

---

**Живко М. А. Правовые аспекты защиты информации субъектов ведения хозяйства.**

*Рассмотрены основные аспекты защиты информации субъектов ведения хозяйства, в частности в условиях массовой компьютеризации. Определена роль структурных подразделений конкурентной разведки и их отличие от промышленного шпионажа, правовые аспекты взаимодействия со службами безопасности относительно защиты конфиденциальной информации.*

*Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, информационное обеспечение, информационные технологии, компьютерные системы (КС), защита информации, конкурентная разведка, промышленный шпионаж.*

**Zhivko M. A. Legal Aspects of Priv Subjects of Menage.**

*The basic aspects of defence of information of subjects of menage are considered, in particular in the conditions of mass computerization. The role of structural subdivisions of competition secret service and their difference is certain from industrial espionage, legal aspects of co-operating with services of safety in relation to defence of confidential information.*

*Key words: normative-legal adjusting, informative providing, information technologies, computer systems (KS), defence of information, competition secret service, industrial espionage.*

УДК 347.451.2

*I. B. Anoniy*

**Договір поставки в цивільному та господарському  
законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання**

*Досліджено ступінь досконалості правового регулювання договору поставки в ринковому середовищі, проаналізовані основні розбіжності та суперечності між Цивільним та Господарським кодексами у даній сфері, сформульовано низку пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства, зокрема внесення змін та доповнень у згадані кодекси з метою оптимізації правового забезпечення договору поставки.*

*Ключові слова: договір поставки, господарський кодекс, цивільний кодекс.*

Розвиток національної економіки з «нахилом» у комерційну діяльність, розширення масштабів обігу товарів, зростання кількості

---

© I. B. Anoniy, 2008.

суб'єктів господарювання, проголошення принципу свободи договору, і, як наслідок, звуження сфери його регулювання адміністративними методами, – ці та інші обставини зумовили зростання ролі договору поставки в господарському обороті. Прийняття двох кодексів – Цивільного та Господарського, повинно було б стати логічним продовженням даного процесу і забезпечити необхідну правову регламентацію договірним відносинам в ринкових умовах. Проте, нова кодифікація цивільного і господарського законодавства України не лише не усунула «білих плям» у правовому регулюванні даних відносин, але ще більше ускладнила проблему, внаслідок цілої низки суперечностей, дублювань та неузгодженостей між нормами згаданих кодексів, причому часто суперечності існують навіть в межах одного кодексу. Договір поставки виявився одночасно цивільно-правовим та господарсько-правовим договором, автори кожного з цих законодавчих актів по-різному бачили концепцію регулювання поведінки суб'єктів відносин поставки, і, внаслідок відсутності мінімальної співпраці між собою, розробили два альтернативні пакети норм.

Варто зазначити, що суперечності між кодексами починаються вже на стадії дефініції договору поставки.

Так, відповідно до ст. 712 ЦК, за договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Господарський кодекс дає дещо інше визначення даного договору. Так, згідно ст. 265 ГК, за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні — покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму. Як слушно зауважують деякі науковці, дана дефініція нічим практично не відрізняється від визначення договору купівлі-продажу

[4, с. 107], тому не зовсім зрозумілими є тоді підстави винесення його в окремих вид. З другого боку, п. 3 ст. 265 ГК, більш точно визначає сферу застосування договору поставки, оскільки визначає його сторонами суб'єкти господарювання, а саме: 1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Цивільний кодекс, в свою чергу, звужує коло суб'єктів договору до суб'єктів підприємництва, хоча підприємництво – лише один з видів господарської діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що жодне з законодавчих визначень договору поставки не є вдалим. З огляду на вищенаведені зауваження, доречнішою була б наступна дефініція: за договором поставки продавець (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у господарській або іншій діяльності, не пов'язаний з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Явні неузгодженості між нормами чинного законодавства, що регулюють відносини поставки, стосуються також умов даного договору. Виходячи з його визначення, даного в ст. 712 ЦК, істотними умовами є умова про предмет та строк (строки). Оскільки спеціальне регулювання відносин поставки в Цивільному кодексі обмежується лише визначенням, а далі законодавець відсилає нас до загальних положень про купівлю-продаж, слід вважати, очевидно, що: умова про предмет включає в себе найменування товару та його кількість; а також, що ціна не є істотною умовою даного договору, оскільки, відповідно до ст. ст. 691 і 632 ЦК, якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути виз-

начена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари на момент укладення договору

Проте, згідно ст. 180 ГК істотними умовами для всіх господарських договорів є умови про предмет, ціну та строк дії договору. Причому, умови про предмет у господарському договорі повинні визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості. Вимоги щодо якості предмета договору визначаються відповідно до обов'язкових для сторін нормативних документів, зазначених у ст. 15 ГК (стандарти, технічні умови), а у разі їх відсутності — в договірному порядку, з додержанням умов, що забезпечують захист інтересів кінцевих споживачів товарів і послуг.

Найцікавіше, що в цій частині Господарський кодекс суперечить сам собі, адже аналіз ст. ст. 266-268 ГК, дозволяє зробити висновок, що якість і строки є звичайними умовами договору поставки. Так, згідно п. 3 ст. 268 ГК, у разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості. А щодо строку дії договору, то відповідно до п. 1 ст. 267 ГК, якщо в договорі строк його дії не визначений, він вважається укладеним на один рік.

З огляду на вищесказане, істотними умовами договору поставки Господарський кодекс називає умову про предмет, що включає в себе найменування, кількість та асортимент товару, і умову про ціну. Тобто має місце явний конфлікт між нормами Цивільного і Господарського кодексів.

Крім того, п. 1 ст. 266 ГК називає предметом поставки не лише визначені родовими ознаками продукцію, виробу, а й продукцію, виробу, *визначені індивідуальними ознаками*. Таке твердження законодавця свідчить про його нерозуміння економічного змісту та сфери застосування даного договору. Адже однією з особливих рис поставки, яка вирізняє її з інших видів купівлі-продажу, зокрема, роздрібної, є те, що предмет договору поставки – це *партія товару*, інакше кажучи, – *опт*. А опт можна сформулювати лише з родових ре-

чей, що є однорідними за своїми якісними показниками. Це впливає і з визначення індивідуально визначених і родових речей, що наводиться у ст. 184 ЦК «Річ є визначеною індивідуальними ознаками, якщо вона наділена тільки їй властивими ознаками, що вирізняють її з-поміж інших однорідних речей, індивідуалізуючи її. Речі, визначені індивідуальними ознаками, є незамінними. Річ є визначеною родовими ознаками, якщо вона має ознаки, властиві усім речам того ж роду, та вимірюється числом, вагою, мірою. Річ, що має лише родові ознаки, є замінною».

Таким чином, норми чинного законодавства, що визначають істотні умови договору поставки потребують доопрацювання. Враховуючи значення даного договору в господарському обороті, його поширеність та високу ціну, доцільним видається визначити *три істотні умови договору поставки*: предмет, що включає в себе найменування товару та його кількість; строк, що включає в себе загальний строк дії договору і, якщо товар постачатиметься окремими партіями періодично протягом строку дії договору, – строки (періоди) поставок; ціна, що включає в себе ціну за одиницю товару і загальну ціну договору

Серед умов договору поставки важливе місце займає також розподіл ризиків випадкової втрати чи пошкодження товару і витрат при передачі товару від постачальника до покупця. Однак, застосування сторонами в обов'язковому порядку правил тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати «Інкотермс», що нав'язується ст. 265 ГК не вбачається доречним. По-перше, ці правила є візцевими, а не типовими, тобто носять рекомендаційний характер. Так, у передмові і вступі до «Інкотермс-2000» зазначено, що Інкотермс, офіційні правила Міжнародної торгової палати для тлумачення торговельних термінів, полегшують ведення міжнародної торгівлі. Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних правил для тлумачення найбільш уживаних торговельних термінів у зовнішній торгівлі. Таким чином можна уникнути або, щонайменше, значною мірою скоротити невизначеності, пов'язані з неоднаковою інтерпретацією таких термінів у різних країнах [3].

По-друге, Інкотермс розроблені для міжнародних договорів купівлі-продажу і мало придатні для внутрішньої торгівлі. Так, 6 з 13 термінів Інкотермс передбачені для поставки товарів виключно водним транспортом, який практично не використовується у договорах поставки всередині країни через високу вартість перевезення. Вітчизняні суб'єкти господарювання надають перевагу демократичнішому за цінами залізничному чи автомобільному перевезенню.

До того ж, усі терміни передбачають обов'язки сторін по розмитненню товару, одержанню дозволів на його експорт та імпорт тощо. У випадках, коли Інкотермс застосовуються в межах внутрішніх ринків, статті А.2 та Б.2 й будь-які інші умови інших статей, що стосуються експорту та імпорту, звичайно, стають зайвими. Це вносить додаткові незручності у застосування даних умов для договору поставки всередині країни.

Потрібно враховувати, що Інкотермс від початку завжди призначалися для застосування до купівлі-продажу товарів, що поставляються через національні кордони, тобто, вони є міжнародними торговельними термінами. Тому, у відповідну норму ГК потрібно внести поправку і надати сторонам можливість самостійно вирішувати потребу застосування Інкотермс у їхньому договорі.

Розглядаючи проблеми правового забезпечення поставки, неможливо не звернути увагу на майже повну його відсутність у сфері виконання даного договору. Так, нерегульованим є порядок здачі-приймки товару, його перевірки за кількістю та якістю, порядок вирішення спірних питань, відповідальність сторін за неналежне виконання умов договору, норми втрат споживчих товарів при їх перевезенні тощо.

Нормативно-правові акти, які б детально регулювали дані питання, прийняті ще за часів існування Радянського Союзу, і хоча, не були визнані такими, що втратили чинність, застосування до сучасних умов законодавства 1965-1991 р. не буде ні доречним, ні ефективним.

Таким чином, нагальною є потреба прийняття низки спеціальних підзаконних нормативно-правових актів, які регулюватимуть порядок виконання договору поставки.

Пiдсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що договiр поставки, незважаючи на його поширенiсть i значущiсть залишається одним з найменш врегульованих договiрiв у цивiльному i господарському правi. Суперечностi мiж двома кодексами, а також мiж нормами всерединi цих кодексiв, ще бiльше поглиблюють дану проблему. Тому, необхідним є внесення змiн до чинних нормативно-правових актiв з метою усунення неузгодженостей i прийняття спеціальних нормативно-правових актiв з метою заповнення прогалин правового забезпечення договору поставки.

### Список використаних джерел

1. Цивiльний кодекс України // Офіційний сайт : [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws).
2. Господарський кодекс України // Офіційний сайт : [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main).
3. Инкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термiнiв Мiжнародної торгової палати. Введені в дiю 1.01.2007. Видання МТП № 560 // Веб-сайт : [www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/doc](http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/doc).
4. Посполітак В. В. Аналіз наявних суперечностей та неузгодженостей мiж Цивiльним та Господарським кодексами України / В. В. Посполітак, Р. Ю. Ханик-Посполітак. – К. : Реферат, 2005. – 264 с.
5. Юридична енциклопедія: в 6 т. / гол. ред. Ю. С. Шемшученко. – Т. 4: Н-П. – К. : Укр. Енцикл., 2002. – 720 с.

### **Анонiй И.В. Правовое регулирование договора поставки: проблемы и пути их преодоления.**

*Исследованы степень соответствия правового регулирования договора поставки условиям рыночной экономики, проанализированы основные расхождения и противоречия между Гражданским и Хозяйственным кодексами в данной сфере, сформулирован ряд предложений по усовершенствованию действующего законодательства, в частности, внесению изменений и дополнений в названные кодексы с целью оптимизации правового обеспечения договора поставки.*

*Ключевые слова: договор поставки, хозяйственный кодекс, гражданский кодекс.*

---

***Апопій І. В. Supply Agreement in Civil and Commercial Legislation: its Essence and Ways of Improvement.***

*Degree of accordance of the legal adjusting of agreement of supplying to the terms of market economy is probed. Main controversies and differences between civil and commercial codes in due area are analyzed. A number of proposals are forwarded to improve applicable legislation, including the introduction of modifications and amendments in due codes to optimize legal regulation of supply agreement.*

*Key words: agreement of delivery, economic code, civil code.*

УДК 347.451.2

*А. О. Дутко*

**Аналіз юридичної конструкції господарського договору**

*Розглядається поняття договору, юридична конструкція складу договору, наводяться ознаки та особливості господарського договору, характеризуються нові конструкції господарських договорів та підприємницький договір.*

*Ключові слова: договір, господарський договір, ознаки договору, умови договору, ціна, форма договору, підприємницький договір.*

У зв'язку з переходом до ринкової економіки сфера застосування договірних відносин значно розширилась. Збільшилось в приватноправових галузях коло об'єктів, з приводу яких можливе укладення договору: це і нерухомість, і майнові права, і інформація. Договори займають своє місце і в сфері публічного права. Зростає кількість відносин, в яких єдиним регулятором виступає договір. Договір як правова форма найбільш відповідає ринковим відносинам і є універсальною формою фіксування товарно-грошових відносин. Нас цікавить договір як найтиповіша правова конструкція (модель), якій повинна відповідати поведінка сторін.

Слід зазначити, що договір – одна за найдавніших правових конструкцій. В повному розгорнутому вигляді вчення про договір було

---

© А. О. Дутко, 2008.