

Фатєєв А. О.,здобувач ОС «Доктор філософії»
Донецького національного університету імені Василя Стуса

ДОГОВІРНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті проаналізовано проблеми договірного регулювання організації та здійснення господарсько-торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання, обґрунтовано пропозиції щодо їхнього подолання.

До викликів розвитку правового регулювання господарсько-торговельної діяльності віднесено скасування Господарського кодексу України, відсутність спеціального окремого закону у сфері торгівлі, а також поглиблення європейської інтеграції України та функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що має на меті забезпечення вільного руху товарів і послуг.

Аргументовано, що господарсько-торговельний договір слід розглядати як родове поняття щодо різноманітних договорів, які опосередковують господарські відносини у сфері торгівлі. Зроблено висновок, що основу торгового обороту становлять договори щодо реалізації товару для здійснення господарської діяльності (договір оптової купівлі-продажу, поставки тощо); посередницькі договори, що здійснюються в інтересах учасника торговельного обороту (договори комісії, доручення, агентування); договори, що сприяють торгівлі (договори зберігання, страхування товарів, створення рекламної продукції); та договори про організацію торгівлі (договори з органами влади та місцевого самоврядування та суб'єктами господарсько-торговельної діяльності).

Уточнено, що господарсько-торговельному договору характерно поєднання приватного інтересу суб'єктів господарсько-торговельної діяльності та публічного інтересу з метою забезпечення публічного господарського порядку. Зазначене обумовлює необхідність встановлення обмежень договірної свободи та низки вимог до набуття правосуб'єктності суб'єктами цієї діяльності, що здійснюється на професійних засадах, систематично, з метою отримання прибутку та забезпечення руху майна, послуг у господарському обороті.

Ключові слова: господарсько-торговельна діяльність, господарський договір, суб'єкти господарювання, організація та здійснення господарської діяльності, саморегулювання, господарське законодавство України, право ЄС.

Fatieiev A. O. Contractual forms of organization and implementation of economic trade activities

Abstract. The article analyzes the most challenging issues on contractual regulation of economic trade activities in current business circumstances and proposes the ways for their overcoming.

The challenges for developing legal regulation of economic trade activities include the abolition of the Economic Code of Ukraine, the absence of a special law on trade activities, as well as the deepening of Ukraine's integration to the European Union, functioning of a Deep and Comprehensive Free Trade Area between Ukraine and the EU, aimed at ensuring free movement of goods and services.

It is argued that an economic trade contract should be considered as a generic concept for various contracts that mediate economic trade relations. It is concluded that the system of economic trade contracts include the sale of goods contracts (as a basis for trade turnover and implementation of economic trade activities, e.g. wholesale purchase and sale contract, supply, etc.); intermediary contracts concluded in the interests of a participant in trade turnover (commission contracts, mandate contracts, agency contracts); contracts that facilitate trade (storage contracts, insurance contracts, creation of advertising products contracts); and organizational trade agreements (contracts between governmental bodies, local authorities and economic trade entities).

It is specified that the economic trade contract is characterized by a combination of the private interest of economic entities and the public interest in order to ensure public economic order. The abovementioned makes it necessary to establish restrictions on contractual freedom and a number of requirements for the acquisition of legal personality for economic entities, which carry out trade activities on a professional basis,

systematically, aimed at obtaining profit and ensuring the movement of property and services in economic turnover.

Key words: *economic trade activity, economic contract, economic entities, organization and implementation of economic activity, self-regulation, economic legislation of Ukraine, EU law.*

Вступ. В умовах нових викликів, спричинених появою нових цифрових технологій, набуттям Україною статусу кандидата на членство в ЄС, ускладненням міжнародних та внутрішніх господарських зв'язків, викликаних воєнним станом в Україні, виникає необхідність переосмислення договірних форм організації та здійснення господарсько-торговельної діяльності, що зумовлює актуальність проведення дослідження.

Мета цієї статті полягає у висвітленні особливостей договірної регулювання господарсько-торговельної діяльності у сучасних умовах господарювання та розробці пропозицій щодо його удосконалення.

Постановка завдання. Різноманіття форм організації та здійснення господарсько-торговельної діяльності, серед яких матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова, роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та ін., опосередковується сукупністю господарських договорів: поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, енергопостачання, купівлі-продажу, оренди, міни (бартеру), лізингу тощо.

У науці господарського права питанням правової природи господарського договору присвятили свої праці О. Беянович, О. Вінник, В. Мілаш та інші дослідники. Договорами, що опосередковують господарсько-торговельну діяльність, присвятили свої дослідження Г. Бабаджанян, О. Гончаренко, І. Кравець, К. Кролевецький, В. Куріпко, А. Манжула, В. Рєзнікова та ін., роботи яких складають основу цього дослідження.

Договори, що опосередковують господарсько-торговельну діяльність, класифікуються у науковій літературі за різними критеріями, зокрема за сферою господарської діяльності та характером господарських відносин; за формами господарської діяльності (основні та допоміжні); за ступенем нормативного регулювання тощо [1]. Втім, термін «госпо-

дарсько-торговельні договори» як системоутворююча категорія у чинному законодавстві не закріплено. У ст. 633 Цивільного кодексу України лише зазначено, що роздрібна торгівля, серед іншого, опосередковується публічним договором, умови якого встановлюються однаковими для всіх споживачів, а продавець зобов'язаний здійснювати продаж товарів кожному, хто звертається до нього, та не має права надавати переваги одному споживачеві перед іншим щодо укладення такого договору.

Скасування Господарського кодексу України, відповідно до Закону України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025 р. № 4196-IX, яким закріплено правові основи організації та здійснення господарсько-торговельної діяльності та її договірної регулювання, відсутність спеціального окремого закону у сфері торгівлі, а також поглиблення європейської інтеграції України та функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що має на меті забезпечення вільного руху товарів і послуг – зазначене визначає необхідність дослідження актуальних питань договірної регулювання господарсько-торговельної діяльності та формування векторів розвитку відповідного законодавства.

Результати дослідження. У науковій літературі зазначається, що господарсько-торговельний договір є однією із основних підстав виникнення господарсько-торговельних зобов'язань, правовою формою закріплення товарно-грошових відносин, засобом нормативного саморегулювання, поряд із стандартними правилами, етичними кодексами здійснення певних видів економічної діяльності, іншими узгодженими діями суб'єктів на основі договору [2]. Як різновиду господарського договору, господарсько-торговельному договору притаманні характерні ознаки, з урахуванням специфіки господарсько-торговельної

діяльності. На думку О. Беяневич, господарський договір є збірним поняттям, що об'єднує різні договірні типи, які мають схожі принципи нормативної регламентації [3, с. 10-12]. Специфіку господарського договору О. Беяневич вбачає, насамперед, у його особливому суб'єктному складі та обмеженні договірної свободи, стверджуючи, що головним інституційним принципом господарського договірного права є принцип обмеженості свободи договору у передбачених законом випадках [3, с. 14-15]. У навчальній літературі до ознак, притаманних господарському договору, відносять господарські цілі (реалізація продукції, виконання робіт, надання платних послуг), дію щодо господарських договорів окремих правил стосовно їхнього укладення і змісту господарських договірних зобов'язань, законодавче обмеження кола можливих суб'єктів господарських договорів [4, с. 133-134].

О. Вінник підкреслює, що регулятивна дія господарського договору зумовлюється двома чинниками: а) господарський договір є індивідуальним правовим актом, що забезпечує юридичне оформлення складних і різноманітних господарських зв'язків; б) складність і різноманітність цих зв'язків вимагає належного пристосування загальних указівок закону до змісту й середовища функціонування певного господарського зв'язку: характеру конкретної господарської операції, економічних інтересів і технічних можливостей сторін, їхнього фінансового становища, перспектив розвитку [5, с. 219].

В. Мілаш розглядає комерційний договір як складову механізму господарсько-правового регулювання ринкових відносин: 1) на рівні нормативно-правового регулювання – як субінститут правового інституту господарського договору; 2) на рівні автономного (індивідуального) регулювання – як акт автономного (індивідуального) регулювання суб'єктів господарського права щодо умов і порядку здійснення ринкового обміну; 3) на рівні реалізації права – як юридичний факт, що породжує правовідносини [6, с. 6].

О. Гончаренко досліджує господарський договір як засіб саморегулювання на рівні індивідуальної правотворчості та правозастосування, коли сторони визначають та реалі-

зують власні правила поведінки без зовнішнього (публічного) впливу, водночас у межах, допустимих державою [7, с. 17]. Крім господарського договору, до важливих нормативних саморегулятивних інструментів українського бізнесу дослідниця відносить етичні кодекси, комплаєнс, стандарти господарської діяльності [7, с. 1].

Еволюція наукових поглядів на торговельну угоду відповідає етапам розвитку самого торговельного права. Первісно торговельне право (право купців) мало своїм предметом торговельні відносини у вузькому значенні слова (посередництво в обігу товарів і платіжних засобів), а відносини щодо купівлі сировини для перероблення та виготовлення продукції не підпорядковувалися дії торговельного права. Основними торговельними угодами правова доктрина кінця XIX – початку XX ст. традиційно вважала купівлю з метою подальшого продажу (збуту); угоди, що опосередковували грошову та фондову торгівлю, зокрема банківські та біржові операції; посередництво в обігу праці; перевезення, складське зберігання тощо. Окрім означеної диференціації торговельних угод на основні та допоміжні, окремі учені вирізняли договори односторонньо-торговельного (для торговця вона є торговельною, для неторговця – неторговельною) та двосторонньо-торговельного характеру (для обох сторін є торговельною) [8, с. 7]. Однак, починаючи з XX століття, поняття «торгівля» в юридичному контексті почали визначати як власне торгівлю (в економічному значенні слова), транспорт, банківську та страхову справу, так і переробну промисловість, видавничу справу, різноманітні види посередницької діяльності (з'явилися маклери, брокери тощо) [8, с. 5].

У постанові Верховного Суду від 22.01.2020 року у справі № 399/590/17 зроблено висновок, що переважним способом правового регулювання договірних цивільних відносин в Україні є їх саморегулювання, яке здійснюється безпосередньо учасниками таких відносин як членами громадянського суспільства з урахуванням їхніх інтересів. На розвиток цього висновку у постанові Верховного Суду від 12 травня 2022 року у справі № 756/15123/18 договір прямо визначається

як універсальний регулятор приватних відносин, покликаний забезпечити їх регулювання й має бути спрямований на встановлення, зміну або зупинення приватних прав та обов'язків. Таким чином, договір визнається регулятором відносин нарівні з іншими джерелами права; самостійним правовим способом організації конкретних індивідуально-договірних зв'язків суб'єктів господарювання, який існує поряд із нормативно-правовою регламентацією, а державною волею визначаються лише її межі [8, с. 92].

З прийняттям Закону України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 року, «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 року та «Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 року стало правовий підґрунтям для запровадження в господарській діяльності електронного договору.

У контексті європейської інтеграції України важливим завданням є гармонізація національного договірного права з правом Європейського Союзу. Це включає впровадження сучасних стандартів договірного регулювання, забезпечення правової визначеності та передбачуваності для суб'єктів господарювання. Серед головних викликів є необхідність удосконалення правової бази України з урахуванням особливостей європейського законодавства, зокрема щодо захисту прав споживачів [9].

Важливий вплив на національне договірне право має Віденська конвенція 1980 р., якій вдалося знівелювати відмінності національних законодавств стосовно умов (*conditions*), гарантій (*warranties*), переданням іншого товару, ніж обумовлений договором (*aliud pro alio*), дефектів, недоліків якості, та замінити їх уніфікованою суб'єктивною концепцією відповідності товару, яка згодом знайшла своє закріплення у законодавстві ЄС, в тому числі у нових Директивах у сфері купівлі-продажу та постачання цифрового контенту (зокрема, Директиви 2019/770 про деякі аспекти договорів поставки цифрового контенту та цифрових послуг; Директива 2019/771 про деякі аспекти договорів купівлі-продажу товарів) [10].

Втім, слід підкреслити, що все більшого значення набувають договірні формуляри як

певна сукупність типових (стандартних) умов договорів, «проформи» як певна конфігурація об'єднаних, заздалегідь підготовлених договірних умов, розрахованих на майбутнє регулювання прав та обов'язків сторін певного господарського, зокрема комерційного договору; що розробляється і затверджується КМУ, іншим органом державної влади або управління; міжнародними й вітчизняними організаціями, діяльність яких спрямована на впорядкування комерційного обороту; самими підприємцями [8, с. 90].

Досліджуючи правові питання саморегулювання господарсько-торгівельної діяльності, Г. Бабаджанян розглядає договір як засіб саморегулювання, якому притаманні як загальні, так і конкретні риси нормативного саморегулювання; як універсальний механізм приватного права, що надає його учасникам можливість самим виступати своєрідними «законодавцями» для себе, проте у визначених правом межах [11, с. 176]. До нормативних засобів саморегулювання дослідниця відносить: господарський договір, типовий договір, меморандум, звичай ділового обороту (торгівлі), установчі документи підприємств, локальні акти саморегулювних організацій, етичні кодекси, кодекси практик тощо [11, с. 173-174].

В. Мілаш зазначає, що суспільна практика, правомірна діяльність та поведінка суб'єктів права є джерелами індивідуальних норм (мікронорм), є другим «щаблем» регламентації суспільних відносин, коли етап прямого регулювання від імені держави на локальному рівні замінюється етапом саморегуляції. При цьому договірна регламентація є самостійним правовим способом організації конкретних індивідуально-договірних зв'язків суб'єктів господарювання, який існує поряд із нормативно-правовою регламентацією, а державною волею визначаються лише її межі [8, с. 92].

На основі аналізу загальних теоретичних положень щодо господарського договору, специфіки здійснення господарсько-торгівельної діяльності Г. Бабаджанян виокремлює особливості договору у господарсько-торгівельній діяльності: 1) такий договір ґрунтується на вільному волевиявленні сто-

рін; 2) форма укладення договору залежить від волі сторін; 3) укладення, зміна та припинення договорів відбувається за взаємною згодою сторін; 4) наявність певних обмежень для договору у господарсько-торговельній діяльності [11, с. 77-88]. Дослідниця класифікує обмеження таким чином: 1) залежно від форми здійснення господарсько-торговельної діяльності (обмеження в оптовій, роздрібній торгівлі, громадського харчування тощо); 2) залежно від засобів саморегулювання господарсько-торговельної діяльності (обмеження щодо договорів купівлі-продажу, поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, оренди, міни (бартеру), лізингу тощо; обмеження щодо створення та діяльності громадських об'єднань, господарських об'єднань, бірж, торгово-промислових палат); 3) обмеження залежно від галузі господарсько-торговельної діяльності [11, с. 176].

К. Кролевецький, досліджуючи систему договорів на ринку оптової торгівлі, класифікує їх так: 1) за сферою господарської діяльності та характером господарських правовідносин – договори, які виникають на етапах встановлення ділових зв'язків; забезпечення оплатного переходу прав на партії товарів; здійснення господарсько-торговельної діяльності; супровід (опосередкування) господарсько-торговельної діяльності; надання оптових торговельних послуг, внутрішньогосподарських правовідносин (внутрішньогосподарські оптові договори); 2) за формами господарської діяльності: основні (господарсько-торговельна діяльність) та допоміжні (забезпечувальні); 3) залежно від меж оптово-господарських правовідносин: внутрішні та зовнішні оптові договори; 4) за ступенем нормативного регулювання: поіменовані та непоіменовані оптові договори; 5) за правовим статусом та характером договірних зобов'язань: базові оптові договори, основні оптові договори, представницькі оптові договори, забезпечувальні оптові договори, допоміжні оптові договори, інформаційні договори в оптових правовідносинах [1].

А. Манжула, В. Куріпко розглядають торгово-господарський договір не окремий тип, а певну сукупність договорів, що володіють низкою таких тільки їм притаманних якостей,

які викликають необхідність встановлювати в межах загальних норм зобов'язального права правила, загальні для одних тільки господарських договорів – поставки, підряду на капітальне будівництво, перевезення вантажів, експлуатації залізничних під'їзних шляхів не загального користування і тощо [12].

В. Резнікова та І. Кравець зазначають, що у сфері торгівлі укладають «класичні» посередницькі договори (доручення, комісії та агентський договір), а також виокремлюють непоіменовані торговельні договори, що мають посередницьку природу (дистриб'юторський, дилерський). Змістом посередницького договору в сфері торгівлі є діяльність посередника з надання відповідних послуг замовникові, зокрема й при укладанні торговельних договорів (поставки, купівлі-продажу, контрактації сільськогосподарської продукції, міни (бартеру)) [13].

Як вбачається, основу торгового обороту становлять договори щодо реалізації товару для здійснення господарської діяльності (договір оптової купівлі-продажу, поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, закупівель для державних потреб тощо). До системи господарсько-торговельних договорів також доцільно віднести посередницькі договори, що здійснюються в інтересах учасника торговельного обороту (договори комісії, доручення, агентування); договори, що сприяють торгівлі (договори зберігання, страхування товарів, створення рекламної продукції, надання рекламних та інформаційних послуг); та договори про організацію торгівлі (договори з органами влади та місцевого самоврядування та суб'єктами господарсько-торговельної діяльності з питань організації та здійснення торгівлі).

Висновки. Підсумовуючи зазначене, господарсько-торговельний договір слід розглядати як родове поняття щодо різноманітних договорів, які опосередковують господарські відносини у сфері торгівлі. До ознак господарсько-торговельного договору як виду господарського договору та основного регулятора господарських відносин у сфері торгівлі слід віднести: спрямованість на забезпечення господарсько-торговельної діяльності учасників договірних відносин

(забезпечення платного переходу прав на товар, супровід господарсько-торговельної діяльності); особливий суб'єктний склад – суб'єкти господарсько-торговельної діяльності; можливість відступлення від принципу рівності сторін; поєднання в договорі майнових (передання продукції, її оплата тощо) та організаційних елементів (визначення порядку виконання, підстави дострокового розірвання договору, порядок розгляду спорів тощо); поєднання свободи договору з її можливим обмеженням з метою захисту інтересів споживачів та загальногосподарських інтересів; поєднання з плановим процесом, враховуючи тривалі господар-

сько-правові зв'язки суб'єктів господарсько-торговельної діяльності.

Як різновиду господарського договору, господарсько-торговельному договору характерно поєднання приватного інтересу суб'єктів господарсько-торговельної діяльності та публічного інтересу з метою забезпечення публічного господарського порядку. Зазначене обумовлює необхідність встановлення обмежень договірної свободи та низки вимог до набуття правосуб'єктності суб'єктами цієї діяльності, що здійснюється на професійних засадах, систематично, з метою отримання прибутку та забезпечення руху майна, послуг у господарському обороті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кролевецький К.І. Договори, що використовуються на ринку оптової торгівлі: поняття та класифікація. *Право і суспільство*. 2019. № 2. Ч. 2. С. 76-82. Гончаренко О. Види саморегулювання господарської діяльності. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 11. С. 68-72.
2. Беяневич О.А. Господарський договір та способи його укладення: дис. ... канд.юрид.наук: 12.00.04. Київ, 1999. 180 с.
3. Пилипенко А.Я., Щербина В.С. Господарське право: курс лекцій. Київ. Вентурі, 1996. 288 с.
4. Вінник О. М. Господарське право: курс лекцій. Київ: Атака, 2004. 624 с.
5. Мілаш В. С. Комерційний договір у господарському праві: теоретичні проблеми становлення та розвитку: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04. Харків, 2008. 40 с.
6. Гончаренко О. М. Теоретико-правові засади саморегулювання господарської діяльності: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04. Київ, 2020. 36 с.
7. Перспективи модернізації договірних правовідносин у сфері господарювання: монографія / В. С. Мілаш; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Х.: ХНУМГ, 2014. 227 с.
8. Забзалюк Д. Місце договору у механізмі регулювання господарських правовідносин: компаративістський вимір. *Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство»*. 2025. № 1. С. 24-30. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2025/02/4.pdf>
9. Саванець Л. Вплив Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів на становлення концепції відповідності товару у законодавстві Європейського Союзу. <https://kcp.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/82/2021/11/%D0%94%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%80-%D0%B7%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-2021.pdf>
10. Бабаджанян Г.Б. Правове забезпечення саморегулювання господарсько-торговельної діяльності: дис. ... докт. філос.: 081. Київ, 2024. 230 с.
11. Манжула А., Куріпко В. Особливості укладення договорів у сфері господарсько-торговельної діяльності. *Наукові записки. Серія: Право*. 2021. № 10. С. 30-33. DOI: <https://doi.org/10.36550/2522-9230-2021-10-1>
12. Рєзнікова В., Кравець І. Посередницькі договори як регулятор торговельних відносин. *Право України*. 2022. № 5. С. 66-80. https://pravoua.com.ua/storage/files/magazines/files/article-pravo_2022_5-s5.pdf