

11. Крат В. І. Переважні права: цивільно-правовий аспект: дис... канд. наук: 12.00.03/ Крат Василь Іванович. – Х., 2008. – 218с.
12. Советское гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. О. А. Красавчикова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Высшая школа, 1985. – Т. 1 – 544 с.
13. Закон України "Про господарські товариства" від 10 вересня 1991 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Закон України " Про акціонерні товариства" від 17 вересня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

Бабецька І. Я. До питання про правову природу переважних прав в корпоративних правовідносинах

У статті визначається правова природа переважних прав в корпоративних правовідносинах. Автор аналізує діюче законодавство і погляди науковців в сфері корпоративних правовідносин щодо переважних прав.

Ключові слова: переважні права, корпоративні правовідносини.

Бабецкая И. Я. К вопросу о правовой природе преимущественных прав в корпоративных правоотношениях

В статье определяется правовая природа преимущественных прав в корпоративных правоотношениях. Автор анализирует действующее законодательство и взгляды научных работников в сфере корпоративных правоотношений относительно преимущественного права.

Ключевые слова: преимущественные права, корпоративные правоотношения.

Babetska I.Y. To The Question About Legal Nature Of Dominant Rights In The Corporate Legal Relationships.

The legal nature of the prevailing rights in the corporate relationships is determined in the article. The author examines the existing legislation and the views of scholars in the field of corporate legal relations concerning prevailing rights.

Keywords: prevailing rights, corporate relationships.

Васильєва В.А.

Проблеми вдосконалення правового регулювання договорів про надання посередницьких послуг та його закріплення у чинному законодавстві

УДК 347.746.7

Розширення сфери правового регулювання і поглиблення основних концептуальних засад зобов'язального права вимагає переосмислення переважної більшості доктринальних положень цивільного права. Як відмічала професор Н. С. Кузнєцова, інститути зобов'язального права ставлять перед цивільно-правовою доктриною нові методологічні проблеми, які викликають необхідність нового творчого переосмислення поглядів і концепцій та зумовлюють потребу врахування позитивного зарубіжного досвіду, яка продиктована процесом приєднання України до європейських правових стандартів і тенденцією гармонізації українського законодавства з правом Європейського співтовариства [1, с. 14, 15].

Цивільний кодекс України містить легальне визначення зобов'язання, яке виникає з договорів про надання послуг. За договором оплатного надання послуг виконавець

зобов'язується надати послуги, як-от: здійснити дії або здійснити діяльність, а замовник зобов'язується оплатити ці послуги (ст.901 ЦК України). Цивільно-правове регулювання даного типу зобов'язань представлено:

а) нормами названої глави про оплату надання послуг, які поширюються на всі їх види, як такі, що поіменовані на сьогодні (страхові, фінансові, послуги зберігання), так і такі, що можна віднести до вказаного типу зобов'язань за критеріями: предмет зобов'язання, спосіб виконання, оплата, одностороння відмова від виконання (гл.63 ЦК);

б) нормами, що регулюють самостійні види зобов'язань щодо надання послуг (зберігання, доручення, комісія, страхування тощо);

в) нормами про підряд, які можуть застосовуватися до правовідносин із надання послуг субсидіарно, якщо це не суперечить нормам гл.63 ЦК, а також особливостям предмета договору оплатного надання послуг.

Безсумнівно, що система зобов'язань із надання послуг не повинна носити замкненого, вичерпного характеру, але має охоплювати як відомі, так і невідомі різновиди послуг, використовуючи з метою регулювання принцип диспозитивності. Дії людини не можуть бути суворо класифіковані, писав економіст Ж.Маршал [2, с. 232]. Крім того, зобов'язальні правовідносини послуги можуть виникнути і на підставі інших, ніж договір, юридичних фактів (наприклад унаслідок встановленого законом обов'язку або внаслідок дій у чужому інтересі без доручення). Договірні зобов'язання з надання послуг різноманітні за видами: доручення, комісія, зберігання, управління майном, медичні послуги, послуги зв'язку, туристичні, аудиторські тощо. Однак слід визнати, що стан нормативного матеріалу з правового регулювання діяльності щодо надання послуг виявляє певні проблеми і свідчить, що думки законодавця про визначення меж даного зобов'язання з надання послуг і про оптимальні форми його правового регулювання ще не устоялися. Це відноситься як до системи зобов'язань із надання послуг в цілому, так і до її окремих договірних видів.

Чим стрімкіше розвивається цивілізація, тим важче особисто встигнути здійснювати всі свої права. Особливо гостро це відчувається в економічній сфері людської життєдіяльності. Потреба у юридичній конструкції замісництва постає у випадку концентрації капіталу в одних руках, коли економічні закони вимагають миттєвого реагування та постійної динаміки товарів і послуг. Посередництво у суспільстві з високим розподілом праці сприяє економії трансакційних витрат. Крім того, суттєве ускладнення певних видів діяльності також вимагає залучення до представництва прав та інтересів особи фахівця[3, с. 1].

Відоме групування зобов'язань із надання послуг за ознакою дій юридичного і фактичного характеру, які зобов'язаний вчинити послугонадавач, слід визнати непродуктивним і таким, що не має перспективи. Адже з будь-якою фактичною дією закон чи учасники правовідношення можуть пов'язати настання правових наслідків. Договори, які традиційно відносяться до групи тих, у яких виконавець здійснює дії юридичного характеру, не виключають здійснення зобов'язаною особою дій фактичного характеру. І, навпаки, в договорах із надання фактичних послуг певні дії виконавця не поліпшені юридичного характеру. Наведені приклади дають підстави вважати, що відмінність між діями юридичного і фактичного характеру є досить умовною. Адже будь-яка дія, оскільки вона є проявом волі особи і спрямована на зміну правовідносин, стає юридичною. Послуги, які надають повірені, комісіонери, консигнатори, управителі, будуть юридичними тільки тому, що вони є вольовими і зорієнтовані на виникнення правового результату в іншій особі. Жодна з послуг названих осіб не змінює речі послугоотримувача, не припиняє абсолютного права на річ чи іншого зобов'язального

права. Усі ці економіко-правові явища настають унаслідок взаємодії особи, що надає посередницьку послугу, з третіми особами.

Безперечно, класифікаційні критерії мають бути комбінованими і різноплановими, в тому числі з поєднанням економічного і юридичного чинників. Виокремлення посередницьких зобов'язань ускладнив і той факт, що наукове дослідження постало перед проблемою термінологічного хаосу у сфері регулювання посередницької діяльності. Важко знайти такий інститут, де б уживалася таке різноманітність понять і визначень. В. А. Рясенцев у свій час зазначав, що будь-яке наукове дослідження передбачає оперування або загальновизнаними термінами, які не викликають сумніву в тім, які поняття їм відповідають, або новими термінами, значення яких автор обумовлює. При незрозумілості і багатозначності термінів завдання наукового дослідження значно ускладнюються [4, с. 29]. На противагу посередництву, у роботах вітчизняних і російських авторів досконало досліджені тільки проблеми представництва.

Аналіз фактичного стану речей дає підстави зробити висновок про виокремлення на підставі в першу чергу юридичного критерію нового типу договірних зобов'язань, які можуть застосовуватися і застосовуються у різних сферах економічної діяльності. Такі договірні види, як доручення, комісія, агентування, використовуються у сферах транспорту, туризму, видовищних послуг тощо. Це є свідченням того, що названі конструкції сутнісно правові і відображають одне і те ж правове явище тільки в різних економічних сферах, що аж ніяк не робить його іншим. Наприклад: комісійні відносини в торгівлі і комісійні відносини на ринку цінних паперів. Безперечно, присутність матеріального об'єкта в зобов'язанні та інші економічні чинники впливають на особливості регулювання, але мова може йти тільки про особливості регулювання, а не сутність юридичної конструкції.

Отож, на сьогодні зобов'язання з надання посередницьких послуг реалізується через різні види договорів, у тому числі як поіменованих, так і непоіменованих [5, с. 124]. Очевидною слід визнати помилку законодавця щодо відсутності в переліку нормативно закріплених, хоч це не згрупованих, норм, що регулювали б агентський договір, а також відсутності положення щодо регулювання договору консигнації.

Особливістю предмета посередницького правочину є його подвійність. Предметом посередницьких договорів є такі об'єкти цивільних прав, як правомірні дії, які визнаються правом як юридичні факти, вчинювані в чужих інтересах із метою юридичного замісництва (надання юридичної послуги), і які можуть спрямовуватися на об'єкти матеріального світу та майно, за винятком грошей і речей, вилучених із цивільного обороту. Дії посередників є завжди вольовими, спрямованими на реалізацію чужої правосуб'єктності і є уже юридичними тільки тому, що на її вчинення мають уповноваження. Ознакою посередницької діяльності є те, що вона виступає засобом реалізації чужої правосуб'єктності. Розмежовано діяльність у чужих інтересах і на виконання обов'язків за інших осіб. Посередницькі зобов'язання з певним застереженням за аналогією з німецькою цивільною – це зобов'язання на ведення чужої справи. Навіть семантичне тлумачення посередника дає можливість стверджувати, що він завжди “посередник” між інтересами.

Виступ посередника в обороті за рахунок іншої особи означає наявність безпосередньо юридичної, а не економічної можливості віднести результати своїх дій на майнову сферу іншої особи. Ознакою договірних інститутів посередництва є діяльність у чужому інтересі. Інтерес у справі, яку веде посередник, може бути як очевидним для інших, так і прихованим. Йдеться про дві форми представництва: пряме та непряме.

Договір про надання посередницьких послуг слід припускати оплатним, якщо інше не передбачене договором або не випливає з його змісту чи суті зобов'язання, а

також якщо інше не передбачене нормами чинного Кодексу чи нормами спеціальних законів про окремі види договорів щодо надання посередницьких послуг. Посередник завжди діє в чужих інтересах і за чужий рахунок, звідси обов'язковість звіту про діяльність і використання коштів і забезпечення коштами та засобами для надання посередницької послуги. Правовою основою посередницьких договорів є повноваження, в результаті передачі яких виникає договірне представницьке правовідношення, яке з огляду на обраний вид договору може бути прямим і непрямим. Фідуціарність відносин сторін за посередницьким договором зобов'язує посередника до особистого виконання, але сторони можуть передбачити можливість передачі частини або всіх повноважень іншій особі (інститут субпосередництва). Дії контрагента за субдоговорами також спрямовані на задоволення інтересу установника посередництва, а не інтересу іншого контрагента за договором про надання посередницьких послуг. У розвиток цього, особлива умова посередницьких договорів – конфіденційність інформації, отриманої в результаті виконання посередницького договору. Пропонуємо в якості загального закріпити право посередника за будь-яким видом посередницького договору вимагати подання довіреності для підтвердження своїх повноважень перед третіми особами. За посередницькими договорами посередник не набуває права власності на майно. На підставі посередницьких договорів посереднику можуть передаватися речові права. Вищезазначені умови окреслюють і особливі умови відповідальності. Посередник несе майнову відповідальність за невиконання, непалежне виконання договору в розмірі завданих збитків, а при умові отримання за посередницьким договором речових прав на майно звільнити його від відповідальності може тільки непереборна сила або випадок. У свою чергу клієнт несе відповідальність перед посередником тільки у розмірі понесених фактичних витрат. Дані положення є вибудовуючими щодо посередницьких послуг і, на нашу думку, мають бути трансформовані у відповідні положення статей.

Інтереси стабільності цивільного обороту вимагають чіткості в питаннях, наскільки уповноважуючий буде пов'язаний зробленим посередником волевиявленням. А це можливо тільки при умові фіксації повноважень у спеціальному документі, яким є довіреність. Інтерес уповноважуючого може бути як очевидним (діяльність повіреного), так і неочевидним (діяльність комісiонера) для третіх осіб. Наслідком ведення справи в чужому інтересі є виступ посередника за рахунок замовника його послуг. Тому більш коректно визначити посередництво як виступ у чужому інтересі і за рахунок замовника, що означає юридичну можливість віднести результат своїх дій на майнову сферу замовника послуги.

Якщо інше не передбачено договором, договір про надання посередницьких послуг вважається виконаним посередником після здійснення ним дій, вказаних у договорі або таких, що випливають із змісту чи сутності вчиненої за зобов'язанням послуги.

Неприпустимим є протиставлення представництва і посередництва через положення п.2 ст.237 ЦК, де зазначено, що особа, яка діє в чужих інтересах, але від власного імені, а також особа, уповноважена на ведення переговорів щодо правочинів у майбутньому, не є представником. Потрібно акцентувати увагу на тому, що “уповноважені на ведення переговорів не вважаються представниками”. Якщо навіть абстрагуватися від ролі інтересу для посередницьких зобов'язань і перейти в площині тільки правових категорій, положення “від імені” слід трактувати як “на підставі повноважень”, оскільки неможливо виступати від імені без повноважень. Категорична форма положення про те, що уповноважена особа на ведення переговорів не є представником, викликає подив. А якщо таке уповноваження базується на договорі доручення? Яким чином буде співвідноситися однозначність положення про виникнення відносин представництва за договором доручення і заперечення представництва на підставі цитованої норми? І ще одне. У п.1 ст.243 ЦК зазначається, що комерційним представником є особа, яка

постійно та самостійно виступає представником підприємців при *укладенні ними* (від курсив – Васильєва В.) договорів у сфері підприємницької діяльності. Це означає, що комерційний представник тільки присутній при укладенні договорів, однак їх не укладає до представлюваного, що суперечить положенням ст. 237 ЦК України. Половинчатим слід визнати рішення щодо закріплення комерційного представництва в Цивільному кодексі серед загальних положень.

Глумачення положення про те, що представництво за договором може здійснюватися за довіреністю, дозволяє стверджувати що: добровільне представництво має ґрунтуватися на договорі. Але договір – це акт приватно-правового характеру і його публічність не завжди є бажаною. Тому документом, що підтверджує повноваження особи на реалізацію чужої правосуб'єктності, є довіреність. Необхідність спеціального правового інструментарію, яким є довіреність, пояснюється наявністю зовнішніх відносин (між посередником і третіми особами).

Сучасна епоха характеризується пришвидшеним розвитком міжнародних відносин і їх диверсифікацією. Вихід економічних відносин за межі певних країн супроводжується змінами економічного і юридичного характеру. Як наслідок, змінюються і договірні відносини. У результаті глобальних змін, які відбулися в Україні, значно виросла кількість учасників зовнішньоекономічних контрактів, що, у свою чергу, вимагає оволодіння юридичною та економічною технікою. Процес формування правового регулювання спрямовується в русло уніфікації як матеріально-правових, так і колізійних норм. Уніфікація колізійних матеріально-правових норм відбувається у формі кодифікації, основним принципом якої є гармонізація законодавства різних держав. Історичний метод дослідження уніфікації дозволяє зробити висновок про те, що першочергово інтерес і найбільші сподівання були пов'язані саме з уніфікацією колізійних норм (норм міжнародного приватного права). Відповідно до загальної думки, це могло б зменшити виникнення колізій і тим самим сприяти одноманітному врегулюванню багатьох питань. Наприклад, О.Ландо, який очолював роботу комісії з розробки основ договірної права країн Євросоюзу, виділяв такі переваги уніфікації колізійних норм: 1) уніфікація в певній мірі стосується суспільства, оскільки правила торкаються незначної кількості учасників господарської діяльності; 2) уніфікація колізійних норм є більш простим процесом ніж уніфікація матеріально-правових норм, і при цьому одна галузь може бути врегульована порівняно невеликою кількістю приписів: так, Римська Конвенція 1980 року про право, що застосовуване до договорів купівлі-продажу, складається приблизно з 20 статей; 3) уніфіковані колізійні норми сприяють передбачуваності, оскільки їх наявність полегшує сторонам завдання – закон якої країни може бути застосований при пред'явленні позову в суд. Слабке місце уніфікації колізійних норм полягає у проблемі встановлення судом змісту іноземного права. Особлива складність цього процесу проявляється тоді, коли справа є достатньо складною, коли суд зобов'язаний застосовувати право країн іншої "правової сім'ї". Порівняльний аналіз досягнутих на регіональному й універсальному рівнях уніфікації колізійних норм, пов'язаних із представництвом у міжнародній купівлі-продажу, дає підстави, з певними застереженнями, діяльність у цьому напрямку називати успішною, оскільки в рамках Гаазької конференції з міжнародного приватного права були розроблені і підписані чотири конвенції, серед яких Гаазька конвенція від 14 березня 1978 року про право, застосовуване до посередників, і про представництво (агентські угоди). Саме ця Конвенція присвячена колізійним питанням відносин представництва (чи, за термінологією англо-американського права, агентських відносин), які тісно пов'язані з договором міжнародної купівлі-продажу і мають за мету просування товарів іншими, ніж пряма купівля-продаж, способами.

При зверненні до порівняльного методу виявляються неоднакові підходи у праві зарубіжних країн до використання послуг третіх осіб, включаючи послуги з просування товарів на ринки зарубіжних країн, що належать двом правовим системам. У праві континентальному, що має своїм походженням прийняття першочергово у Франції, а потім у Німеччині та в інших країнах Європейського континенту цивільних кодексів (у зв'язку з чим його прийнято іменувати кодифікованим правом), прийнята система договірних відносин, що реалізуються різними договорами залежно від зростання втягування третіх осіб у комерційну угоду.

Цікавим для аналізу та порівняння буде звернення до положень цивільного права Німеччини, яке виділяє в самостійну групу договори на ведення чужих справ. Під веденням чужих справ слід розуміти здійснення дій в чужому інтересі. Але окреслення групи договорів тільки через ознаку інтересу призвело до охоплення за цим кваліфікаційним критерієм таких договорів, як факторинг, усі договори у фінансовій сфері, договір з управляючим юридичної особи тощо. Саме широке розуміння інтересу призвело до втягування в предмет регулювання різних за своєю природою договорів. Дії в чужих справах розуміються як ведення й опікування справами довірителя, піклування та підтримка чужої справи. Діяльність такого "опікуна" є самостійною і в переважній більшості заснована на його професійних знаннях і ділових якостях. Безпосередня проєкція інститутів німецької правової системи недоцільна, оскільки її важко назвати до кінця послідовною, такою, що має єдине правове й економічне підґрунтя. Як уже зазначалося, ведення переговорів і зведення сторін до укладення договору регулюється маклерським договором і не вважається посередництвом, хоч по суті, ніякими відмінними ознаками він не наділений. Крім того, в українському праві представництво юридичних осіб здебільшого базується на інститутах трудового права.

Беручи до уваги вищенаведене як аналіз динаміки зобов'язання з надання послуг і підсумовуючи існуючі погляди з приводу такої групи договорів, як посередницькі, в системі цивільно-правових зобов'язань загалом і зобов'язань з надання послуг зокрема необхідно, на наш погляд, зробити висновок про те, що подальшому розвитку посередницьких правовідносин буде сприяти вдосконалення понятійного апарату і вдосконалення структури розділу Цивільного кодексу про окремі види зобов'язань.

1. Кузнецова Н. С. Принципи сучасного зобов'язального права України // Українське комерційне право. – №4. – 2003. – С. 9-17.
2. Маршал А. Принципы экономической науки. – М., 1993. – 832с.
3. Фурса С. Я. Сучасні проблеми представництва// Нотаріат. Адвокатура. Суд. – 2005. – № 2(4). – 10с.
4. Рясенцев В. А. Представительство в советском гражданском праве: Дис... докт. юрид. наук: 12.00.03. – М., 1948. – 258с.
5. Попондопуло В. Ф. Об объективных границах, правовых формах и критериях классификации обязательств. – В сб.: Проблемы гражданского права / Под ред. Ю. К. Толстого, А. К. Юрченко, Н. Д. Егорова. – Л., 1987. С. 124.

Васильева В. А. Проблеми вдосконалення правового регулювання договорів про надання посередницьких послуг та його закріплення у чинному законодавстві

В даній статті автор аналізує динаміку зобов'язань з надання послуг, погляди з приводу такої групи договорів як посередницькі. Автор зазначає, що подальшому розвитку посередницьких правовідносин буде сприяти вдосконалення понятійного апарату і вдосконалення структури розділу Цивільного кодексу про окремі види зобов'язань.

Ключові слова: договори про надання посередницьких послуг, понятійний апарат, Цивільний кодекс.

Васильева В. А. Проблемы совершенствования правовой регуляции договоров о предоставлении посреднических услуг и его закреплении в действующем законодательстве

В данной статье автор анализирует динамику обязательств из предоставления услуг, взгляды по поводу такой группы договоров как посреднические. Автор отмечает, что последующему развитию посреднических правоотношений будет содействовать совершенствование понятийного аппарата и совершенствование структуры раздела Гражданского кодекса об отдельных видах обязательств.

Ключевые слова: договоры о предоставлении посреднических услуг, понятийный аппарат, Гражданский кодекс.

Vasylieva V.A. Problems of Improvement the Legal Regulation of Contracts to Provide Mediation Services and to Secure it in the Current Legislation

In this article the author examines the dynamics of commitments to provide services; the points of view on the intermediate group of contracts are analyzed too. The author notes that the further development of intermediate relations will contribute to improving concepts on certain kinds of obligations and to improvement of the structure section of the Civil Code.

Keywords: the mediation service agreements, conceptual apparatus, Civil Code of Ukraine.

Височан В. М.

Захист прав споживачів у сфері надання комунальних послуг

УДК 338.465

Постановка проблеми. В умовах посилення монополізації економіки стало очевидним, що споживач є незахищеною стороною у взаємовідносинах з підприємцями. Розвиток ринкових відносин супроводжується насиченням ринку різноманітними послугами. У зв'язку з актуальністю виникаючих проблем сьогодні як ніколи кожному споживачеві необхідні державна підтримка та захист від цих негативних явищ. Захист прав споживачів – це комплексна, багато аспектна проблема, яка безпосередньо пов'язана із зміцненням національної безпеки держави та захистом її громадян[1].

Метою статті є узагальнити поняття захисту прав споживачів комунальних послуг за вітчизняним законодавством.

Для досягнення поставленої мети основна увагу в роботі приділяється вирішенню таких завдань:

- визначити нормативно-правові аспекти захисту прав споживачів;
- з'ясувати способи захисту прав споживачів комунальних послуг.

Виклад основного матеріалу. Вперше до проблеми захисту прав споживачів звернувся на Конгресі США в 1962 році Президент Сполучених Штатів Америки Джон Кеннеді затвердивши "Білль про права споживачів", в якому були викладені чотири основні права споживача, а саме: право на інформацію, право на безпеку, право на вибір і право бути почутим.

Згодом Всесвітня Організація Союзів Споживачів додала ще чотири права: право на відшкодування збитку, право на споживчу освіту, право на задоволення базових потреб і право на здорове навколишнє середовище.

У 1973 р. XXV сесія Консультативної Асамблеї Євросоюзу прийняла "Хартію захисту споживачів", а у 1985 р. Генеральною Асамблеєю ООН в резолюції від 9 квітня 1985 р. були схвалені "Керівні принципи захисту інтересів споживачів", які повинні використовуватися урядами країн світу при реалізації політики захисту інтересів споживачів.