

шкодування збитків, завданих внаслідок господарського правопорушення. Компенсаційна (відновлювальна) функція, діючи одночасно зі штрафною (каральною), примушує правопорушника-товарну біржу до правомірної поведінки, компенсує втрати учасникам біржових відносин.

Дослідження взаємозв'язків між функціями господарсько-правової відповідальності товарних бірж було б не повною мірою проведено без розгляду сигналізаційної та попереджувальної функцій господарсько-правової відповідальності. Їх взаємозв'язок має подвійний характер. Вплив сигналізаційної функції полягає у тому, що вона свідчить про необхідність поліпшення або усунення певних недоліків у роботі товарної біржі – з одного боку. А з іншого боку – має місце вплив попереджувальної функції господарсько-правової відповідальності, що полягає у стимулюванні товарної біржі до правомірної поведінки. Попереджувальна функція також має на меті – зменшення кількості господарських правопорушень, а сигналізаційна – уникнення у майбутньому втрат товарною біржею через застосування до неї господарсько-правових санкцій.

Отже, аналіз ряду наукових джерел дає підстави функції господарсько-правової відповідальності товарних бірж визначати як основні напрями впливу господарсько-правової відповідальності на біржові відносини, через які досягаються її цілі, і проявляється призначення. Інші теоретично-правові аспекти господарсько-правової відповідальності товарних бірж будуть предметом подальших досліджень даних спеціальних суб'єктів господарювання.

1. Алексеев С.С. Общая теория права: В 2 томах. Т. 1. – М.: Юридическая литература, 1981. – 361 с. 2. Антимонов Б.С. Основания договорной ответственности социалистических организаций. – М.: Госюриздат, 1962. – 174 с. 3. Брагинский М.И. Общее учение о хозяйственных договорах. – Минск, 1967. – 260 с. 4. Быков А.Г. Имущественная ответственность в условиях полного хозрасчёта. – М.: Знание, 1970. – 32 с. 5. Винник О.М. Господарське право: Навчальний посібник. – 2-ге вид., змін. та доп. – К.: Всеукраїнська асоціація видавців "Правова єдність", 2008. – 766 с. 6. Головастикова А.Н., Дмитриев Ю.А. Теория государст-

ва и права в вопросах и ответах: Учебное пособие. – М., 2008. – с. 212. 7. Гражданское право. Т. 1. – М.: Юридическая литература, 1969. – с. 516; Советское гражданское право / Под ред. проф. О.А. Красавчикова. Т. 1. – М.: Высшая школа, 1968. – с. 482; Собчак А.А. Экономико-правовые аспекты имущественной ответственности // Советское государство и право. – 1972. – №2. – с. 80. 8. Гуревич Г.С. Гражданско-правовые санкции и их роль в обеспечении хозрасчётных интересов социалистических предприятий // Сб. Юридические гарантии применения советских правовых норм и укрепления социалистической законности 5-7 октября 1971, МВ ССО УССР, К., 1971. – с. 41. 9. Иванов А.А. Цели юридической ответственности, ее функции и принципы // Государство и право. – №6. – 2003. – с. 66-69. 10. Кабанов П.А. Карательная функция в системе функций юридической ответственности / Автореф. дис. канд. юрид. наук. – Казань: КГУ, 2005. – 16 с. 11. Комаров С.А., Малько А.В. Теория государства и права: Учебно-методическое пособие. Краткий учебник. – М.: Норма, 2005. – 448 с. 12. Липинский Д.А. К вопросу о содержании функций юридической ответственности // Новая правовая мысль. – 2008. – №1. – с. 19. 13. Малеин Н.С. Правонарушение: понятие, причины, ответственность. – М.: Юридическая литература, 1985. – 192 с. 14. Малеин Н.С. Имущественная ответственность в хозяйственных отношениях. – М.: Наука, 1968. – 206 с. 15. Мамутов В.К., Овсиенко В.В., Юдин В.Я. Предприятие и материальная ответственность. – К.: Наукова думка, 1971. – 191 с. 16. Новый тлумачний словник української мови. – Т.3. – К.: вид-во "Аконіт", 2005. – 864 с. 17. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001. – 520 с. 18. Овсиенко В.В. Проблемы возмещения убытков в хозяйственном праве: Автореф. Дис. ...доктора юрид. наук, 1972. – 30 с. 19. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник / [Вознесенская Н.Н. и др.]; под ред. В.В. Лаптева, С.С. Занковского. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 560 с. 20. Радько Т.Н. Основные функции социалистического права: Учебное пособие. – Волгоград, 1970. – 142 с. 21. Свод английского гражданского права / Под ред. Э. Дженкса. – М.: Юридическое издательство НКЮ СССР, 1941. – 303 с. 22. Скакун О.Ф. Теория держави і права: Підручник. / Пер. з рос. – Харків: Консум, 2006. – 656 с. 23. Теория государства и права: Учебник / Отв. ред. В.Д. Перелов. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2007. – 496 с. 24. Трофимова М.П. Функции юридической ответственности. – Саратов, 2008. – с. 16. 25. Халфина Р.О. Правовое регулирование хозяйственных связей / Государство, Право, Экономика. – М.: Юридическая литература, 1970. – с. 420. 26. Хозяйственное право: Учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, К.С. Хахулин и др. – К.: Юринком Интер, 2002. – 897 с. 27. Шабуров А.С. Юридическая ответственность // Теория государства и права: Учебник для юрид. вузов и факультетов. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА М, 1997. – 570 с. 28. Шломер А. Господарська відповідальність як метод державного регулювання економіки // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №7. – с. 7-9.

Надійшла до редколегії 23.09.10

УДК 347.732

В. Рєзнікова, канд. юрид. наук

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ДОГОВОРІВ

Статтю присвячено посередницьким договорам. Визначено поняття договору про надання посередницьких послуг (посередницького договору). Особливу увагу приділено питанню правової природи відносин, що виникають на підставі посередницького договору, аналізу характерних рис (особливостей) посередницьких договорів, а також істотних умов посередницьких договорів.

Ключові слова: посередництво; договір про надання посередницьких послуг; посередницький договір; посередницькі договірні правовідносини.

Статья посвящена посредническим договорам. Определено понятие договора о предоставлении посреднических услуг (посреднического договора). Особое внимание уделено вопросу правовой природы отношений, которые возникают на основании посреднического договора, анализу характерных черт (особенностей) посреднических договоров, а также существенных условий посреднических договоров.

Ключевые слова: посредничество; договор о предоставлении посреднических услуг; посреднический договор; посредническое договорные правоотношения.

The article deals with the mediation agreement. The concept of agreement for provision of intermediary services (mediation agreement) is defined. Particular attention is paid to the legal nature of the relationships that occur on the basis of mediation agreement, as well as to the analysis of the characteristics (features) of the mediation agreement and to the essentials of mediation agreements.

Key words: Mediation; agreement for the provision of intermediary services; mediation agreement, mediation contractual relationships.

Становлення в Україні ринкових економічних відносин зумовлює необхідність кардинального реформування як господарського законодавства в цілому, так і окремих його складових, зокрема договірних відносин, які в сучасних умовах мають служити вдосконаленню господарсько-правового регулювання суспільно-економічних відносин. При укладенні і виконанні господарсько-правових договорів реалізуються певні суспільно-економічні права суб'єктів господарювання. Все більшо-

го значення набувають сьогодні гарантії реального і повного забезпечення прав та обов'язків суб'єктів господарського права. До числа таких гарантій слід віднести закріплену за учасниками господарського обороту можливість отримувати послуги і допомогу посередників. Найбільш поширеними формами опосередкування господарсько-правових відносин з надання посередницьких послуг, що спрямовані на виконання посередником юридичних та/або фактичних дій в інтересах замо-

вника, на сьогодні традиційно визнаються господарські договори доручення, комісії, агентування. Значення правового регулювання господарських відносин, що спрямовані на надання допомоги у вчиненні юридичних та/або фактичних дій, значно підвищується в умовах радикального реформування суспільства, де все більшої ваги набуває господарська діяльність посередників. *Саме тому є актуальним питання правового регулювання, поняття та особливостей господарських посередницьких договорів.*

Правовому регулюванню посередництва та/або посередницьких договорів в Україні присвячено праці таких авторів, як: В.А.Васильєва, Г.І.Сальнікова, В.В.Луць, Н.С.Кузнєцова, Р.В.Колосов та ін. Однак, слід відмітити, що науково-теоретична розробка окремої проблематики зазначеними авторами виконується переважно з цивільно-правової точки зору. Господарсько-правові та комплексні дослідження як посередництва загалом, так і посередницьких договорів зокрема, в Україні є фрагментарними, здійснюваними переважно в контексті супутнього аналізу інших проблем правового регулювання господарських правовідносин та/або господарської діяльності.

Метою в цьому аспекті є визначення поняття, а також розкриття особливостей договорів про надання посередницьких послуг (посередницьких договорів).

Посередництво в сфері господарського обороту здійснюється на підставі договору, який має бути укладеним в письмовій формі й містити вказівку на права та обов'язки (повноваження) посередника щодо здійснення ним юридичних та/або фактичних дій в інтересах та за рахунок замовника, які, в свою чергу, складають зміст посередницької послуги. Окремого виду господарського зобов'язання, іменованого посередницьким договором, чинним господарським правом не передбачено. Однак, при дотриманні принципу свободи договору й співвідношення умов договору з імперативними та диспозитивними нормами закону можливе укладення посередницьких договорів, що не оспорується і в правовій доктрині. В практиці господарювання для опосередкування посередницьких правовідносин використовуються як вже відомі посередницько-представницькі договірні конструкції (договір доручення, агентський договір, договір комісії тощо), так і непоіменовані, "змішані". Практика еволюційного розвитку ринкових відносин на фоні зростання ролі підприємництва в нашій країні обумовлює необхідність вдосконалення інституту посередництва. На сьогодні в господарському обороті України помітне значне практичне поширення посередницьких договорів (як таких, що передбачені чинним законодавством, так і таких, що не мають нормативного закріплення). Відбувається це всупереч тому, що правове регулювання посередницької діяльності є подекуди фрагментарним та недостатнім, таким, що не відповідає та/або відстає від потреб реального господарського обороту. Часто-густо суб'єкти підприємництва з різних причин не можуть самостійно вчинити ті чи інші юридичні та/або фактичні дії – провести переговори з потенційними контрагентами, укласти господарський договір, продати товар або здати в оренду приміщення, тому змушені звертатися за допомогою до інших осіб (професійних посередників, що можуть надати відповідну посередницьку послугу за плату). Через це в практиці господарських правовідносин (як форма їхнього оформлення та врегулювання) достатньо поширені посередницькі договори. Як справедливо підкреслює І. Грущинський, саме договірна форма створює можливість для суб'єктів підприємницьких відносин повною мірою задовольняти їх інтереси. Договірна форма та-

кож є визначальною при виборі контрагентів. В умовах сьогоднішнього, як зазначає автор, договір стає основною формою регулювання майнових відносин між учасниками господарського обороту, за допомогою якої вони взаємоузгоджено реалізують свої можливості та досягають спільної мети [1, с. 36–38]. З цієї точки зору посередницький договір слід розуміти як угоду про права та обов'язки, що регулює взаємну підприємницьку діяльність його учасників. Він є комплексом дій із створення, забезпечення та виконання прав і обов'язків, що регламентують діяльність контрагентів в процесі посередництва в сфері господарювання.

Окремі дослідники виділяють в системі господарських договорів "договори представницької групи". Так, наприклад, В. Н. Белов відносить до таких договорів доручення, комісію, агентування, дилерське обслуговування, дистриб'юторство, консигнацію, франчайзинг, довірче управління власністю, лізинг тощо [2, с. 3–32]. Як критерій для віднесення договорів до представницької групи автор виділяє факт реалізації прав та/або виконання обов'язків, передбачених договором, однією особою в економічних інтересах іншої особи. За таким підходом посередницькі договори є складовою більш широкого поняття – "договорів представницької групи". Інші автори вважають, що за посередницьким договором, укладеним в письмовій формі, одна сторона (посередник) надає іншій стороні (фізичній або юридичній особі – підприємцю) послуги з посередництва від власного імені, але за рахунок та в інтересах іншої сторони, при укладенні договорів в сфері підприємницької діяльності за обумовлену сторонами винагороду. Посередницький договір подекуди розглядається також: 1) як різновид договору доручення; 2) як різновид агентського договору; 3) як різновид комісійного договору; 4) як самостійний непоіменованний договір про посередництво; 5) як змішаний договір, що містить в собі елементи декількох поіменованих договорів, передусім таких, як договір доручення, комісії, агентський договір та ін.; 6) як організаційний договір, на основі котрого укладаються договори доручення, комісії, агентський договір тощо. У зв'язку з розширенням міжнародних зв'язків посередники все частіше стикаються з необхідністю укладення міжнародного договору комерційного посередництва, під яким прийнято розуміти двосторонній, оплатний, зовнішньоторговельний договір, за котрим одна сторона (посередник) зобов'язується вчинити в інтересах іншої сторони від її та/або від власного імені юридичні та/або фактичні дії.

Узагальнюючи описані в юридичній літературі погляди, можна виділити **два основних підходи до визначення правової природи відносин, що виникають на підставі посередницького договору**. В рамках першого підходу посередницький договір розглядається як самостійний договір, котрий не можна звести до договору доручення, комісії, агентського договору чи будь-якого іншого договору [4, с. 55–61]. На користь цього підходу наводиться й теза про те, що сторони можуть укладати договори як передбачені, так і не передбачені законами та/або іншими нормативними актами. Другий підхід характеризується трактуванням діяльності посередника як діяльності повіреного, що характеризується специфічними ознаками [3, с. 8; 5, с. 207]. Звідси посередницький договір тлумачиться як різновид договору доручення, тобто такий, що належить до так званої "представницької групи". Натомість такий автор як С. В. Мельник до посередницьких договорів відносить: договір доручення, договір комісії, договір агентування, договір комерційної концесії, договір професійного (комерційного) представництва. При цьо-

му автор робить ремарку, що перелік названих посередницьких договорів не закритий. Договори доручення, комерційного представництва, комісії, агентування та інші їхні види утворюють групу договорів, пов'язаних з діями в чужому інтересі за замовленням (дорученням) зацікавленої особи. Спільним у визначенні ознак цієї групи договорів є наділення посередника (повіреного, комерційного представника, коміснера або агента) повноваженнями відповідно до яких він зобов'язаний вчиняти дії в інтересах та за рахунок особи, яка надала такі йому повноваження [6, с. 113]. Сенс усіх господарських договорів, якими оформлюються господарські відносини посередництва, полягає в реалізації інтересів будь-якого господарюючого суб'єкта діями іншого суб'єкта господарювання. Об'єднує їх те, що на підставі цих договорів одна зі сторін діє в інтересах іншої сторони, виконуючи її замовлення (доручення) за її ж рахунок. В окремих випадках дії вчиняються у якійсь конкретній сфері (наприклад, договір транспортної експедиції), а в інших – посередник отримує повноваження на здійснення посередницької діяльності в різних сферах підприємництва.

У кожному разі **посередницьке правовідношення виражається в договорі на надання посередницьких послуг**. Загалом всі посередницькі договори є договорами про надання послуг. Така позиція є загальноприйнятною та видається цілком виправданою, об'єктивно зумовленою. Однак мають місце і протилежні точки зору, відповідно до яких:

1) **посередництво є не послугою, а торгівлею**. Щодо цієї позиції висувається наступна аргументація. В силу ст. 1 ЗУ від 01.06.2000 р. "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" торгівлею визнаються будь-які операції, що здійснюються за договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товари. Окрім того, посередництво як вид діяльності з економічного погляду визначається і Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), затвердженим наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. – це документ, на підставі якого ведеться облік та аналіз статистичної інформації про діяльність суб'єктів господарювання на макrorівні. Класифікація у КВЕД ґрунтується на тому, що для здійснення кожного виду діяльності потрібно особливе поєднання ресурсів (обладнання, робочої сили, технологічних засобів, сировини та матеріалів). Крім того, береться до уваги той факт, що види діяльності можуть складатися з одного простого процесу чи з низки процесів, кожний з яких так само може бути специфічно класифікований, або сукупність процесів не поділяється на окремі види, а є єдиним комплексом. У КВЕД враховано всі економічні складові кожного виду діяльності. На основі аналізу всіх позицій КВЕД можна зробити висновок, що посередницька діяльність пов'язана з оборотом товарів, як підклас належить до класу торгівлі (роздрібної або оптової), і, отже, класифікатор пропонує будь-яку посередницьку діяльність у сфері торгівлі все ж таки вважати торгівлею, а не послугою. Ще одним аргументом на підтримку цієї позиції, хоч і досить натягнутим, є той факт, що згідно з ч. 3 ст. 263 ГКУ комерційне посередництво належить до форм господарсько-торгівельної діяльності, що здійснюється в сфері товарообороту, а тому загальний контекст розміщення цієї статті наводить на думку, що будь-яка посередницька діяльність, яка обслуговує товарообіг, є швидше торгівлею, аніж послугою. Прибічники цієї позиції схильні також вважати, що послуги не можуть бути і предметом договору комісії, оскільки ст. 1012 ЦКУ регламентує умови укладання до-

говору, предметом якого є товар (майно), і не містить жодних згадок про послуги як предмет договору взагалі;

2) **посередницька діяльність з юридичного погляду має двояку природу, маючи ознаки і послуги, і торгівельної діяльності** [7, с. 50]. Згідно з цією позицією, посередницька операція поділяється на дві частини: а) якщо посередник всі юридичні дії вчиняє від імені особи (замовника), то так він надає замовнику послугу з укладення договорів з третіми особами на придбання чи реалізацію продукції (зазвичай це стосується договорів доручення та агентських договорів); б) якщо ж посередницький договір складено так, що посередник укладає подальші договори не від імені замовника, а від свого імені (комісія), то у такому разі посередник одночасно буде продавцем товару, що дає право класифікувати його діяльність як торгівельну (особливо це стосується комісійної торгівлі у роздріб, а також коли товари, що були у вжитку, приймаються і продаються комісіонером у власних торгових точках).

Наведена аргументація все ж представляється непереконливою, оскільки **головною ознакою посередницьких договорів** при використанні їх в сфері господарсько-торгівельної діяльності є те, що **право власності на товар не переходить до посередника**. Стаття 1018 ЦКУ, на основі якої майно придбане комісіонером за рахунок комітента, є власністю комітента, має імперативний характер. І ця обставина серед іншого дає підстави відносити договір комісії до сфери договору на надання послуг, оскільки інша її конструкція свідчила б про наявність не договору комісії, а іншого договору (наприклад, купівлі-продажу). Якщо, скажімо, одна сторона купує майно від свого імені і набуває щодо нього право власності з метою продати його в майбутньому іншому суб'єкту, то виникає два самостійних договори купівлі-продажу, а не договір комісії, за яким одна особа купує майно (товар) для іншої особи. До того ж наведена вище аргументація не враховує того факту, що посередник діє в інтересах, під контролем та за рахунок замовника (на умовах найбільш вигідних саме для замовника, а зроблені посередником витрати мають бути об'єктивно необхідними). Щоправда, в ЦК УРСР 1963 року норма аналогічна за суттю до ст. 1018 ЦКУ (ст. 398) мала більш широкий зміст. У ній, зокрема, закріплювалося право власності комітента не тільки на майно, яке комітент передав комісіонерові для здійснення з ним правочину. Перш за все йдеться про майно, яке комітент передав комісіонерові для продажу. Ця обставина спричиняє наступні юридичні наслідки: а) у зв'язку з тим, що комітент є власником майна, яке було придбано для нього комісіонером, то для останнього воно є чужим майном. Тому комісіонер повинен передати комітентові все одержане за договором комісії (ч. 1 ст. 1022 ЦКУ); б) комітент як власник несе ризик випадкового знищення та випадкового пошкодження майна (ст. 323 ЦКУ). Таким чином, якщо майно, що належить комітентові, буде знищено або пошкоджено внаслідок випадкових обставин, збитки понесе комітент, який не має права вимагати їх відшкодування від будь-якої особи. Окрім того, за посередницькими договорами комерційний інтерес посередника полягає в отриманні винагороди за вчинення юридичних та/або фактичних дій в інтересах, під контролем та за рахунок замовника. Така винагорода не має нічого спільного з отриманням виручки (прибутку) під продажу майна (товару) в господарському обороті. З огляду на це можна стверджувати, що договори, якими опосередковуються посередницькі правовідносини, потрібно все ж кваліфікувати як договори про надання посередницьких послуг, оскільки змістом посередництва є передусім на-

дання замовникові посередницької послуги, а не торгівельна діяльність, хоча остання може супутньо входити до предмету посередницького договору поряд з посередницькою послугою (остання завжди буде в основі предмету договору). В посередницьких правовідносинах завжди є особа (замовник), для якої вчиняються дії посередником (виконавцем).

Предметом посередницьких договорів є не створення якоїсь конкретної речі (як це буває, наприклад, за договором підряду), **не перехід права власності від однієї особи до іншої на певне майно** (як це має місце, наприклад, за договором купівлі-продажу), **а надання нематеріальних посередницьких послуг, що створюють благо, яке, в свою чергу, має вартісну природу**. Посередницькі договори (наприклад, комісія) пов'язані з наданням послуг юридичного характеру, тобто дій, що мають правові наслідки. Проте в агентському договорі йдеться ще й про фактичні послуги (тобто послуги зі сприяння в укладенні правочинів). Позаяк комісіонер та агент діють в інтересах іншої особи (комітента, принципала). Отже, як комісію, так і агентський договір (як й інші "посередницькі" договори) слід відносити до договорів, якими опосередковуються на сьогодні посередницькі правовідносини. Слід зазначити, що посередницькі договори в більшості випадків укладаються за ініціативою замовника, однак в окремих випадках ініціатором здійснення посередницької діяльності може виступати посередник (наприклад, лізингодавець за договором фінансового лізингу) або навіть третя особа. Чинне господарське та/або цивільне законодавство України в більшості випадків не передбачає конкретних обмежень щодо участі в зобов'язальних посередницьких правовідносинах окремих осіб чи організацій при безпосередньому здійсненні посередницької діяльності. Так, наприклад, сторонами посередницьких договорів можуть бути як юридичні, так і фізичні особи – підприємці. Однак якщо для замовника або для виконавця посередницької послуги участь у посередницьких правовідносинах спрямована на отримання прибутку і його участь у посередницькій діяльності можна кваліфікувати як господарську (підприємницьку) діяльність, то вони мають бути зареєстровані у встановленому чинним законодавством порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, тобто суб'єкти господарювання, і тільки за таких підстав посередницька діяльність та посередницькі правовідносини, що складаються при її здійсненні, будуть господарсько-правовими за своєю природою. В інших випадках посередницька діяльність виходитиме за межі господарсько-правового регулювання, оскільки не матиме ознак господарської діяльності, а правовідносини, що виникатимуть при цьому, слід характеризувати як цивільно-правові за своєю суттю.

У господарській сфері посередницькі договори завжди укладаються з господарською (комерційною) метою для досягнення необхідних господарських і комерційних результатів. Загалом **договір про надання посередницьких послуг (посередницький договір) можна визначити як такий господарсько-правовий договір, що укладається між фізичними та юридичними особами, які зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, з господарською (комерційною) метою, задля досягнення якої одна сторона (послугодавець) зобов'язується за винагороду, за рахунок та в інтересах іншої сторони (послугоотримувача) вчинити ряд юридичних та/або фактичних дій, а послугоотримувач зобов'язується своєчасно та належним чином винагородити послугодавця**. Ураховуючи те, що господарським договорам про на-

дання посередницьких послуг властиві як *загальні ознаки* цієї правової категорії, так і *специфічні риси (особливості)*, притаманні саме цьому виду господарського договору, видається доречним провести аналіз та характеристику його за такими *класифікаційними ознаками (критеріями)*. **За суб'єктним складом** договори про надання посередницьких послуг є переважно *двосторонніми*, хоча можуть бути і *багатосторонніми*. Як зазначається в літературі, за договорами про надання послуг суб'єкти господарювання, що безпосередньо надають посередницькі послуги, виступають переважно суб'єктами зі *спеціальною правоздатністю* (це зумовлено тим, що далеко не кожен суб'єкт господарювання може надавати послуги: спеціальна правоздатність може бути заснована на обов'язковому щодо цього приписі закону (ліцензування) чи добровільно встановлена засновниками в установчих документах). *Суть спеціальної правоздатності* полягає в тому, що юридична особа має право вчиняти лише ті дії, які спрямовані на досягнення зазначеної в установчих документах мети. Вона може мати лише ті права та обов'язки, які відповідають цілям і завданням її діяльності й необхідні їй для здійснення своєї діяльності. На цій концепції ґрунтувалася правоздатність юридичних осіб за ЦК 1963 року. Разом з тим у контексті загальних процесів, що відбулися у державі, проблема участі юридичних осіб у господарському обороті набула дискусійного характеру. Так, наприклад, було поставлено під сумнів питання щодо правомірності обмеження права юридичних осіб бути представниками в посередницьких правовідносинах лише за умови наявності вказівки на це в статуті чи інших установчих документах. Слід зауважити, що ЦКУ (ст. 68) не передбачає спеціальної правоздатності юридичної особи. Вона може мати такі ж права й обов'язки, як й фізична особа, за винятком тих, що пов'язані з природними властивостями людини. Отже, за ЦКУ, юридична особа може практично у всіх випадках здійснювати представницькі функції в процесі надання посередницьких послуг, як це може робити фізична особа. Наведене видається виправданим як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Договори про надання посередницьких послуг – це договори, що мають чітко визначену економічну та правову мету. Господарський договір завжди укладається з господарською (комерційною) метою задля досягнення необхідних сторонам господарських результатів. Однак теорія поділяє господарські договори на майнові (такі що обслуговують безпосередньо господарський оборот: виробництво товарів, виконання робіт, надання послуг) та допоміжні. Договори про надання посередницьких послуг можуть виступати як у одній, так і в іншій формі, що залежить безпосередньо від тих суб'єктів господарювання, між якими ці договори укладаються. Це означає, що *господарський договір про надання посередницьких послуг може бути як майновим* (переважно в тотальній більшості випадків він таким і є), *так і допоміжним*. **За юридичною підставою укладення договору про надання посередницьких послуг** належить до тих господарських договорів, які укладаються на підставі вільних намірів сторін, юридично виражених істотними умовами договору (тобто є *регульованим договором*). **За способом виникнення** договір про надання посередницьких послуг відноситься до числа *формальних*, тобто таких, для укладення яких необхідні два моменти: узгодження волевиявлення сторін (консенсус) та вираження волі у певній (визначеній законом) формі. Форма такого договору, як і будь-якого іншого господарського договору, – письмова, оскільки відповідно до ст.181 ГКУ, господарський договір за загальним правилом викладається у

формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками (хоча допускається і укладення господарських договорів у спрощений спосіб). **За способом оферти і визначення змісту договору про надання посередницьких послуг є договором, зміст якого сторони визначають при його укладенні.**

Самостійного характеру посередницькому договору надають такі **ознаки: особливість предмету договору; обмеженість суб'єктного складу; складність щодо охоплення питань, котрі необхідно враховувати при його підготовці та укладенні; сфера застосування та вид діяльності, що спрямована на задоволення тієї чи іншої потреби, а також ступінь поширення різноманітних видів вказаного договору. Змістом посередницького договору є посередницька господарська діяльність посередника з надання відповідних послуг замовникові, в т.ч. при укладенні договорів у сфері підприємницької діяльності. Мета посередницького договору – забезпечення інтересів однієї особи (клієнта) діями іншої особи (посередника). Найзагальнішим і принципово важливим для посередницьких договорів, пов'язаних з реалізацією товарів, є те, що право власності на нього не переходить до контрагента за договором.** Особистісно-довірительних відносин між сторонами підприємницьких договорів не виникає, а отже не виникає їх і між сторонами посередницького договору, який укладається в сфері господарювання і є, як правило, саме підприємницьким. Сторони посередницького договору є учасниками підприємницьких відносин. Ці майнові за своєю економічною природою відносини, як відносини обміну, є самостійними, заснованими на началах оплатності та еквівалентності, мають товарно-грошову форму. Посередницький договір у зв'язку з цим є оплатним договором, за яким посередник має право вимагати виплати йому обумовленої угодою сторін винагороди на надану ним посередницьку послугу, вчинені юридичні та/або фактичні дії в інтересах замовника, а також відшкодування понесених ним у зв'язку з цим фактичних витрат. Сторонами посередницького договору є посередник, котрий діє в інтересах та за рахунок замовника щодо надання останньому посередницької послуги, а також безпосередньо сам замовник, задля задоволення господарських потреб якого така діяльність здійснюється. Посередниками можуть бути як фізичні, так і юридичні особи – підприємці, що наділені господарською правосуб'єктністю (компетенцією). Специфіка суб'єктного складу посередницького договору полягає в тому, що посередник – це завжди підприємець, що володіє високою кваліфікацією в сфері здійснюваної ним посередницької діяльності, відзначається професіоналізмом, необхідним для надання посередницьких послуг, та відповідним рівнем знань в тій сфері, де такі послуги надаються. Як правило, професійний посередник в сфері господарювання характеризується наявністю у нього певних навиків, вмій, ділових контактів, ділової репутації тощо. Діяльність посередника носить самостійний, систематичний (постійний) характер, є основним та/або виключним видом діяльності для посередника. Професійний посередник, як і будь-який інший суб'єкт підприємницької діяльності, підлягає обов'язковій державній реєстрації, а в окремих випадках здійснює свою діяльність лише на підставі спеціального дозволу – ліцензії. Замовниками можуть виступати як фізичні та/або юридичні особи – підприємці, так і суб'єкти некомерційного господарювання. Як правило, посередницький договір є дво- або багатостороннім (при множинності осіб зі сторони замовника чи посередника, в т.ч. при здійсненні посередником діяльності в інтересах та за рахунок одночасно декількох

осіб). Сутність посередницького договору розкривається через зміст його істотних умов.

До **істотних умов** господарського посередницького договору слід віднести умови про **предмет** (юридичні та/або фактичні дії, які повинен виконати посередник в інтересах замовника, а також "корисний ефект", що є бажаним для замовника результатом діяльності посередника), **строк** виконання посередницької послуги (вчинення відповідних дій посередницького характеру), **розмір винагороди посередника** (порядок оплати його послуг). **Предмет посередницького договору** формується з урахуванням двох факторів: 1) **специфіки послуги посередника**, особливість котрої полягає в оплатному вчиненні посередником від власного імені юридичних та/або фактичних дій посередницького характеру в інтересах та за рахунок замовника; 2) **мети посередництва**, якою визначається, власне, зміст дій посередника, а також зміст посередницького договору, ті права та обов'язки (повноваження), якими наділяється посередник, щоб діяти в інтересах замовника за його рахунок. Безпосередньо **права та обов'язки сторін в посередницькому договорі** зумовлені його предметом, наповнюються конкретним змістом залежно від сфери здійснення посередницької діяльності посередником, мети посередництва. Загалом же **основні права та обов'язки сторін в посередницькому договорі** з урахуванням принципу реального та належного виконання зобов'язання можна звести до наступного: 1) **обов'язку посередника щодо надання посередницької послуги замовникові** (змістом якої є вчинення від імені посередника юридичних та/або фактичних дій в інтересах замовника та за його рахунок) **кореспондує право замовника вимагати від посередника надання йому посередницької послуги** (вчинення відповідних юридичних та/або фактичних дій посередницького характеру); 2) **обов'язку замовника щодо виплати винагороди посередникові** (оплати наданих ним посередницьких послуг), **а також щодо відшкодування посередникові понесених ним в процесі здійснення посередницької діяльності в інтересах замовника витрат кореспондує відповідне право вимоги посередника**. Способи виплати **винагороди посередникові** можуть бути досить різноманітними: тверда грошова сума; відсоток від вартості товарів, робіт, послуг, на просування на ринку яких було спрямовано діяльність та зусилля посередника, тощо. Практика господарювання свідчить, що оплата замовником послуг посередника може бути здійснена як в натуральній (в т.ч. й через зустрічне надання), так і в грошовій формі, в той час як відшкодування витрат посередникові – це завжди грошове зобов'язання замовника; 3) **обов'язку посередника щодо надання замовникові інформації про хід здійснення дорученої йому посередницької діяльності в інтересах замовника кореспондує відповідне право вимоги замовника на надання йому такої поточної та/або кінцевої (звіт виконавця) інформації** (виникає інформаційне організаційно-забезпечувальне правовідношення), **а обов'язку посередника щодо надання звіту про понесені ним в інтересах замовника витрати з усіма підтверджуючими документами**, якщо цього вимагають умови договору, **кореспондує відповідне право вимоги замовника** (виникає контрольно-наглядове організаційно-забезпечувальне правовідношення).

Таким чином, на підставі викладеного можна говорити про те, що перераховані фактори зумовлюють необхідність виділення окремого правового регулювання такого виду правовідносин, як посередницькі правовідносини (правовідносини з надання посередницьких послуг). Такий правовий інститут, як видається, повинен уніфіковано закріпити визначення посередництва та

посередницької послуги, а також права та обов'язки сторін, що виникають за таких правовідносин. Вирішення цих питань має не тільки доктринальний, а й практичний інтерес, оскільки від цього залежить визначення кола тих правовідносин, що включаються до предмету регулювання відповідного договірної інституту.

Посередницькі договори є договорами про надання послуг. Спільним для всіх договірних зобов'язань з надання послуг (й, зокрема, посередницьких) є те, що предметом їх є дії нематеріального характеру (юридичні та/або фактичні). У цьому полягає їх основна відмінність від договорів підряду, де предметом є результат діяльності виконавця, тобто матеріальний об'єкт. Характерними ознаками нематеріальних послуг як предмета зобов'язання з надання послуг є: по-перше, те, що діяльність послюгодавця не виражається в речовому результаті, по-друге, те, що послюгодавець не гарантує досягнення передбачуваного результату. Зобов'язання з надання посередницьких послуг є однією з ланок системи господарсько-правових зобов'язань, в той же час система зобов'язань з надання посередницьких послуг не має замкненого, вичерпного характеру. У свою чергу, зобов'язання з надання посередницької послуги в сфері господарського обороту можна визначити як господарське зобов'язання, відповідно до якого одна сторона (послюгодавець, посередник) зобов'язана надати посередницьку послугу – здійснити посередницьку діяльність, що не має речового результату, а інша сторона (послюготримувач, замовник) зобов'язана сплатити обумовлену винагороду. Посередницьке договірне правовідношення – це зобов'язання, в якому одна сторона (посередник, послюгодав-

вач) зобов'язується за завданням іншої сторони (замовника, послюготримувача) надати посередницьку послугу, яка споживається в процесі вчинення першою стороною (посередником, послюгодавцем) визначеної фактичної та/або юридичної дії (здійснення діяльності), діючи в інтересах та за рахунок цієї сторони (замовника, послюготримувача), та сприяючи останній у встановленні, зміні або припиненні правовідносин в сфері підприємницького обороту, а інша сторона (замовник, послюготримувач) зобов'язується оплатити їй надану послугу. За посередницьким зобов'язанням, основний обов'язок виконавця послуги (посередника, послюгодавця) полягає у безпосередньому наданні посередницької послуги, а замовника послуги (послюготримувача) – в оплаті послуги у розмірі, строки та порядку, визначеному законом або за згодою сторін.

1. Грушинський І. Роль договору у формуванні підприємницьких відносин / І. Грушинський // Право України. – 2000. – № 2. – С. 36–38.
2. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование (договоры) / В. Н. Белов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
3. Буднева Г. Н. Торгово-посреднические сделки: правовое регулирование и бухгалтерский учет / Г. Н. Буднева. – М.: Налоговый вестник, 2000. – 112 с.
4. Завидов Б. Д. Договоры посреднических услуг / Б. Д. Завидов. – М.: ФБК-Прогрес, 1997. – 87 с.
5. Пугинский Б. И. Коммерческое право России / Б. И. Пугинский. – М.: Юрайт, 2000. – 413 с.
6. Мельник С. В. Профессиональное коммерческое (торговое) представительство : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.03 / Мельник Сергей Васильевич. – Санкт-Петербург, 2004. – 204 с.
7. Деркач Т. Основні принципи та правила здійснення посередницької діяльності / Т. Деркач // Посередницькі операції. Торговельне посередництво. Частина 1. / Збірник систематизованого законодавства. – 2006. – Випуск 2. – С. 50.

Надійшла до редколегії 22.09.10

М. Верес, асп.

УТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ ПРАЦІ ТА ЇХ ПРАВОВІДНОСИНИ З ПРОФЕСІЙНИМИ СПІЛКАМИ В УКРАЇНІ (1917 – 1920 рр.)

У статті проаналізована діяльність державних органів України, у сфері трудових правовідносин у період 1917 – 1920 рр. Автор розглядає їх правовий статус та співпрацю з професійними спілками в залежності від політичної ситуації в державі. Розглянуті особливості та форми безпосередньої взаємодії державних органів з професійними спілками.

Ключові слова: професійні спілки, Міністерство праці, Комітет праці, департаменти, IV Універсал, Директорія, трудові правовідносини.

В статье проанализирована деятельность государственных органов Украины в области трудовых правоотношений в 1917-1920 гг. Автор рассматривает их правовой статус и сотрудничество с профессиональными союзами в зависимости от политической ситуации в государстве. Рассмотрены особенности и формы непосредственного взаимодействия государственных органов с профессиональными союзами.

Ключевые слова: профессиональные союзы, Министерство труда, Комитет труда, департаменты, IV Универсал, Директория, трудовые правоотношения.

The activity of the state labour organs of Ukraine in 1917-1920 in the sphere of labour relations was analyzed in the article. The author deals with their law status and the interactivity with the professional organizations taking into account the political situation in the state. They worked out the peculiarities and forms of the interactivity of the state organs with the professional union.

Key words: professional organizations, Ministry of labour, The Committee of labour, departments, IV Universal, Directoria, labour legal relations.

Сьогодні, у період розбудови незалежної правової держави, велике значення набуває дослідження історії трудового права України. Розгортання процесів приватизації створює принципово нові стосунки між роботодавцями та найманими працівниками та їх професійними спілками, вимагає напрацювання нових форм співпраці між ними з метою уникнення небажаних конфліктів. Гостро постали питання охорони праці, безробіття, виробничого травматизму і профзахворювань. Про те, як важко впроваджувати нове трудове законодавство, свідчить досвід законотворчої роботи в незалежній Україні. За цих умов цікавим, важливим і актуальним стає вивчення та узагальнення досвіду розробки і застосування законодавства про працю й діяльність органів, що регулювали трудові відносини у 1917-1920 рр. в

Україні через взаємодію з професійними спілками. Цей період багато в чому нагадує сучасні реалії в нашій країні. Тому він привертає все більшу увагу науковців.

Варто зауважити, що окремі аспекти досліджуваної проблеми названого періоду були предметом вивчення окремими вітчизняними правниками та істориками, такими як: Андрусишин Б.І., Реєнт О.П., Проданюк Ф.М. та ін. Але спеціального історико-правового дослідження в області регулювання трудових правовідносин у вітчизняній науці проведено ще не було.

На початку своєї діяльності Центральна Рада, будучи зв'язаною угодами з Тимчасовим урядом в сфері соціально-економічного устрою, дуже мало зробила для врегулювання трудових відносин та розв'язанню конфліктів між робітниками та роботодавцями. Показо-

