

Таким чином, особливістю виконання договору притримання при зверненні стягнення на притриману річ є порядок реалізації притриманої рухомої речі, визначення початкової ціни реалізації притриманої речі, а також наслідки визнання публічних торгів такими, що не відбулися.

Література

1. Гражданский кодекс Украины: Комментарий (с изм. и доп. по сост. на 1 сентября 2003 г.). – Х.: ООО «Одиссей», 2003. – Т. 2. – 1024 с.
2. Бакшинская В.Ю. Договорные обязательства: теория и практика: Практик. пособие для руководителя и бухгалтера. – М.: АКДИ Экономика и жизнь, 1997. – 160 с.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 1. Общие положения. – 2-е изд., испр. – М.: Статут, 1999.
4. Сафонов М.Н. Исполнение обязательств и способы обеспечения их исполнения // Журн. российского права. – 2003. – № 7.
5. Цивільний кодекс України: Наук.-практ. коментар: У 2 ч. / За заг. ред. Я.М. Шевченко. – К.: Ін Юре, 2004. – Ч. 2. – 896 с.

УДК 347.451:339.162(477)

О.В. Шерстобітов

ВИДИ ТОРГІВ У ЦИВІЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Система укладення договорів на торгах – сталий правовий інститут, існуючий ось вже багато сторіч. Перші акти із згадкою заходів, схожих на публічні торги належать ще до XVII століття [1].

Торги – здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця торгів.

Торги проводяться у двох формах: аукціону і конкурсу. Загальною ознакою обох форм проведення торгів є змагальність учасників, які конкурують між собою за право укласти договір. Їх конкуренція полягає в тому, що вони намагаються висунути найбільш вигідні пропозиції, які відповідають умовам торгів. Різниця між конкурсом та аукціоном полягає в тому, що переможцем аукціону визнається той, хто запропонував найвищу ціну, переможцем конкурсу – той, хто запропонував найкращі умови.

Наприклад, у відповідності до Закону України «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 року [2], конкурсом є такий спосіб продажу об'єкта приватизації, який полягає в передачі права власності тому покупцю, який запропонував найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта (у разі продажу пакета акцій – максимальну величину приведенного вартісного обсягу інвестицій) або за рівних умов – найвищу ціну.

Таким чином, конкурс передбачає конкуренцію покупців у придбанні об'єкта приватизації щодо його ціни (комерційний конкурс) або щодо інших умов продажу (некомерційний конкурс).

Слід звернути увагу, що іноді законодавець ототожнює поняття «публічні торги» з поняттям «аукціон», що невірно. Наприклад, це свідчить з назви деяких нормативно-правових актів, а саме: Положення про порядок проведення аукціонів (публічних торгів) з реалізації заставленого майна, затвердженого Постановою КМУ від 22 грудня 1997 року № 1448.

Іноді в нормативно-правових актах зустрічається вживання терміна «тендер» у розумінні торгів. Але «тендер» – це пряме запозичення з англійської мови (*tender* – офіційна пропозиція – англ.). Тому за смисловим навантаженням терміни «конкурс» і «тендер» рівнозначні, але ототожнювати терміни «тендер» та «торги» не коректно [3].

Класифікувати торги можна за декількома критеріями:

- 1) у залежності від складу учасників – відкриті та закриті;
- 2) у залежності від особливостей проведення торгів – одноетапні та двоетапні;
- 3) у залежності від території проведення – внутрішні, регіональні, міжнародні тощо.

Запрошення до участі в торгах, як у формі аукціонів, так і у формі конкурсів, може бути звернене до різного за обсягом кола осіб. У залежності від кола осіб, до якого воно звернене, торги слід класифікувати на: відкриті та закриті.

Відкритими признаються ті торги, в яких можуть брати участь будь-які суб'єкти цивільного права. Закриті торги існують тоді, коли в них беруть участь тільки ті особи, які спеціально запрошені на торги. Закриті торги проводяться тоді, коли йдеться про таку специфічну діяльність, у якій не кожен учасник може брати участь з різних причин.

Відкритий конкурс припускає звернення особи, яка проводить торги, до всіх бажаючих, тобто до невизначеного кола осіб, шляхом оголошення в засобах масової інформації та іншими засобами, які мають забезпечити проінформованість про проведення торгів найбільшої кількості осіб, і кожен, хто відгукнеться на нього, може стати учасником торгів. Для цього виду торгів не є характерними обмеження його учасників, крім, звісно, природного обмеження реальною можливістю виконати обумовлені дії.

Таким чином, коло осіб, до яких звернене оголошення про проведення торгів, завжди не персоніфіковане [4].

Різновидом відкритих торгів є обмежені торги, що припускають звернення до обмеженої категорії осіб, що, як правило, передбачається умовами торгів чи впливає із самої їхньої сутності. Звернення здійснюється такими самими засобами, як і при відкритих торгах. Прикладами обмежених торгів можуть служити торги серед осіб, що займаються одним видом діяльності, резиденти однієї країни тощо.

Таким чином, відкриті торги можна підрозділити залежно від вимог, що ставляться до учасників, на «безумовно відкриті» (коли учасник повинен бути дієздатний, і цього досить для того, щоб його заявка була прийнята до розгляду) і на «торги з обмеженою участю» (коли до учасників ставляться кваліфікаційні вимоги, що, проте, не перетворює їх на закриті, бо відбір осіб, допу-

пених до участі в торгах, здійснюється не організатором на стадії їх підготовки до проведення, а безпосередньо при прийомі або аналізі заявок на участь). Встановлення таких обмежень важливе тоді, коли потенційному контрагенту необхідно мати відповідні ліцензії на здійснення певної діяльності, наприклад при проведенні торгів на капітальний ремонт будівель і споруд.

У двох згаданих видах відкритих торгів є спільна риса – вони завжди характеризуються кількісною невизначеністю і невідомістю для організатора торгів конкретного складу його учасників.

Закриті торги припускають персоніфікацію, тобто торги проводяться серед конкретних осіб, які засновником торгів заздалегідь визначаються. У цьому разі коло учасників торгів завжди обмежене і відоме його засновникові. Критерії, якими керується особа, що проводить торги, можуть бути довільними та можуть і не розголошуватися. Засобом сповіщення в цьому разі буде персональна пропозиція до учасників торгів.

На відміну від відкритих торгів, у закритих торгах можуть брати участь тільки ті особи, фізичні чи юридичні, які отримали спеціальні запрошення до участі в торгах. Ніякі інші особи не можуть брати участь у цих процедурах, ніякі інші особи не можуть подати заявки для участі в торгах.

Внутрішні закриті торги, як правило, припускають участь у торгах обмеженого числа фірм (дві-три), список яких заздалегідь визначений засновником. Внутрішні торги в Україні, на жаль, сьогодні можуть оголошувати всі, хто бажає, без визначених правил, що в остаточному підсумку призводить до сумних наслідків, дискредитуючи цей досить прогресивний інструмент в очах обох сторін. Найчастіше вітчизняні псевдоторги мають заздалегідь передбачений результат. Іноді псевдоторги оголошуються для дослідження ринку і збору ідей [5].

Засновник торгів сам обирає вид торгів, який буде застосований, звичайно, якщо закон не містить імперативу щодо форми торгів. Адже недоцільно застосовувати дорогі відкриті конкурси для закупівлі незначної партії товару – для цього є спрощені способи закупівлі. Недоцільно друкувати оголошення про проведення конкурсу в дорогих іноземних виданнях, як і недоцільно публікувати оголошення про проведення конкурсу в газеті якогось підприємства чи інституту, навіть якщо це буде безкоштовно: ця газета мало поширена, а отже інформація навряд чи дійде до тих постачальників, кому вона призначалася.

У залежності від території, на якій поширюються умови торгів, можна виділити торги міжнародні та внутрішні. Наприклад, правила проведення міжнародних конкурсів передбачені Рекомендацією, що стосується міжнародних конкурсів з архітектури та містобудівництва, яка затверджена Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки та культури (Париж, 27 листопада 1978 р.) [6]. Указана рекомендація міжнародними визначає будь-які конкурси, до участі в яких запрошуються архітектори і містобудівники з числа громадян декількох країн.

Внутрішні конкурси можна поділити на всеукраїнські та регіональні.

Міжнародні торги бувають обов'язково відкритими. Позитивною стороною відкритих торгів є те, що вони залучають завжди більшу кількість учасників,

включаючи і невеликі компанії, що не встигли себе зарекомендувати на ринку. Під словами «брати участь» розуміється, що будь-яка особа має право на отримання документації для участі в торгах та має право подати заявку.

Із цього зовсім не випливає, що, наприклад, конкурсна заявка буде прийнята і засновник торгів буде змушений укласти з такою особою договір: у конкурсній документації можуть бути встановлені вимоги до досвіду роботи постачальника, до кваліфікації персоналу, до наявності необхідних ліцензій і т. ін. Проте будь-який підприємець має право на подачу конкурсної заявки.

Можливе проведення торгів з попередньою кваліфікацією осіб, які бажають взяти участь у торгах, тобто у декілька етапів чи турів.

Відкриті й закриті торги можуть бути двоетапними. Наприклад, ця процедура застосовується, коли засновнику важко сформулювати вимоги до предмета торгів. Такий підхід дозволяє вивчити потенційних постачальників, сформулювати свої вимоги. На першому етапі подають свої пропозиції без вказівки ціни. Вивчивши пропозиції, засновник торгів може внести зміни і доповнення в документацію. На другому етапі учасники подають конкурсні заявки, підготовлені з урахуванням змін у конкурсній документації, указуючи в них також ціни.

Селективний конкурс є своєрідним компромісом між відкритим і закритим. Подати заявку на участь у ньому може будь-який постачальник, проте до участі в конкурсі допускаються лише претенденти, вибрані замовником [7].

Зазначені критерії для класифікації торгів у цивільному законодавстві України можуть бути розширені та проведені інші класифікації. Так, у статті не проаналізовані різновиди аукціонів та конкурсів, що проводяться в міжнародній торгівлі. Це може бути предметом подальших досліджень.

Література

1. Гончарова Е. История торгов в России XVII–XVIII вв. // Конкурсные торги. – № 8. – С. 11.
2. Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 24. – Ст. 348.
3. Господарський кодекс України: Науково-практичний коментар / О.І. Харитонов, Є.О. Харитонов, В.М. Косак та ін.; За ред. О.І. Харитонові. – Х.: Одісей, 2006. – С. 358.
4. Голубева Н.Ю. Зобов'язання із публічної обіцянки винагороди: Дис. ... канд. юрид. наук. – Одеса, 2005. – С. 138.
5. Докладніше див.: Голубева Н.Ю. Перспективи розвитку інституту публічної обіцянки винагороди // Актуальні проблеми держави і права: Зб. наук. пр. – Вип. 17. – С. 24.
6. Международные нормативные акты ЮНЕСКО. – М.: Логос, 1993. – С. 214-223.
7. Господарський кодекс України: Науково-практичний коментар / О.І. Харитонов, Є.О. Харитонов, В.М. Косак та ін.; За ред. О.І. Харитонові. – Х.: Одісей, 2006. – С. 358.