливість компенсувати частину своїх витрат, зв'язаних зі страховою виплатою, покладаючи їх на особу, відповідальну за настання страхової події (на третю особу).

Суброгація — новий термінологічний, але присутній при колишніх правопорядках правовий механізм. Безліч виникаючих питань обумовлюють необхідність серйозного теоретичного осмислення, оскільки їхнє рішення на основі вирішення питання щодо правової природи виникаючих у зв'язку зі страховою виплатою відносин може зняти багато практичних проблем. Можна припустити, що з розвитком ринкових відносин практика прийде до більше широкого використання суброгації, що спричинить необхідність її детального правового регулювання.

До цієї теми спеціально чи побічно звертались: В. А. Белов, М. І. Брагинський, Д. М. Генкин, Є. Годеме, С. Дедиков, О. В. Дзера, О. Є. Йоффе, О. Кот, О. О. Красавчиков, О. Ломидзе, Г. К. Матвеев, І. Б. Новицький, І. А. Покровський, В. І. Серебровський, Ю. Б. Фогельсон, Є. О. Харитонов, А. В. Чебунин, Я. М. Шевченко та ін.

Метою цієї статті є визначення значення та мети застосування механізму суброгації у страхових відносинах.