

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЮРИДИЧНИЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
«ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЮРИДИЧНИЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
«ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

КОСТІВ ІВАН ЯРОСЛАВОВИЧ

УДК 347.45/.47

ДИСЕРТАЦІЯ

ДОГОВІР КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Спеціальність 12.00.03 — цивільне право і цивільний процес;
сімейне право; міжнародне приватне право

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ /І.Я. Костів/

Науковий керівник:

доктор юридичних наук, професор,
Заслужений юрист України

ВАСИЛЬЄВА ВАЛЕНТИНА АНТОНІВНА

Івано-Франківськ – 2021

АНОТАЦІЯ

Костів І.Я. Договір контрактації сільськогосподарської продукції. - Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. – Навчально-науковий юридичний інститут ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». Івано-Франківськ, 2021.

Дисертація присвячена дослідженню актуальних теоретичних і практичних проблем пов'язаних з цивільно-правовим регулюванням відносин по реалізації сільськогосподарської продукції за договором контрактації, розробці науково обґрунтованих положень та висновків щодо вдосконалення чинного законодавства, яке регулює відносини за договором контрактації сільськогосподарської продукції.

У роботі розглянуто історію становлення та розвитку, а також сучасний стан правового регулювання договору контрактації сільськогосподарської продукції, визначено нормативно-правові акти, які регулюють відносини за договором контрактації сільськогосподарської продукції.

На підставі дослідження норм чинного Цивільного і Господарського кодексів України та наукових доробок правників проаналізовано поняття і розкрито юридичну природу договору контрактації сільськогосподарської продукції. Доведено, що за своєю правовою природою договір контрактації є оплатним, консенсуальним, взаємозобов'язуючим, поіменованим договором та належить до групи договорів про передачу майна у власність, що зумовлює застосування до відповідних правовідносин загальних положень про договори купівлі-продажу та поставки.

Проведено порівняльно-правову характеристику та розмежування сфери застосування договору контрактації сільськогосподарської продукції із договорами купівлі-продажу, поставки, міни, комісії, форвардного та ф'ючерсного контрактів.

Встановлено коло осіб, які можуть бути сторонами договору контрактації. На підставі проведеного аналізу нормативно-правової бази обґрунтовано, що

виробником сільськогосподарської продукції можуть бути юридичні особи незалежно від форми власності, виробничі кооперативи, непідприємницькі товариства, а також фізичні особи – підприємці, які здійснюють підприємницьку діяльність з виробництва (вирощування) сільськогосподарської продукції, причому така продукція повинна бути вироблена (вирощена) у власному господарстві виробника його силами та засобами. Контрактантом (заготівельником) виступає юридична особа чи фізична особа-підприємець, яка закуповує сільськогосподарську продукцію, має відповідні потужності для її переробки, виробляє харчові продукти, продовольство.

Визначено предмет договору контрактації сільськогосподарської продукції, а саме: предметом договору контрактації є сільськогосподарська продукція, яка вирощується, відгодовується, виловлюється, збирається, виготовляється, виробляється, переробляється безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були вироблені на власних або орендованих потужностях (площах). Проаналізовано інші істотні умови договору контрактації сільськогосподарської продукції, до яких віднесено кількість, асортимент, якість, ціна та строк виконання.

Досліджено порядок укладення договору контрактації, висвітлено підстави та процедури зміни й припинення вказаного договору. У роботі визначено, що договір контрактації укладається виключно у письмовій формі шляхом пропозиції будь-якої зі сторін укласти договір (оферти) і прийняття пропозиції (акцепту) контрагентом.

Детально досліджено правові наслідки, що настають у випадку порушення умов договору контрактації сільськогосподарської продукції. Всебічно проаналізовано різні форми цивільно-правової відповідальності такі як: неустойка (штраф, пеня), відшкодування збитків (реальні збитки та упущена вигода), сплата процентів за користування чужими грошовими коштами.

Встановлено, що за невиконання договору контрактації передбачається відповідальність як у формі відшкодування збитків, так і накладенням штрафних санкцій.

З метою вдосконалення правового регулювання відносин за договором контрактації сільськогосподарської продукції запропоновано зміни до законодавства України.

У дисертації уперше: 1) *обґрунтовано*, що сторонами за договором контрактації можуть виступати як підприємницькі, так і непідприємницькі товариства та установи, які поряд зі своєю основною діяльністю здійснюють і підприємницьку діяльність, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню; 2) *запропоновано* дефініцію виробника сільськогосподарської продукції: «Виробником за договором контрактації сільськогосподарської продукції може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виросити) сільськогосподарську продукцію, визначену договором, та передати її заготівельнику»; 3) *запропоновано* визначення заготівельника сільськогосподарської продукції: «Заготівельником за договором контрактації виступає фізична чи юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції з метою подальшої переробки та продажу»; 4) *обґрунтовано*, що предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції можуть бути дикі тварини, якщо вони вирощені безпосередньо виробником сільськогосподарської продукції та утримуються у напіввільних умовах чи в неволі, а також продукти чи сировина тваринного походження;

В роботі удосконалено: 1) *розмежування* договору контрактації сільськогосподарської продукції та договору купівлі-продажу, поставки, міни, комісії, форвардного та ф'ючерсного контрактів на підставі таких кваліфікаційних критеріїв як предмет договору, мета договору, суб'єктний склад та особливості виконання і відповідальності; 2) *положення* про предмет договору контрактації, яким виступає не лише вироблена (вирощена) продукція, а й перероблена, з умовою, що переробка повинна бути здійснена безпосереднім виробником сільськогосподарської продукції, в його господарстві, його силами і засобами; 3)

поняття суб'єктного складу договору контрактації та наголошено на недоцільності ототожнення понять «виробник сільськогосподарської продукції» як сторона договору контрактації та «сільськогосподарський виробник» чи інші схожі поняття у галузевих законодавчих актах; 4) *поняття* «одержувача», під яким слід розуміти контрагента заготівельника за цивільно-правовим договором (покупець за договором купівлі-продажу, виконавець за договором переробки давальницької сировини, зберігач за договором зберігання і т.д.), якого заготівельник визначає одержувачем за договором контрактації сільськогосподарської продукції.

У дисертації набули подальшого розвитку: 1) *положення* про те, що предметом договору контрактації може бути тільки майбутня продукція, оскільки це є особливістю договору контрактації сільськогосподарської продукції; 2) *положення* про те, що виробник сільськогосподарської продукції несе відповідальність за невиконання чи неналежне виконання договору тільки при наявності вини; 3) *положення* про контрактацію як правову форму закупівлі сільськогосподарської продукції з метою її подальшої переробки та продажу. Визначальними ознаками контрактації є предмет договору, яким є сільськогосподарська продукція, вирощена (вироблена) виробником та мета контрактації; 4) *положення* про те, що в основі сучасного регулювання відносин з договору контрактації лежить право виробників сільськогосподарської продукції самостійно нею розпоряджатися та на добровільних засадах обирати контрагента, якщо тільки законом не передбачено інше;

Ключові слова: договір контрактації сільськогосподарської продукції, виробник, контрактант, заготівельник, сільськогосподарська продукція, предмет договору контрактації.

SUMMARY

Kostiv I.Ya. An agricultural production contract. – Manuscript copyright.

The dissertation for obtaining a scientific degree of the Candidate of Juridical Sciences, specialty 12.00.03 «civil law and civil procedure; family law; international property law». Educational-Scientific Institute of Law of Vasyl Stephanyk Precarpathian National University. Ivano-Frankivsk, 2021.

The dissertation is aimed at studying the current theoretical and practical aspects of civil law regulation of the relations under an agricultural production contract, developing scientifically substantiated provisions and conclusions on improving the current legislation regulating the relations under an agricultural production contract.

The thesis presents the history of the formation and development as well as the current state of legal regulation of an agricultural production contract, outlines the laws and regulations governing the relations under an agricultural production contract.

Based on the study of the current Civil and Commercial Codes of Ukraine and the works of legal scholars, the concept and the legal nature of an agricultural production contract is analyzed. It is concluded that by its legal nature an agricultural production contract is a paid, consensual, mutually binding, named contract and belongs to the group of contracts on the transfer of property ownership, which entails the application of the general provisions of sales and purchase agreements and supply agreements to the discussed legal relations.

A comparative legal analysis including the delimitation of the scope of the application of an agricultural production contract and sales and purchase agreements, supply agreements, barter agreements, commission agreements, forward and futures contracts is conducted.

A class of persons who can be parties to an agricultural production contract is established. Based on the analysis of the corresponding legislation, it is substantiated that producers of agricultural produce can be legal entities regardless of ownership, production cooperatives, non-profit associations, as well as natural persons — entrepreneurs engaged in business activities aimed at the production (cultivation) of agricultural produce, provided that it is produced (grown) on the producer's own farm

with their own capacities and resources. The contractor (processor) is a legal entity or an individual entrepreneur who purchases agricultural produce, has the appropriate capacity for its processing, produces food items.

The subject matter of an agricultural production contract is defined, namely: the subject matter of the contract is agricultural produce that is grown, raised, caught, gathered, produced, processed directly by the producer of these goods (products) as well as products of processing and reprocessing of these goods (products), provided that they are produced with the producer's own or leased capacities (on the producer's own or leased areas). Other essential conditions of an agricultural production contract are analyzed, including quantity, range, quality, price, deadlines.

The procedure for concluding an agricultural production contract is studied, the grounds and procedures for changing and terminating the said contract are defined. The paper determines that an agricultural production contract is concluded exclusively in writing by the proposal of either party to enter into an agreement and acceptance of the proposal by the counterparty.

Legal consequences that follow in case of a violation of the terms of an agricultural production contract are studied in detail. Various forms of civil liability are comprehensively analyzed, such as: liquidated damages (a fine, late payment interest), compensatory damages (real losses and lost profits), payment of interest for the use of other people's money.

It is established that a breach of an agricultural production contract entails double liability (for one violation, compensatory and liquidated damages are applied).

In order to improve legal regulation of the relations under an agricultural production contract, amendments to the current legislation of Ukraine are proposed.

The novel contributions of the dissertation are as follows: 1) *it is substantiated* that the parties to the contract can be entrepreneurial and non-entrepreneurial organizations that, in addition to their main activities, are also engaged in entrepreneurship, provided that it meets the purpose for which they were established and contributes to its achievement; 2) the definition of the producer of agricultural products is *proposed*: "The producer under an agricultural production contract can be a legal entity regardless of its

organizational and legal form or a natural person registered in the manner prescribed by law as an entrepreneur who undertakes to produce (grow) agricultural produce and transfer it to the contractor”; 3) the definition of the contractor (processor) of agricultural produce *is proposed*: “The processor under an agricultural production contract is a natural person or a legal entity engaged in entrepreneurship for the purchase of agricultural produce and its further processing or sale”; 4) *it is substantiated* that the subject matter of an agricultural production contract may be wild animals, provided that they are raised directly by the producer of agricultural produce and kept in semi-free conditions or in captivity as well as products or raw materials of animal origin.

The paper contributes to the improvement of the following: 1) *differentiation* of an agricultural production contract and sales and purchase, supply, barter, commission contracts, forward and futures contracts on the basis of such qualification criteria as the subject matter of the contract, the purpose of the contract, the subject matter composition and features of performance and liability; 2) *the provision* on the subject matter of the contract where it is defined not only as produced (grown) produce but also processed produce, provided that processing is performed by the producer of agricultural produce, on their farm, with their own capacities and resources; 3) *the concept* of the subject matter composition of an agricultural production contract and the inexpediency of equating the concepts of “the producer of agricultural produce” as a party to an agricultural production contract and “the agricultural producer” or similar concepts in sectoral legislation; 4) *the concept* of “the recipient” that should be understood as the counterparty of the contractor (processor) under a civil contract (the buyer under a purchase and sale contract, the manufacturer under a toll manufacturing contract, the custodian under a custodial agreement, etc.), whom the contractor designates the recipient under an agricultural production contract;

The dissertation further develops: 1) *the provision* that the subject matter of the contract can only be future products, as it is a defining feature of an agricultural production contract. 2) *the provision* that the producer of agricultural produce is liable for non-performance or improper performance of the contract only in the presence of fault; 3) *the provision* on contracting as a legal form of purchasing agricultural produce for the

purpose of its further processing or sale. The defining features of contracting are the subject matter of the contract — agricultural produce grown (produced) by the producer — and the purpose of contracting; 4) *the provision* that the current regulation of the relations under an agricultural production contract provides for the right of producers of agricultural produce to dispose of it independently and to choose their counterparty on a voluntary basis, unless otherwise provided by law;

Key words: an agricultural production contract, producer, contractor, processor, agricultural produce, subject matter of an agricultural production contract.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА:

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Костів І. Я. Порівняння договору контрактації сільськогосподарської продукції з суміжними договірними конструкціями. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2016. Вип. 40. С 56-65.

2. Костів І. Я. Значення і сфера застосування договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2018. Вип. 46. С 66-73.

3. Костів І. Я. Форс-мажор за договором контрактації. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2019. Вип. 51. С 33-39.

4. Костів І. Я. Договір контрактації сільськогосподарської продукції за державним замовленням. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ:

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2020. Вип. 53. С 25-32.

Статті у наукових фахових виданнях інших держав:

5. Kostiv I. YA. Concluding a contract for the delivery of agricultural products. *International Journal Law&Society*. 2020. Issue 2. P 43-50.

Тези доповідей на наукових конференціях:

6. Костів І. Я. Істотні умови договору контрактації. *Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина: матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Івано-Франківськ, 27 квітня 2018 р.)*. Івано-Франківськ, 2018. С. 22-26.

7. Костів І.Я. Фермерське господарство як суб'єкт договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Корпоративне право України та країн Європейського Союзу: новели законодавства: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 5-6 жовтня 2018 р.)*. Івано-Франківськ, 2018. С.78-81.

8. Костів І. Я. Тварини як об'єкт договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина: матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Івано-Франківськ, 3-4 травня 2019 р.)*. Івано-Франківськ, 2019. С. 89-93.

9. Костів І. Я. Covid 19 як форс-мажорна обставина за договором контрактації сільськогосподарської продукції: матеріали звітної наукової веб-конференції викладачів, докторантів, аспірантів та студентів університету за 2019 рік (м. Івано-Франківськ, 7-8 квітня 2020р.). С. 392-394.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	12
ВСТУП	13
РОЗДІЛ 1. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА ДОГОВОРУ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	21
1.1. Договір контрактації сільськогосподарської продукції: історичні витоки та правове регулювання.....	21
1.2. Поняття та юридична природа договору контрактації сільськогосподарської продукції	35
1.3. Місце договору контрактації сільськогосподарської продукції серед інших договорів.....	49
РОЗДІЛ 2. ЕЛЕМЕНТИ ДОГОВОРУ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	65
2.1. Сторони договору контрактації сільськогосподарської продукції.....	65
2.2. Предмет та інші істотні умови договору контрактації сільськогосподарської продукції.....	76
2.3. Зміст та виконання договору контрактації сільськогосподарської продукції	93
РОЗДІЛ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРИПИНЕННЯ ВІДНОСИН ЗА ДОГОВОРОМ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	114
3.1. Форма та порядок укладення, зміни та припинення договору контрактації сільськогосподарської продукції	114
3.2. Правові наслідки порушення умов договору контрактації сільськогосподарської продукції	138
ВИСНОВКИ	180
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	185
ДОДАТОК А. СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ ТА ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ	203
ДОДАТОК Б. ПРОЄКТ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ЦИВІЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ»	205

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВР України – Верховна Рада України

ГК України – Господарський кодекс України

ЗУ – Закон України

КУ – Конституція України

КМ України – Кабінет Міністрів України

ЦК РФ – Цивільний кодекс Російської Федерації

ЦК України – Цивільний кодекс України

ЦК УРСР – Цивільний кодекс Української Радянської Соціалістичної Республіки

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження зумовлене тим фактором, що одним з найважливіших принципів ринкової економіки виступає свобода у виборі методів та форм своєї діяльності, а також свобода реалізації виготовленої продукції. Даний фактор стосується всіх видів продукції, у тому числі сільськогосподарської. В сучасних умовах аграрного розвитку, проблема правового регулювання реалізації сільськогосподарської продукції є актуальною, особливо, в аспекті становлення та розвитку ринкових відносин. Також, спроби встановлення ринкових відносин, за кінцеву мету, передбачають формування такої економічної та правової системи, яка б забезпечувала відповідні умови діяльності виробникам сільськогосподарської продукції, підприємствам переробної промисловості, встановлювала надійний захист їх інтересів, стимулювала та стабілізувала ефективне виробництво, створювала належні умови з метою забезпечення потреб споживачів сільськогосподарської продукції, а також – продуктів її переробки.

Правові відносини, спрямовані на реалізацію сільськогосподарської продукції, відрізняються своєю невід'ємною специфікою. Це зумовлено тим, що даний вид продукції є товарами першої необхідності та її виробництво, відповідно, необхідне для задоволення інтересів кожного громадянина і їх основних потреб. Важливим є також те, що за своїми властивостями сільськогосподарська продукція відрізняється від більшості видів промислової продукції, а саме: така продукція потребує особливих умов зберігання; вона має обмежений строк використання; при виробництві використовується земля в якості природного ресурсу; її споживання відбувається впродовж року, тоді як виробництво характеризується сезонністю; більшість її видів вимагає переробки відразу після виготовлення або впродовж короткого терміну.

Рівень забезпеченості продукцією сільськогосподарського виробництва і продуктами її переробки визначає стан продовольчої безпеки країни, так як її дефіцит може викликати непередбачувані економічні та соціальні наслідки Дані

питання є особливо важливими для України, адже сільськогосподарське виробництво займає велику частку в її економічній системі. Специфіка відносин стосовно реалізації сільськогосподарської продукції є приводом для дослідження специфіки їх правового регулювання.

З метою виведення економіки України з кризи та вирішення соціальних питань, які постали перед сільським господарством, слід продовжити науковий пошук в галузі правового регулювання відносин, що виникають у цій сфері, які, на нашу думку, не є однорідними, носять комплексний характер і об'єднують цивільні, господарські та аграрні відносини. Важливою складовою даного питання є дослідження правового регулювання реалізації сільськогосподарської продукції. Незважаючи на те, що багато подібних питань знайшли своє відображення в науковій юридичній літературі, цей процес вимагає подальшого теоретичного дослідження та удосконалення. Зокрема, сьогодні відсутні комплексні дослідження правових проблем форм реалізації сільськогосподарської продукції у сучасних умовах, малодослідженою залишається тема видів договорів на реалізацію сільськогосподарської продукції, недостатньо досліджена тема організації договірних зв'язків при реалізації сільськогосподарської продукції, мало уваги приділялося правовим аспектам ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

У дисертації проаналізовано праці ряду провідних науковців національної та зарубіжної юриспруденції, теоретичні дослідження та висновки яких дали змогу змістовно висвітлити більшість аспектів дослідження, зокрема: С. С. Алексєєва, Т. В. Боднар, С. О. Бородовського, М. І. Брагінського, Н. С. Бутрин-Боки, В. А. Васильєвої, В. В. Вітрянського, О. С. Гришко, В. В. Денисюка, О. В. Дзери, А. С. Довгєрта, І. С. Канзафарової, М. І. Козиря, В. М. Коссака, А. В. Коструби, Н. С. Кузнецової, В. В. Луця, Р. А. Майданика, О. І. Міхно, З. І. Носової, Л. О. Святченко, Є. О. Харитонова, О. В. Церковної, Р. Б. Шишки, В. С. Щербини, А. В. Янчука та інших авторів. Проте окремі проблемні аспекти правового регулювання цих правовідносин залишились поза їх увагою і потребують більш глибокого й системного аналізу.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами, грантами.

Тема дисертації затверджена вченою радою Державного вищого навчального закладу «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» від 29.12.2015 року (протокол №12). Дисертаційна робота виконана на кафедрі цивільного права Навчально-наукового юридичного інституту в межах науково-дослідної роботи на тему «Правові проблеми здійснення майнових та особистих немайнових прав в умовах ринкової економіки» (номер державної реєстрації 0110U001557).

Мета і завдання дослідження. *Мета* дослідження полягає у виявленні та вирішенні комплексу теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з цивільно-правовим регулюванням відносин по реалізації сільськогосподарської продукції за договором контрактації, а також напрацювання пропозицій щодо вдосконалення норм чинного законодавства, що стосуються досліджуваної теми.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі *завдання*:

–дослідити історію розвитку та стан правового регулювання договору контрактації сільськогосподарської продукції;

–з'ясувати правову природу договору контрактації с/г продукції;

–відмежувати договір контрактації с/г продукції від суміжних договорів;

–охарактеризувати сторони договору контрактації с/г продукції;

–визначити предмет договору контрактації с/г продукції;

–проаналізувати основні умови договору контрактації с/г продукції;

–дослідити порядок виникнення, зміни та припинення відносин за договором контрактації с/г продукції;

–з'ясувати правові наслідки порушення умов договору контрактації сільськогосподарської продукції;

–розробити та обґрунтувати необхідні пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення законодавства України, що регулює відносини за договором контрактації с/г продукції.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у сфері укладення та виконання договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Предметом дослідження є договір контрактації сільськогосподарської продукції, відповідне національне законодавство та нормативно-правові акти інших держав, судова практика їх застосування, наукові погляди й концептуальні підходи щодо визначення сутності договору контрактації с/г продукції.

Методи дослідження, що були використані у процесі написання дисертації: *історичний метод* застосовувався при дослідженні виникнення та становлення договору контрактації сільськогосподарської продукції (підрозділ 1.1); *діалектичний метод* надав змогу з'ясувати правову природу договору контрактації сільськогосподарської продукції, виявити взаємозв'язки між окремими ознаками договору контрактації (підрозділ 1.2); *порівняльно-правовий* метод надав можливість провести співвідношення договору контрактації сільськогосподарської продукції із суміжними за юридичною природою договорами та визначити місце такого договору в системі цивільно-правових договорів (підрозділ 1.3), крім того, вказаний метод застосовувався при порівнянні окремих положень правових актів, що регулювали відносини контрактації сільськогосподарської продукції за цивільним законодавством на різних етапах його розвитку (підрозділ 1.1); *формально-юридичний метод* дозволив дослідити порядок укладення, зміни, розірвання та припинення договору контрактації сільськогосподарської продукції, визначити правові наслідки, які настають у випадку невиконання чи неналежного виконання умов вказаного договору (підрозділи 3.1, 3.2), а також за його допомогою було сформульовано висновки відповідно до мети дисертаційного дослідження; *метод аналізу та узагальнення* використовувався для дослідження елементів договірних відносин контрактації (розділ 2), при дослідженні матеріалів практики, наукових позицій, пов'язаних із дослідженням договору контрактації сільськогосподарської продукції, а також для обґрунтування власної позиції автора; за допомогою *методу індукції* досліджено відносини, що виникають з договору контрактації сільськогосподарської продукції та на їхній основі сформульовано висновки щодо необхідності внесення змін і доповнень до загальних положень ЦК України (підрозділи 1.2, 2.3); *метод прогнозування* застосовувався при виявленні недоліків чинного цивільного законодавства та

пошуку шляхів подальшого вдосконалення нормативно-правового регулювання відносин контрактації (підрозділи 1.2, 1.3, розділи 2, 3).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що дисертаційна робота є комплексним науковим дослідженням проблем правового регулювання відносин, що виникають у зв'язку з укладенням, виконанням і припиненням договору контрактації с/г продукції в Україні. На підставі проведеного дослідження сформульовано низку теоретичних положень, які мають важливе значення для розвитку доктрини цивільного права та правозастосовної практики, характеризуються новизною та виносяться на захист, зокрема:

Вперше:

1) обґрунтовано, що сторонами за договором контрактації можуть виступати як підприємницькі, так і непідприємницькі товариства та установи, які поряд зі своєю основною діяльністю здійснюють і підприємницьку діяльність, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню;

2) запропоновано дефініцію виробника сільськогосподарської продукції: «Виробником за договором контрактації сільськогосподарської продукції може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виростити) сільськогосподарську продукцію, визначену договором, та передати її заготівельнику або визначеному ним одержувачеві»;

3) запропоновано визначення заготівельника сільськогосподарської продукції: «Заготівельником за договором контрактації виступає фізична чи юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції з метою подальшої переробки та продажу»;

4) обґрунтовано, що предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції можуть бути дикі тварини, якщо вони вирощені безпосередньо виробником сільськогосподарської продукції та утримуються у напіввільних умовах чи в неволі, а також продукти чи сировина тваринного походження;

удосконалено:

5) правове розмежування договору контрактації сільськогосподарської продукції та договору купівлі-продажу, поставки, міни, комісії, форвардного та ф'ючерсного контрактів на підставі таких кваліфікаційних критеріїв як предмет договору, мета договору, суб'єктний склад та особливості виконання і відповідальності;

6) положення про предмет договору контрактації, яким виступає не лише вироблена (вирощена) продукція, а й перероблена, з умовою, що переробка повинна бути здійснена безпосереднім виробником сільськогосподарської продукції, в його господарстві, його силами і засобами;

7) поняття суб'єктного складу договору контрактації та наголошено на недоцільності ототожнення понять «виробник сільськогосподарської продукції» як сторона договору контрактації та «сільськогосподарський виробник» чи інші схожі поняття у галузевих законодавчих актах;

8) поняття «одержувача», під яким слід розуміти контрагента заготівельника за цивільно-правовим договором (покупець за договором купівлі-продажу, виконавець за договором переробки давальницької сировини, зберігач за договором зберігання і т.д.), якого заготівельник визначає одержувачем за договором контрактації сільськогосподарської продукції;

набули подальшого розвитку:

9) положення про те, що предметом договору контрактації може бути тільки майбутня продукція, оскільки це є особливістю договору контрактації сільськогосподарської продукції;

10) положення про те, що виробник сільськогосподарської продукції несе відповідальність за невиконання чи неналежне виконання договору тільки при наявності вини;

11) положення про контрактацію як правову форму закупівлі сільськогосподарської продукції з метою її подальшої переробки чи продажу. Визначальними ознаками контрактації є предмет договору, яким є сільськогосподарська продукція, вирощена (вироблена) виробником та мета контрактації;

12) положення про те, що в основі сучасного регулювання відносин з договору контрактації лежить право виробників сільськогосподарської продукції самостійно нею розпоряджатися та на добровільних засадах обирати контрагента, якщо тільки законом не передбачено інше;

Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості використання сформульованих у цьому дослідженні висновків, пропозицій та рекомендацій у:

- науково-дослідній діяльності – для подальших наукових досліджень та вирішення проблем, пов’язаних із правовим регулюванням відносин за договором контрактації с/г продукції;

- правотворчій діяльності – для вдосконалення норм чинного законодавства України, що регулює відносини за договором контрактації с/г продукції;

- навчальному процесі при викладанні навчальний дисциплін «Цивільне право України», «Договірне право» та інших навчальних для студентів вищих навчальних закладів, для підготовки підручників тощо.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійним науковим дослідженням, містить власні авторські висновки і практичні рекомендації. Усі праці виконано без співавторства.

Апробація матеріалів дисертації. Положення дисертації доповідалися й обговорювалися на засіданнях кафедри цивільного права Навчально-наукового юридичного інституту ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

Матеріали дослідження були апробовані на таких наукових конференціях: Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених і аспірантів «Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина» (м. Івано-Франківськ, 27 квітня 2018р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Корпоративне право України та країн Європейського Союзу: новели законодавства» (м. Івано-Франківськ, 5-6 жовтня 2018р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених «Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина» (м. Івано-

Франківськ, 3-4 травня 2019р.); звітній науковій веб-конференції викладачів, докторантів, аспірантів та студентів університету за 2019 рік (м. Івано-Франківськ, 7-8 квітня 2020р.).

Публікації. Основні наукові висновки та положення дисертації викладені у 9 наукових працях, зокрема в чотирьох статтях, опублікованих у виданнях, що входять до переліку наукових фахових видань України з юридичних наук, у одній

с

т

Структура та обсяг дисертації зумовлені метою та завданнями дослідження. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, що містять 8 підрозділів, висновків та списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 207 сторінок. Список використаних джерел налічує 199 найменувань і розташований на 18 сторінках. Додатки містяться на 5 сторінках.

в

н

а

у

к

о

в

о

м

у

п

е

р

і

о

д

и

ч

РОЗДІЛ 1. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА ДОГОВОРУ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Договір контрактації сільськогосподарської продукції: історичні витоки та правове регулювання.

З виникненням економічних відносин обміну продукти сільського господарства стали одним з основних його об'єктів. Так, вже в римському праві став відомим договір продажу майбутнього врожаю. В якості такого застосовувався договір продажу речі майбутньої чи очікуваної (*mei futurae sive speratae*), який здійснювався сторонами з відкладальною умовою, тобто правові наслідки договору виникали в такому разі не негайно після укладання договору, а тільки по вирощенні врожаю.

Цивільний кодекс Галичини 1797 року в розділі про купівлю та продаж містив положення, що під товарами розуміють все, що можна обмінювати, тобто матеріальні та нематеріальні речі, навіть ті, які ще тільки очікують, наприклад улов риби, вилов птахів, майбутні плоди [185, с.199]. Також в даному кодексі було передбачено, що «той, хто купує речі, яких тільки очікують, наприклад майбутній урожай або зібраний виноград, переймає на себе небезпеку повної невдачі або втрати. Проте йому належать також всі вигоди, на які він сподівався»

Продаж майбутнього урожаю чи продуктів сільського господарства, які вже є в наявності у їх виробника, в тому числі і професійними закупівельниками, був відомий і російській дореволюційній договірній практиці, про що свідчать окремі законодавчі настанови того часу [102, с.10].

Однак в Зводі Законів Російської імперії [122] норм, які містили б спеціальні правила про продаж сільськогосподарської продукції (майбутнього врожаю, врожаю на корені) не містилось, а судова практика з цього питання була різноманітною, і до відповідних відносин застосовувалися правила про договір купівлі-продажу, або про договір запродажу чи договору поставки. Це викликало

певні труднощі в правозастосуванні, а також суперечки в науковій літературі. Таким чином, норми Зводу Законів не цілком відповідали суті зобов'язання із закупівлі продуктів сільського господарства.

В якості об'єкта продажу Звід допускав лише майно, що знаходиться у власності продавця (ст. 1384). Однак, посилаючись на визнання за власником землі права на всі її плоди, Касаційний Сенат допускав відчуження майбутнього врожаю за договором купівлі-продажу.

Договірна практика того часу свідчила, навпаки, про оформлення відносин з продажу майбутнього врожаю здебільшого договором запродажу [46, с.422]. Насправді за Зводом запродаж допускався щодо рухомого майна, яке не перебуває на момент його укладення у власності продавця. Однак за змістом закону запродажне рухоме майно повинно було бути індивідуально визначеним (а не родовим, замінним) [58, с.514]. Крім того, договір запродажу за нормами Зводу мав характер попереднього, тобто був угодою сторін про укладення в майбутньому договору купівлі-продажу певного майна. У тих же випадках, коли запродавався майбутній урожай, права і обов'язки продавця і покупця виникали вже з попереднього договору, що не вписувалося в конструкцію договору запродажу, передбачену Зводом. У правовій літературі того часу також була відсутня єдність з приводу кваліфікації договірних відносин з продажу сільськогосподарської продукції, що підлягає виробництву в майбутньому.

Так, Д. І. Мейер писав наступне: «Наприклад, поміщик продасть весною хліб, який буде у нього восени. Але це не буде запродаж, тому що поміщик зобов'язується згодом укласти з покупцем купівлю-продаж щодо хліба, а вже цим самим договором зобов'язується доставити йому хліб, але так як це зобов'язання відноситься до майбутнього часу і до того ж стосується предмета, поки ще не існуючого в природі і, отже, не становить власності поміщика, то не можна звести договір і до купівлі-продажу, а слід звести його саме до поставки [97, с.595]».

Г. Ф. Шершеневич кваліфікував договірні відносини з продажу майбутнього врожаю запродажу. Він зазначав: «судова практика допускає продаж майбутньої речі, наприклад, майбутнього врожаю. На доказ можливості такої угоди наводиться

таке міркування: та обставина, що продані товари в момент продажу ще не існували, не може бути перешкодою для визнання договору продажем, оскільки продавцю, власнику землі, належить право і на її продукти. При цьому, однак, не береться до уваги, що право власності на неіснуючу річ немислимо, що з права власності на землю не можна виводити права власності на плоди, які ще не з'явилися. Тому так званий продаж майбутнього врожаю в дійсності буде запродажем» [191, с.416].

Виходячи з вищенаведеного, відносини, які охоплює договір контрактації, тобто реалізація продавцем майбутнього урожаю покупцеві, існували в даний період, та іменувалися запродажем.

Наступні зміни в правовому регулюванні відносин у сфері закупівель сільськогосподарської продукції, були пов'язані зі становленням і розвитком соціалістичної системи господарювання. Протягом декількох десятиліть система закупівель сільськогосподарської продукції була майже повністю «одержавлена», поставлена на жорстку адміністративно-планову основу, що практично девальвувало договірний метод закупівель. Встановлення тих чи інших методів закупівель сільськогосподарської продукції нерідко використовувалося як інструмент здійснення політичної волі держави в аграрній сфері. Розвиток правового регулювання відносин у сфері закупівель сільськогосподарської продукції в цей період відбувався в умовах частої, іноді діаметрально протилежної зміни застосовуваних методів закупівель, що не сприяло стабільності зазначених відносин.

У зв'язку з важким продовольчим становищем, що створилося в країні відразу після першої світової війни, приватна торгівля хлібом та іншими сільськогосподарськими продуктами була істотно обмежена введенням державної монополії у внутрішній і зовнішній торгівлі. Для забезпечення в таких умовах можливості проведення заготівель сільськогосподарської продукції декретом РНК від 2 квітня 1918 року «Про організацію товарообміну для поліпшення хлібних заготівель» було вжито заходів, спрямованих на організацію постачання селян взуттям, одягом та іншими предметами особистого і господарського вжитку [147].

Відповідно до Декрету місцевими органами встановлювалися норми видачі різних товарів в обмін на хліб та інші продукти. Для здійснення товарообмінних операцій потрібен дозвіл місцевого продовольчого органу, при цьому договори не укладалися, а обмін був не еквівалентним і не відповідав економічним інтересам селян.

Декретом ВЦВК від 21 березня 1921р продрозкладка була замінена натуральним податком. Згідно з Декретом податок повинен був стягуватися у вигляді відсотків або часткового відрахування від вироблених в господарстві продуктів, виходячи з обліку врожаю, числа членів господарства та наявності худоби в ньому [128]. При цьому були встановлені граничні терміни здачі продуктів. Запаси продовольства, сировини і фуражу, що залишаються у хліборобів після виконання зобов'язань по здачі натурального податку державі, могли ними використовуватися самостійно для поліпшення і зміцнення свого господарства, підвищення особистого споживання й обміну на продукти фабрично заводської і кустарної промисловості.

Однак і ця спроба організувати безпосередній товарообмін між містом і селом не увінчалася успіхом, і надзвичайна сесія ВУЦВК затвердила 27 березня 1921 року постанову «Про заміну продрозкладки податком» [128]. Даною постановою скасовувалася примусова монополія держави на заготівлю продуктів сільського господарства і дозволявся вільний продаж сільгосппродуктів на місцевому ринку, а заготовки сільгосппродуктів і сировини проводилися тепер (і в подальшому до 1927 року) спеціалізованими державними і кооперативними організаціями у вигляді закупівель їх надлишків на ринку.

Основним напрямком державної політики в агропродовольчій сфері в ці роки стало сприяння кооперування розрізнених дрібних селянських господарств. Декретом РНК РРФСР від 17 травня 1921 г. «Про керівні вказівки органам влади щодо дрібної і кустарної промисловості і кустарної сільськогосподарської кооперації» пропонувалося авансувати кооперативи, які зобов'язалися здати державі вирощену (вироблену) продукцію, грошима і сировиною, надавати допомогу технікою, надати їм переваги перед окремими особами [143]. Таким

чином заохочувалися, зокрема, товариства з насінництва, тваринництва та ін. В середині червня Раднарком УСРР прийняв постанову про введення в Україні всіх положень даного декрету РНК РРФСР.

У декреті ВЦВК і РНК РРФСР від 16 серпня 1921 г. «Про сільськогосподарську кооперацію» було зафіксовано, що при виконанні державних замовлень на сільськогосподарську продукцію землеробські кооперативи і товариства мали право на отримання авансів у вигляді матеріальних засобів в грошовому і натуральному вигляді [152]. Вже через місяць після публікації даного декрету в Україні зареєстрували свої статuti близько 2,5 тисяч товариств. Однак, дані відносини не мали договірної основи.

Про необхідність укласти договори при заготівлі сільськогосподарської продукції вперше було зазначено в декреті РНК РРФСР від 5 грудня 1921.

Основними умовами договорів між державними органами і споживчою кооперацією були встановлення кількості продукції, що підлягає заготівлі та передачі державі, фіксація закупівельних цін на певний термін, видача грошових і натуральних завдатків і авансів, надання допомоги господарствам сільгосптехнікою.

Таким чином, зміст ряду нормативних актів, виданих в 1921-1922 рр., свідчить про формування в той час спеціального договірного виду, опосередковуючого купівлю-продаж сільськогосподарської продукції у її виробників [84, с. 6] який отримав згодом назву договору контрактації.

Перший соціалістичний Цивільний кодекс УСРР 1922 року не передбачав спеціальних правил для регулювання відносин щодо реалізації сільськогосподарської продукції. Регулювання відповідних відносин охоплювалося правилами про купівлю-продаж. Але вже в 1925 році вперше були застосовані типові договори контрактації сільськогосподарської продукції, а прийняті в період 1927-1929 рр. нормативні акти міцно ввели в правову лексику поєднання «договір контрактації» [187].

В цей же час відбувається значне посилення планово регулюючого впливу держави на виробництво і закупівлі сільськогосподарської продукції,

рекомендується укладання довгострокових договорів контрактації, які узгоджуються з планами розвитку сільського господарства того чи іншого району.

У договорах контрактації повинні були передбачатися зобов'язання виробників по розширенню посівних площ та проведення агрокультурних заходів (по сортуванню насіння, їх протруюванню, поліпшені способи обробки землі і посіву та ін.); терміни здачі зерна, якомога ближчі до часу збирання, але не перевищують двох місяців з моменту збирання врожаю; видача виробникам сільськогосподарської продукції грошового авансу під 6% річних, при цьому розмір авансу залежав від контрактованої культури і майнового стану виробника (умови найбільшого сприяння надавалися бідноті); в якості авансу натурою по спеціальній угоді відпускалися сільгоспмашини, насіння, мінеральні добрива тощо; обов'язок надання виробникам необхідної агротехнічної допомоги. За даними договорами господарства зобов'язані були також здати заготівельним організаціям і так звані «надлишки» вирощеної (виробленої) сільськогосподарської продукції.

Затвердження плану контрактації, типових договорів і інструкцій по контрактації сільськогосподарської продукції здійснював Народний комісаріат зовнішньої і внутрішньої торгівлі Союзу РСР за погодженням з Вищою Радою Народного Господарства Союзу РСР, Центральним сільськогосподарським банком Союзу РСР і урядами союзних республік [84, с.5].

Типові договори представляли собою ні що інше, як нормативні акти, що містять імперативні норми, що регулюють основні моменти укладання договорів контрактації. В силу цього типові договори були обов'язковими для учасників відповідних правовідносин. Останні не вправі були включати в договори, які укладаються між собою, зміни або доповнення, які суперечать типовим договорам. Лише в Типовому договорі однорічної контрактації посівів зернових, технічних та бобових культур і продуктів тваринництва у колгоспів зернового напрямку, комун, сільськогосподарських артілей і товариств спільного обробітку землі, затвердженому Народним Комісаром землеробства СРСР 9 січня 1930 року було зроблено застереження про те, що даний Типовий договір є зразком, на який сторонам договірних правовідносин було рекомендовано спиратися при укладанні

договорів контрактації, вносячи зміни і доповнення [85, с. 106]. Однак, це положення не знайшло свого розвитку в наступних нормативних актах. Більше того, постановою ЦВК і РНК СРСР від 21 вересня 1935 р типовим договорам контрактації було надано чинності закону.

Відмінними рисами, які яскраво відобразили особливості складних суспільних відносин того часу, стали умови, які містилися в типових договорах, про технології виробництва того чи іншого виду сільськогосподарської продукції як предмет договору контрактації, про обов'язковий зустрічний продаж виробникам сільськогосподарської продукції товарів народного споживання, про кримінальну відповідальність за порушення прийнятих за договором контрактації зобов'язань.

У 1933 році із завершенням процесу суцільної колективізації і реконструкції сільського господарства відбуваються зміни в методах заготівлі сільськогосподарської продукції. Постановою РНК СРСР і ЦК ВКП (б) від 19 січня 1933 р основним продовольчим культурам були введені обов'язкові поставки державі на основі твердих державних завдань, що встановлюються по продуктах рільництва в залежності від плану сівби, а по продуктах тваринництва - за кількістю голів худоби в господарстві [169].

Договори контрактації були збережені лише в сфері регулювання закупівель технічних культур. Вони уклалися з колгоспами на основі встановлених райвиконкомаами планів посіву, завдань по врожайності, і плану здачі державі сільськогосподарської продукції по кожному колгоспу. З радгоспами та іншими державними організаціями договори контрактації не уклалися.

До укладання договорів контрактації їх умови підлягали детальному обговоренню на загальних колгоспних зборах. Зміст договору становили зобов'язання колгоспу (колгоспного двору) засіяти певну кількість гектарів ріллі, при цьому вказувалися відомості про заплановану врожайність (в центнерах з гектара); виростити (виробити) сільськогосподарську продукцію, належним чином організувавши працю колгоспників і виконавши ряд агротехнічних заходів, здати продукцію заготівельній організації в обумовленій планом і договором кількості, яка за якістю відповідає вимогам стандартів; доставити продукцію

заготівельникові. Заготівельна організація, в свою чергу, зобов'язувалася видати колгоспу (колгоспному двору) посівні насіння і грошовий аванс (при цьому на видані аванси і вартість посівного насіння нараховувалися 3% річних), посприяти у вирощуванні продукції і проведенні агротехнічних заходів, прийняти та оплатити здану господарством продукцію, оплатити її доставку, здійснити зустрічну продаж продовольчих і промислових товарів [82, с.59].

Перелік обов'язків сторін договору контрактації пропонувався типовими договорами, які згідно з постановою ЦВК і РНК СРСР від 21 вересня 1935 р мали силу закону і підлягали точному і безумовному виконанню. Порушення зобов'язань за даними договорами тягнуло застосування матеріальної і кримінальної відповідальності. При таких умовах укладання договорів безпосередньо між господарствами і заготівельними організаціями було формальністю.

Після виконання зобов'язань за договорами контрактації і завдань по обов'язкових поставках колгоспам дозволялося продавати надлишки вирощеної (виробленої) сільськогосподарської продукції державним або кооперативним заготівельним організаціям за договорами державної закупівлі, в порядку децентралізованих заготівель, а також на колгоспних ринках.

Відповідно до постанови Ради Міністрів СРСР від 30 червня 1958 року «Про скасування обов'язкових поставок і натуроплати за роботи МТС, про новий порядок, ціни та умови заготівель сільськогосподарських продуктів» з 1 липня 1958 року обов'язкові поставки колгоспами державі зерна, насіння олійних культур, картоплі, овочів, м'яса, молока, яєць, вовни та сіна, а також відповідна система заміни одних продуктів іншими були скасовані. Було встановлено, що починаючи з 1958 р державні заготівлі сільськогосподарської продукції будуть проводитися в колгоспах в порядку державних закупівель, що здійснюються на основі довгострокових (5-7-річних) планів державних заготовок основних видів сільськогосподарських продуктів з розподілом планових завдань по роках. Встановлювалася видача безвідсоткових грошових авансів, а також продаж колгоспам, радгоспам та іншим сільськогосподарським підприємствам і організаціям знову освоєваних у виробництві тракторів, комбайнів та інших

сільськогосподарських машин, а також мінеральних добрив за пільговими цінами [153].

З початку 60-х рр. в нормативному регулюванні відносин у сфері закупівель сільськогосподарської продукції знову відбуваються зміни: підприємства та організації сільського господарства переведені на госпрозрахунок, проголошено гасло впровадження договірному методу заготівель сільськогосподарської продукції. З цього часу закупівлі зерна, технічних культур, м'яса, молока та інших сільськогосподарських продуктів і сировини повинні були здійснюватися на основі договорів контрактації, які були замовленням колгоспам і радгоспам на необхідну державі продукцію.

У 1961 році були прийняті Основи цивільного законодавства Союзу РСР і республік, в яких містилися норми про договір контрактації (ст.ст.51-52), відтворені потім в Цивільному Кодексі Української РСР 1963 року (ст. 254-255). Договір контрактації укладався на підставі плану державних закупівель сільськогосподарської продукції і планів розвитку сільськогосподарського виробництва в колгоспах і радгоспах, за яким одна сторона - колгосп, радгосп (господарство) зобов'язується передавати у власність іншої сторони - організації-заготівельника сільськогосподарську продукцію в установлених кількостях, асортименті і в певні терміни, а заготівельник зобов'язується приймати в обумовлені договором терміни і оплачувати зазначену продукцію, а також надавати господарству допомогу в організації виробництва і здачі продукції на приймальні пункти [71, с. 311].

Договори контрактації укладалися строком на рік (річні), а також на термін від 2-х до 5-и років (перспективні) з розбивкою по роках, виходячи з планів державних закупівель сільськогосподарських продуктів і перспективних планів розвитку сільськогосподарського виробництва в колгоспах і радгоспах, і підлягали щорічному уточненню на підставі встановлених річних планів державних закупівель сільськогосподарських продуктів і виробничих планів господарств [85, с. 108]. Контрактація охоплювала тепер всі види сільськогосподарської продукції,

причому, як планової, так і виробленої понад план. Було істотно розширено коло суб'єктів договору контрактації - виробників сільськогосподарської продукції.

У 1966 році був введений новий порядок розробки та затвердження типових договорів. Тепер проекти розроблялися Держкомітетом заготівель Ради Міністрів СРСР з участю зацікавлених міністерств і відомств СРСР. Рада Міністрів СРСР доручала радам міністрів союзних республік за погодженням з Державним комітетом заготівель Ради Міністрів СРСР затвердити ці проекти після розгляду і схвалення.

На думку фахівців, така система розробки та затвердження типових договорів поряд із забезпеченням однаковості договірної практики давала можливість союзним республікам при затвердженні типових договорів врахувати місцеві особливості сільськогосподарського виробництва, що впливають на взаємини сторін, які складаються в ході виконання договорів контрактації.

Крім цього, постановою Ради Міністрів СРСР від 4 січня 1966 р № 3 було затверджено перше Положення про порядок укладання і виконання договорів контрактації сільськогосподарської продукції. Даний документ регламентував загальні для всіх господарств і заготівельників питання укладення та виконання договорів контрактації сільськогосподарської продукції.

Однак незабаром порядок розробки та затвердження типових договорів контрактації сільськогосподарської продукції зазнав нових змін. Наказом Міністерства заготівель СРСР № 306 від 22 жовтня 1970 року було затверджено нову редакцію Положення про порядок укладання і виконання договорів контрактації сільськогосподарської продукції і введений порядок, згідно з яким Міністерство заготівель СРСР розробляє спільно з Міністерством сільського господарства СРСР за участю центральних органів виконавчої влади, які здійснюють закупівлю і приймання сільськогосподарської продукції та затверджує типові договори контрактації, умови приймання і зберігання сільськогосподарської продукції і умови розрахунків за неї. Новим положенням була введена реєстрація укладених договорів контрактації в районній державній інспекції по закупівлях і якості сільськогосподарських продуктів, істотно

розширено розділ про майнову відповідальність за невиконання зобов'язань за договорами.

Поступовий розвиток типового регулювання договірних відносин в умовах планової економіки звело такі нововведення нанівець. Типовими договорами охоплювався вичерпний перелік питань, що підлягають узгодженню сторонами і відображенню в договорі контрактації, норми їх, як і інші норми права, носили обов'язковий характер для учасників відповідних правовідносин і, будучи імперативними, не могли бути змінені сторонами. З огляду на дані обставини, ініціатива сторін договорів контрактації, індивідуальність укладених ними угод виключалася повністю. Таким чином, протягом декількох десятиліть процедура укладення договору контрактації сільськогосподарської продукції була абсолютно формалізована і носила характер декорації. По суті відносини з контрактації сільськогосподарської продукції втратили цивільно-правову природу і набули характеру адміністративних.

Кардинальні зміни в централізованій системі реалізації сільськогосподарської продукції почалися в кінці 80-х рр. Законом СРСР від 26 травня 1988 р № 899-8-XI «Про кооперацію в СРСР» було встановлено, що колгоспи та інші сільськогосподарські кооперативи можуть на добровільних засадах укладати з підприємствами та організаціями, що здійснюють заготівлю та переробку сільськогосподарської продукції, договори на її продаж, а також реалізовувати її на власний розсуд будь-яким іншим споживачам і на колгоспних ринках [144]. Надалі такий порядок був поширений на всі сільськогосподарські підприємства.

Замість плану державних закупівель сільськогосподарської продукції було встановлено державне замовлення на поставку продукції, за рахунок якого формувалися загальносоюзний і республіканські фонди продовольства і на підставі контрольних цифр якого тепер складалися плани розвитку сільськогосподарського виробництва в колгоспах і радгоспах [110]. Однак зазначені контрольні цифри не були обов'язковими для господарств, а служили лише орієнтирами для планування виробництва продукції та укладання договорів контрактації.

Як охарактеризував нові умови формування відносин з контрактації М. І. Козир, «договір в рахунок виконання державного замовлення на продаж продукції повинен укладатися колгоспом на суто добровільній основі і стимулюватися системою цін, забезпеченням гарантованого збуту продукції, виділенням в необхідних обсягах матеріально технічних ресурсів та іншими економічними методами. Все це істотно змінює уявлення про правове регулювання державних замовлень, вимагає докорінного перегляду традиційних підходів до аналізу договору контрактації. Зараз він втратив свою основну ознаку - сувору обов'язковість планового завдання держави на закупівлю сільськогосподарських продуктів» [68, с. 18].

Відбулися зміни і в типовому регулюванні договірних відносин. Замість типових договорів стали розроблятися примірні договори контрактації, які затверджуються наказами Держагропрому СРСР.

Однак новий порядок планування державних закупівель сільськогосподарської продукції і укладання договорів контрактації не подолав «адміністративних звичок» заготівельних органів, що відзначалося в літературі [24].

З прийняттям Закону Української РСР від 1 квітня 1991 № 887-12 «Про підприємства в Українській РСР» почалася реорганізація колгоспів, радгоспів, інших державних сільськогосподарських підприємств, що означала також і те, що відтепер вони самостійно планують виробництво і розпоряджаються продукцією, що випускається [149]. Проте принцип добровільності державних закупівель в нових умовах був реалізований далеко не відразу.

Скасування централізованої системи планування і заготівельної діяльності, зв'язку планів виробництва і закупівель, системи прикріплення господарств до заготівельних організацій дозволило реалізувати принцип свободи договору в області закупівель сільськогосподарської продукції.

Основи цивільного законодавства Союзу РСР і республік 1991 року кардинально змінили місце договору контрактації в системі цивільно-правових договорів: він втратив не тільки свої адміністративно-планові початки, але і свій

самостійний характер, однак, завдяки специфіці регульованих відносин, був збережений в якості одного з окремих видів договору купівлі-продажу.

У чинному ЦК України від 16.01.2003 року договір контрактації закріплюється як спеціальний договір, призначений для регулювання правовідносин по реалізації сільськогосподарської продукції її виробником заготівельникові, та до якого застосовуються загальні положення про купівлю-продаж та положення про договір поставки, якщо інше не встановлено договором або законом. Також відносини за договором контрактації регулюються Господарським кодексом України, однак в даній нормі законодавець звузив зміст досліджуваного поняття: «Державна закупка сільськогосподарської продукції здійснюється за договорами контрактації, які укладаються на основі державних замовлень на поставку державі сільськогосподарської продукції» (ч. 1 ст. 272 ГКУ). У такому разі слід з думкою В. М. Єрмоленка, який стверджує, що трактовані положення ГКУ можуть застосовуватися лише у сфері регулювання державної закупівлі сільськогосподарської продукції; в інших випадках за участю широкого кола суб'єктів господарювання необхідно керуватись вимогами ЦКУ [54, с. 59].

Підсумовуючи вищевикладене можна виділити такі основні етапи становлення та розвитку відносин за договором контрактації:

1 етап – 1797 – 1921 роки – формування самостійних договірних відносин з реалізації майбутнього урожаю, що іменувалися «запродажем». Сторонами за договором могли виступати фізичні особи.

2 етап – 1921 – 1925 роки – запровадження нових механізмів щодо активізації контрактаційних відносин шляхом авансування кооперативів, які зобов'язалися здати державі вирощену (вироблену) продукцію, грошима і сировиною, надання допомоги технікою, надання їм переваги перед окремими особами. Виробником продукції виступали селяни та їхні кооперативи, а заготівельником – держава. Самого поняття «контрактація» у його сучасному розумінні на той момент ще не існувало.

3 етап – 1925 – 1988 роки - значне посилення планово регулюючого впливу держави на виробництво і закупівлі сільськогосподарської продукції. В цей період

рекомендується укладання довгострокових договорів контрактації, які узгоджуються з планами розвитку сільського господарства. Вперше закріплюється поняття договору контрактації. З'являється Типовий договір контрактації сільськогосподарської продукції. Заготівельником за договором виступає держава, виробником – колгоспи.

4 етап – 1988 р. – наші дні – розвиток та посилення диспозитивних засад контрактаційних відносин. Сільськогосподарські товаровиробники можуть на добровільних засадах укласти з підприємствами та організаціями, що здійснюють заготівлю та переробку сільськогосподарської продукції, договори на її продаж, а також реалізовувати її на власний розсуд будь-яким іншим споживачам. Держава втрачає роль одноосібного заготівельника.

Отже, реалізація сільськогосподарської продукції, як кінцева стадія переходу продукції від виробника до споживача, має тривалу історію становлення та нормативно-правового закріплення. Однак складність виокремлення спеціальних етапів у розвитку контрактаційних відносин та їх регулювання зумовлюється тим, що відповідні відносини тривалий час не мали самостійного значення, а розглядалися в контексті правового регулювання договорів купівлі-продажу та поставки. Водночас, розвиток та удосконалення державної закупівельної діяльності призвело до поступової зміни правової бази регулювання контрактаційних відносин та застосування у законодавчому та науковому обігу нової дефініції – «контрактації». Тому, вагоме значення у розвитку договірних відносин із закупівлі сільськогосподарської продукції мав радянський період, в межах якого були закладені передумови для сучасного регулювання відносин з договору контрактації, в основі якого лежить право виробників сільськогосподарської продукції самостійно нею розпоряджатися та на добровільних началах обирати контрагента, якщо тільки законом не передбачено інше.

1.2. Поняття та юридична природа договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Перехід України до ринкової економіки зумовив зменшення адміністративного впливу держави на відносини, у тому числі договірні. В складних умовах конкуренції на ринку виробництво продукції здійснюється не заради виконання планів, а задля можливої реалізації цієї продукції та отримання прибутків сільськогосподарськими виробниками, з одного боку та забезпечення потреб замовників з іншого.

Забезпечення населення продовольством, формування державних запасів, забезпечення переробних підприємств сировиною залежать від налагодженої системи відносин із закупівлі даної продукції в сільськогосподарських виробників. Виробники сільськогосподарської продукції за власним бажанням розпоряджаються своєю продукцією, реалізуючи її через ринки, біржі, торгові та контрактівні дома, заготівельні й посередницькі організації. Водночас більша частина сільськогосподарської продукції закупається заготівельними та іншими організаціями у безпосередніх виробників через договори контрактації. Зважаючи на нестабільний розвиток галузі сільського господарства, специфіку сільськогосподарського виробництва, що обумовлена природно-кліматичними факторами, зміну співвідношення попиту й пропозиції на сільськогосподарську продукцію на ринку, недостатність правового регулювання відносин контрактації сільськогосподарської продукції, важливо визначити та закріпити на законодавчому рівні основні умови реалізації сільськогосподарської продукції за договором контрактації.

Використання договору для регулювання товарообігу детерміновано внутрішніми (реальний стан економіки) та зовнішніми (потреба інтеграції в економічні й зокрема торгові структури) причинами [32, с. 2]. Роль цивільно-правового договору збільшилася з прийняттям у 2003 році ЦК України і «сьогодні без перебільшення можна сказати, що його регулятивна функція є одним із основних чинників, що спрямовують розвиток вітчизняної системи

господарювання» [79, с. 276]. На даний час зростає роль цивільно-правового договору як правової форми, яка є найбільш доцільною та адекватною вільним ринковим відносинам формою їх опосередкування [91, с. 21].

Можливість на свій розсуд вибрати договірну конструкцію, яка найбільш сутнісно буде відображати характер відносин між сторонами є дозвільним принципом сучасного договірного права. Його реалізація позитивно впливає як на становище сторін договору, так і на систему правового регулювання даних відносин в цілому [75, с. 71].

Сутність договору контрактації сільськогосподарської продукції закріплена у ст. 713 ЦК України, згідно з ч. 1 якої за договором контрактації сільськогосподарської продукції виробник сільськогосподарської продукції зобов'язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору [186]. Майже аналогічно визначається договір контрактації сільськогосподарської продукції й у ГК України. Так, згідно з ч. 2 ст. 272 зазначеного Кодексу за договором контрактації виробник сільськогосподарської продукції зобов'язується передати заготівельному (закупівельному) або переробному підприємству чи організації (контрактанту) вироблену ним продукцію у строки, кількості, асортименті, що передбачені договором, а контрактант зобов'язується сприяти виробникові у виробництві зазначеної продукції, прийняти і оплатити її [37]. При цьому ч. 1 зазначеної статті ГК України визначає, що державна закупка сільськогосподарської продукції здійснюється за договорами контрактації, які укладаються на основі державних замовлень на поставку державі сільськогосподарської продукції. З приводу останнього законодавчого припису в наукових дослідженнях звертається увага на те, що він обмежує сферу застосування договору контрактації лише випадками державної закупівлі сільськогосподарської продукції. Незважаючи на те, що договір контрактації спочатку розглядався як одна з правових форм залучення до державних ресурсів продовольства і сировини аграрних підприємств усіх форм

власності й організаційно-правових форм господарювання, потребувати сільськогосподарську продукцію може не лише держава, виробництво (виращування) й постачання якої може здійснюватися, зокрема, й за договорами контрактації. Можна погодитися з тим, що до законодавчого врегулювання названих положень ГК України застосовуватиметься лише у сфері регулювання державної закупівлі сільськогосподарської продукції, в інших же випадках за участю широкого кола суб'єктів господарювання необхідно керуватися вимогами ЦК України.

Доволі дискусійним є питання дублювання договору контрактації у ЦК та ГК України. Цілком погоджуємось з думкою В.В. Луця, який стверджує, що має бути проведена велика робота з усунення дублювання та розбіжностей у сфері договірних права, з оновлення масиву підзаконних нормативно-правових актів, а також договірної та судової практики щодо застосування цивільного і господарського законодавства [87, с. 55].

Такі науковці, як К.І. Апанасенко [7, с.37], М.І. Брагінський [21, с.135], С.М. Братусь [26, с.93] дотримуються позиції, згідно якої держава як публічно-правове утворення є окремим суб'єктом цивільних відносин. Держава згідно ч.2 ст. 2 ЦК України є учасником цивільних відносин і хоча вона не є суб'єктом господарювання, однак може приймати участь у господарських відносинах через органи державної влади, наділених господарською компетенцією, а також суб'єктів господарювання. Таким чином державна закупівля сільськогосподарської продукції може здійснюватись за правилами, встановленими ЦК України і потреби в дублюванні норми, яка регулює договір контрактації, немає.

3. І. Носова визначає кваліфікуючими ознаками договору контрактації такі основні елементи:

- місце вирощування (виробництва). Сільськогосподарська продукція, що реалізується за договором контрактації, має бути вирощена (вироблена) у власному господарстві виробника сільськогосподарської продукції;

- час вирощування (виробництва). Особливістю договору контрактації є те, що його предмет - «це майбутні товари, тобто вони ще підлягають вирощуванню

або виробництву в умовах сільського господарства; вирощування пов'язане з різними стадіями сільськогосподарського виробництва: посівом, обробітком ґрунту, іншими стадіями вирощування»;

- сільськогосподарська продукція повинна бути вирощена власними зусиллями (особистими або своїх працівників) її виробника і за його рахунок;

- спеціальна мета придбання сільськогосподарської продукції, яка визначається як для подальшої переробки або продажу продукції. Це означає, що за договором контрактації сільськогосподарська продукція не призначена для власного, особистого, домашнього або сімейного споживання заготівельником. У цьому випадку відносини сторін будуть регулюватися іншим договірним видом купівлі-продажу. При цьому не має правового значення, що в процесі переробки закуплена за договором контрактації сільськогосподарська продукція повністю споживається. В даному випадку слід відрізнити закупівлю сільськогосподарської продукції для організації харчування працівників підприємства та закупівлю такої ж сільськогосподарської продукції, яка виступає в якості сировини для виробничого процесу [109, с. 67].

Таким чином можемо визначити ознаки договору контрактації, що виділяють його в окремий вид договору: особливий суб'єктний склад – (виробник, заготівельник, та в окремих випадках - одержувач сільськогосподарської продукції); особливий предмет договору – сільськогосподарська продукція; особливий спосіб отримання сільськогосподарської продукції – вирощування, виробництво в господарстві виробника; особлива мета, яку переслідує заготівельник, набуваючи сільськогосподарську продукцію – подальша переробка і продаж сільськогосподарської продукції).

Правова природа будь-якого договору може бути визначена як його найзагальніша юридична характеристика, яка охоплює всю повноту його ознак, зв'язків і форм буття у сфері права. Таким чином, визначення правової природи договору контрактації може бути зроблено лише через найповнішу його характеристику, включаючи як статику цього явища (ознаки договору контрактації,

відмінність від інших юридичних конструкцій, місце в системі договорів), так і його динаміку (порядок укладення, зміни та припинення).

Основним юридичним фактом, на підставі якого виникає зобов'язання з виготовлення сільськогосподарської продукції виробником є цивільно-правовий договір, а саме договір контрактації. За своєю структурою такий вид договору становить систему правових зв'язків між його учасниками, їх дії в межах визначеного періоду часу, спрямовані на досягнення певного результату. Отже, договору контрактації властиві такі ознаки:

- в договорі виявляється воля двох сторін в галузі виробництва та передачі сільськогосподарської продукції, причому волевиявлення учасників за своїм змістом мають збігатися і відповідати одне одному;
- договір контрактації – це спільна дія сторін, яка спрямована на досягнення певних цивільно-правових наслідків: на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків;
- договір контрактації визначає юридичний зміст конкретних прав та обов'язків виробника та контрактанта як учасників договірного зобов'язання.

Юридична характеристика договору контрактації полягає у визначенні цього договору з погляду класифікаційних ознак системи цивільно-правових договорів.

Дихотомічний спосіб класифікації передбачає можливість поділу договорів за тими ж підставами, що і поділ на види правочинів в цілому і ґрунтується на виділенні певного дихотомічного (тобто, поділ на два протилежні за значенням елементи) критерію поділу (зокрема, оплатні-безоплатні, абстрактні-казуальні, умовні-безумовні, неоспорювані-оспорювані, розпорядчі-зобов'язальні, алеаторні-комутативні, комерційні-фідуціарні, строкові-безстрокові, планові-непланові, загальноцивільні-господарські, підприємницькі-споживчі тощо) [14, с.104].

Деякі дослідники виходять із того, що мета зумовлює віднесення договору до окремого типу чи навіть підтипу, предмет договору – його форму, характеристика – вид, а ознаки – видову приналежність (різновид) [193, с. 1005].

Найпоширенішими є такі три підстави класифікації договорів: розподіл прав та обов'язків між сторонами; наявність зустрічного задоволення; момент укладення

договору. Використання зазначених підстав дозволяє виділити три пари договорів: односторонні та двосторонні; оплатні та безоплатні; реальні та консенсуальні [44, с.48].

Одночасно в науці цивільного права пропонуються й інші критерії класифікації договорів, наприклад, В.В. Луць залежно від мети договору пропонує виділяти: «1) договори про передачу майна у власність, повне господарське відання або оперативне управління (купівля-продаж, поставка, контракція, постачання енергетичних ресурсів тощо); 2) договори про передачу майна у тимчасове користування (лізинг, оренда, прокат тощо); 3) договори про виконання робіт (підрядні договори на виконання проектних робіт тощо); 4) договори про надання послуг (транспортні договори, договори зберігання, кредитний договір, страхування ризиків тощо); 5) договори про передачу результатів інтелектуальної діяльності (ліцензійні договори, договори на передачу науково-технічної продукції тощо); 6) договори про сумісну діяльність (установчий договір, угоди про науково-технічне співробітництво)» [86, с. 39–40].

Залежно від зазначення цілі договору для його дійсності, угоди поділяються на каузальні й абстрактні. Договори, в яких чітко визначено підстави їх укладення, називаються каузальними (від лат. *causa* – причина). Дійсність такого договору залежить від законності і досяжності мети. Абстрактними вважаються договори, у яких не визначено підстави їх здійснення. Абстрактний договір є дійсний у будь-якому випадку, якщо дотримано його форму. Найбільш яскравим прикладом абстрактного договору є видача векселя. Вексель містить зобов'язання однієї особи сплатити певну грошову суму іншій особі, але при цьому не мають значення підстави, з яких було видано вексель: чи була позика, чи купівля-продаж, чи інший правочин [111, с. 92].

Виходячи з наведеного, можемо стверджувати, що договір контракції належить до казуальних договорів, оскільки в ньому можна визначити чітку ціль укладення – передача сільськогосподарської продукції, яка буде вирощена (вироблена), у власність заготівельника або визначеного ним одержувача для подальшої переробки та продажу.

Наступною класифікацією договорів, в залежності від моменту виникнення (зміни або припинення) прав та обов'язків сторін, є їх поділ на звичайні (безумовні) та умовні.

Звичайним вважається правочин, права та обов'язки в якому виникають, змінюються або припиняються з моменту його вчинення. Як правило, більшість правочинів, що вчинюються у цивільному обороті, є безумовними. У свою чергу, умовним є правочин, у якому виникнення, зміна або припинення цивільних прав та обов'язків залежить від настання або ненастання певної обставини, яка не повинна бути істотною умовою правочину, тобто має бути його випадковим елементом [184, с. 276]. Договір контрактації належить до безумовних договорів, оскільки права та обов'язки у сторін виникають, змінюються та припиняються з моменту досягнення згоди з усіх істотних умов договору.

Розрізняють також договори мінові (комутативні) та алеаторні (ризикові). Мінові договори це договори, при укладанні яких сторонам відоме співвідношення та обсяг прав і обов'язків сторін. Наприклад, при укладанні договору купівлі-продажу, покупець передбачає, що за передану продавцю встановлену суму грошей він набуде у власність передбачену договором річ. Продавець в свою чергу розуміє, що замість майна, яке він втратить, він отримує певну суму грошей. Більшість договорів в цивільному праві - мінові.

Алеаторні договори - це договори ризикові, тобто при укладанні договору сторони чітко визначити межі виконання своїх обов'язків не можуть, а втрата чи збагачення однієї із сторін залежить від випадку. Алеаторні договори визнаються вітчизняною цивілістичною наукою, однак ні в дореволюційний, ні в радянський період розвитку юриспруденції предметом спеціального дослідження вони не виступали. Етимологія поняття «алеаторний» бере свій початок з римського права, де «alea» означало азартну гру. Тому, традиційно алеаторні договори являють собою домовленості, засновані на ризику та розраховані на удачу.

Подібний підхід щодо їх розуміння спостерігається й сьогодні. Так, І. С. Тімуш дає визначення поняття ризикового (алеаторного) договору як орієнтованої на вдачу, збіг обставин, випадок тощо угоди, в якій загальний розмір чи можливість

самого існування зустрічного надання на момент укладення невідомий, що поставлено в залежність від включеного до юридичних умов цього правочину випадкового юридичного факту (дія або подія) і може викликати негативний (програші, збитки, шкода), позитивний (виграш, вигода, прибуток) або нульовий економічний результат [177, с.6].

Ризик є невід'ємним елементом будь-якої економічної чи господарської діяльності, тому закономірно, що з переходом на ринкові відносини значення ризику істотно зростає, свідченням чого є широке поширення ризикових договорів.

Загалом в доктрині юридичний ризик, зазвичай, розуміється як можливість настання збитків унаслідок загибелі або пошкодження майна чи майнових прав (наприклад, ризик випадкової загибелі, страховий ризик), або в надії на дію випадку (виграш в лотереї або іншій азартній грі), або неможливості виконання зобов'язання внаслідок небезпеки втрат, що впливають із специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людського суспільства [34, с.16].

В контексті сказаного виникає питання щодо того, чи можна договір контрактації віднести до ризикових (алеаторних) договорів. У досліджуваних відносинах ризик значною мірою пов'язаний із залежністю товаровиробника від погодних умов чи інших випадкових факторів, що впливають на результат сільськогосподарського виробництва. При цьому, після вирощування чи заготівлі сільськогосподарської продукції ризику зменшуються, але не зникають повністю. Так, є небезпека пошкодження складів, де зберігається сільськогосподарська продукція чи її пошкодження під час просушки на полях; існує ризик захворювання рослин після зібрання врожаю; загроза гризунів тощо – це лише окремі приклади ризиків, які несе виробник, незалежно від наявності у нього зібраної продукції.

У зобов'язаннях за договором контрактації питання про несення ризику вирішується на користь заготівельника: якщо вважати зобов'язання заготівельника еквівалентом зобов'язання виробника, то у випадку неможливості виконання договору, без вини виробника заготівельник не повинен вчиняти еквівалентних дій, однак вправі вимагати відшкодування понесених збитків. Тобто сутність зобов'язального ризику відображається у звільненні заготівельника від оплати

проведеної виробником роботи, у разі неможливості належного виконання останнім зобов'язання. В той же час існує ризик і для заготівельника, який полягає у невідповідності вартості продукції, погодженої в договорі контрактації з ринковою вартістю на момент виконання договору, що має наслідком фінансові втрати для заготівельника.

Таким чином, проблематика ризику носить, в цілому, додатковий, факультативний характер для договору контрактації і пов'язана з особливим правовим режимом, який поширюється на товаровиробника і виражається у його відповідальності за невиконання чи неналежне виконання за вказаним договором тільки при наявності його вини. В той же час для алеаторних договорів категорія ризику є визначальною, а її суть зводиться до наступного: залежно від настання чи ненастання передбаченої обставини виграє одна сторона та програє інша сторона. Отже, елементи та значення ризику в договорі контрактації та традиційних алеаторних договорах (страхування, парі) різняться, тому є дискусійною класифікація договору контрактації як алеаторного договору, разом з тим, не можна заперечувати, що договір контрактації може набувати окремі алеаторні характеристики.

За критерієм визначення моменту, з настанням якого договір вважається укладеним, усі цивільно-правові договори поділяються на консенсуальні та реальні. Окремі різновиди договорів можуть бути як консенсуальними, так і реальними (договори дарування, зберігання, перевезення, страхування). Слід зазначити, що законодавець не здійснює розмежування договорів на реальні та консенсуальні. Єдиною вказівкою на існування в ЦК України такої теоретичної класифікації є норми щодо моменту укладення договору (ст. 640 ЦК). До консенсуальних належать договори, які вважаються укладеними з моменту досягнення згоди щодо всіх істотних умов договору, необхідних для того чи іншого договору.

Характерною рисою консенсуальних договорів є те, що з них виникають взаємні зобов'язання. Тому, виконання однією із сторін свого обов'язку надає їй право вимагати і від контрагента виконання обов'язку [112 с. 37].

Для укладення реального договору недостатньо досягнення домовленості, сторонам необхідно буде вчинити також певну фактичну дію, спрямовану на виконання стороною свого договірної обов'язку (передати річ, сплатити грошову суму) [52, с. 17].

Договір контрактації є консенсуальним. Однак, речові права – право володіння і право користування виникають у контрактанта тільки з моменту фактичної передачі виготовленої сільськогосподарської продукції. Аналізуючи ч. 1 ст. 638 ЦК України, відповідно до якої договір вважається укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов, можна зробити висновок про легальну презумпцію консенсуальності будь-якого цивільно-правового договору, в тому числі і договору контрактації. Саме домовленість слід визнати мінімально необхідною та єдиною умовою, щоб договір вважався укладеним.

Цивільний кодекс України регламентує можливість укладення як відплатних так і безвідплатних договорів. Відплатними є двосторонні та багатосторонні договори, в яких кожна із сторін зобов'язана надати одна одній певне майнове благо. У ч. 5 ст. 626 ЦК України закріплено презумпцію відплатності договору, відповідно до якої договір є відплатним, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає із суті договору. Договір вважається відплатним, доки не доведена його безоплатність. Переважна частина договорів є відплатними (договори купівлі-продажу, поставки, міни, найму, підряду тощо). За договором контрактації виробник, який здійснює господарську діяльність з виготовлення сільськогосподарської продукції, зобов'язується виробити та передати готову продукцію контрактанту за визначену плату у певні строки. Отже, договір контрактації є відплатним договором.

В залежності від способу укладення договору договори поділяються на взаємоузгоджені та договори приєднання. За загальним правилом – договір це система компромісів, на які ідуть сторони задля задоволення власних інтересів, при цьому враховується воля обох контрагентів майбутнього договору. Однак існують і договори приєднання, де формулювання умов договору здійснює одна сторона, а інша може або прийняти ці умови в цілому, або ні. Друга сторона при цьому не

може запропонувати свої умови договору. Договір контрактації є взаємоузгодженим договором.

У ст. 3 ЦК України проголошує принцип свободи договору, що означає можливість сторін на основі взаємного узгодженого волевиявлення вільно укладати договір, обирати його вид та спосіб укладення, а також визначати зміст такого договору [186]. Однак абсолютної свободи існувати не може апріорі. Диспозитивні засади регулювання цивільних та господарських відносин тісно пов'язані з імперативними засадами регулювання. І хоча останні менше впливають на реалізацію суб'єктами права їх прав, вони слугують певними рамками, які не дозволяють свободі перерости у свавілля. Зв'язок диспозитивних та імперативних правових норм виявляється насамперед в їх єдиній спрямованості на створення правових умов і регулювання правових відносин, вирішення конфліктів інтересів різних учасників цивільних відносин, а також гармонійний розвиток відносин у галузі цивільного права та господарського [114, с. 92]. Якщо аналізувати обмеженість елементів свободи договору контрактації, то перший з них – свобода укладення договору (разом зі свободою вибору контрагента). Нормативне закріплення визначення договору контрактації знайшло своє вираження у Цивільному та Господарському кодексах України. Відповідно до ч. 1 ст. 713 ЦКУ за договором контрактації сільськогосподарської продукції виробник сільськогосподарської продукції зобов'язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору[186]. ГК України звузив зміст досліджуваного поняття: «Державна закупка сільськогосподарської продукції здійснюється за договорами контрактації, які укладаються на основі державних замовлень на поставку державі сільськогосподарської продукції» (ч. 1 ст. 271 ГКУ)[37]. У такому разі слід погодитись з думкою В. М. Єрмоленка, який стверджує, що трактовані положення ГКУ можуть застосовуватися лише у сфері регулювання державної закупівлі

сільськогосподарської продукції; в інших випадках за участю широкого кола суб'єктів господарювання необхідно керуватись вимогами ЦКУ [126, с.150].

На основі змісту ЦКУ можна констатувати перше обмеження: продавцем за договором контрактації може бути тільки виробник сільськогосподарської продукції: підприємства різних форм власності, господарські товариства, виробничі кооперативи, фермерські господарства. Законодавче тлумачення терміну «виробник сільськогосподарської продукції» містить ч. 1 ст. 1 Закону України «Про сільськогосподарський перепис»: юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, фізичні особи (фізичні особи-підприємці, домогосподарства), які займаються сільськогосподарською діяльністю, передбаченою класифікацією видів економічної діяльності, мають у володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарських тварин [151].

Оскільки законодавством не встановлено чіткий перелік продавців, то вважаємо, що такими виробниками можуть бути юридичні особи всіх форм власності, а також фізичні особи-підприємці, які виростили (виготовили) сільськогосподарську продукцію на присадибних або дачних ділянках. Свобода вибору контрагента за договором теж є відносною, оскільки це повинен бути заготівельник. При цьому законодавець не уточнює, хто може бути контрактантом (заготівельником). Для прикладу: у п. 1 ст. 535 Цивільного кодексу Російської Федерації під заготівельником розуміється комерційна організація або приватний підприємець, що здійснює професійну підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції для її наступного продажу або переробки. Можемо зробити висновок, що контрактантами за ГК України є заготівельні (закупівельні) або переробні підприємства, або організації, на які у встановленому порядку покладено функції державної закупівлі, заготівлі сільськогосподарської продукції (міністерства, відомства, підприємства й організації, яким надано такі повноваження, наприклад організації споживчої кооперації). Відповідно ж до норм ЦК України контрактантами можуть бути й особи приватного права. Зазначимо, що останнє є новелою вітчизняного законодавства, оскільки за радянських часів у

контексті планової соціалістичної економіки майже уся сільськогосподарська продукція закуповувалася у товаровиробників на підставі державного замовлення. Товаровиробник сільськогосподарської продукції був позбавлений права без дозволу визначеного заготівельника реалізовувати продукцію третім особам. Держава диктувала виробникам не лише кому продавати, а й яку продукцію виготовляти. Послаблення керівної ролі державного апарату відбулося у період перебудови, коли було дозволено товаровиробнику обирати контрагента, але тільки після виконання обов'язкового плану здачі продукції державі.

Не менш важливий елемент свободи договору, що має певну обмеженість, – свобода визначення змісту (умов) договору. Подібні обмеження існують при укладенні типових і примірних договорів, договору приєднання, попереднього договору або договору на користь третьої особи. Відповідно до ч. 3 ст. 272 ГКУ у договорах контрактації повинні передбачатися: види продукції (асортимент), номер державного стандарту або технічних умов, гранично допустимий вміст у продукції шкідливих речовин; кількість продукції, яку контрактант приймає безпосередньо у виробника; ціна за одиницю, загальна сума договору, порядок і умови доставки, строки здавання-приймання продукції; обов'язки контрактанта щодо подання допомоги в організації виробництва сільськогосподарської продукції та її транспортування на приймальні пункти і підприємства; взаємна майнова відповідальність сторін у разі невиконання ними умов договору; інші умови, передбачені Типовим договором контрактації сільськогосподарської продукції, затвердженим у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

За критерієм розподілу прав та обов'язків між сторонами, цивільно-правові договори поділяються на односторонні і двосторонні. Переважна більшість договорів у цивільному праві є двосторонніми (купівля-продаж, найм, доручення, перевезення тощо).

Із змісту положень ч. 1 ст. 713 ЦК України, випливає, що договір контрактації є двостороннім, адже правами та обов'язками наділені обидві сторони зобов'язання, яке виникло з цього договору. З моменту дії згоди, кожна із сторін набуває прав і виконує певні обов'язки. Тобто в договорі контрактації мають місце

два зустрічні зобов'язання: обов'язок виробника передати контрактанту чи визначеному ним одержувачу виготовлену продукцію у власність та обов'язок контрактанта внести плату у повному розмірі за отриману продукцію згідно з умовами договору.

У випадку залучення одержувача, договір контрактації сільськогосподарської продукції можна віднести до договорів про виконання третій особі. Як зазначає Кузьмич О. Я., в силу юридичної природи договору про виконання третій особі, в останньої право вимоги за таким договором не виникає. Право вимоги за такими договорами виникає винятково в сторони, яка уклала договір, тому внаслідок укладення такого договору, у боржника виникає обов'язок вчинити дії або утриматися від їх вчинення, якому відповідає винятково право вимоги кредитора, як сторони, яка уклала договір [80, с.78].

У договорі контрактації знаходять своє відображення і ряд інших принципів цивільного права. Так, за допомогою договору контрактації реалізується принцип рівності сторін. Під рівністю учасників цивільних правовідносин варто розуміти їх юридичну (але не економічну) рівність один щодо одного, що свідчить про наявність горизонтальних відносин між учасниками договору.

Крім того, принцип рівності можна трактувати як еквівалентність правовідносин між сторонами договору контрактації: передача речі однією стороною компенсується зустрічним задоволенням інтересів з боку контрактанта. Укладаючи договір контрактації, а також виконуючи його умови, як виробник так і заготівельник повинні дотримуватися й принципів справедливості, добросовісності та розумності.

Відносини, які виникають з договору контрактації є майновими, адже їх предметом є майнові блага (сільськогосподарська продукція), регулятивними, оскільки розраховані на нормальний перебіг цивільних відносин і виникають на підставі правомірного юридичного акту (договору контрактації). Договором контрактації опосередковуються зобов'язальні правовідносини, які відображають динаміку майнових відносин суб'єктів цивільно-правових відносин (виробника та контрактанта) з виготовлення та передачі продукції у володіння та користування.

Отже, у зв'язку із необхідністю подальшого розвитку такої галузі економіки як сільське господарство, існує потреба удосконалення цієї сфери не тільки на виробничому, а й на нормативно-правовому рівні. Тому, одним з механізмів правового регулювання відносин у сфері сільського господарства є договір контрактації, який регулює відносини, пов'язані із закупівлею сільськогосподарської продукції для її подальшої переробки та продажу.

За своєю правовою природою договір контрактації належить до консенсуальних, відплатних, взаємозобов'язуючих договорів. Вказаний договір врегульовано на рівні положень Цивільного та Господарського кодексів України, він є самостійним, поіменованим договором, хоча до нього можуть бути застосовані загальні положення про договори купівлі-продажу та поставки.

1.3. Місце договору контрактації сільськогосподарської продукції серед інших договорів.

У сільськогосподарських товаровиробників ефективність виробничо-господарської діяльності досягається за рахунок налагодженої системи збуту їхньої продукції, правовою формою якої є договір на реалізацію сільськогосподарської продукції — специфічна угода, відповідно до якої виробник зобов'язується на відповідних умовах продати сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки, а споживач (замовник) зобов'язується прийняти продукцію та оплатити її. Відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо реформування аграрних відносин» від 18 січня 1995 р. встановлено, що виробники сільськогосподарської продукції самостійно розпоряджаються своєю продукцією, реалізуючи за контрактами (включаючи державні) та іншими договорами [142].

Згідно класифікації, яку запропонував В.В. Луць, залежно від мети договору, договір контрактації сільськогосподарської продукції належить до групи договорів, спрямованих на передачу майна у власність, повне господарське відання

або оперативне управління (купівля-продаж, поставка, контракція, постачання енергетичних ресурсів тощо);

Система договорів на реалізацію сільськогосподарської продукції включає: договір контракції сільськогосподарської продукції, договір купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, договір поставки, договір міни, договір комісії [3].

Варто виокремити особливості договору контракції, що дозволить відмежувати його від суміжних договорів. Зокрема, особливою рисою договору контракції сільськогосподарської продукції, що відрізняє його від договорів купівлі-продажу, поставки, міни є реалізація конкретно визначеної групи товарів – сільськогосподарської продукції. У ЦК і ГК України відсутнє визначення поняття «сільськогосподарська продукція», але воно міститься у інших нормативно-правових актах, таких як Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів», Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції», Податковому кодексі України та ін.). Найбільш широко поняття «сільськогосподарська продукція» висвітлюється у ст. 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», звідки сільськогосподарська продукція – товари, зазначені у групах 1-24 УКТ ЗЕД згідно із Законом України «Про Митний тариф України», якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах) [132].

На момент укладення договору контракції сільськогосподарської продукції, даної продукції у натуральному вигляді у виробника, як правило, ще немає. Вона буде вирощуватися, виготовлятися, дозрівати у певні строки або за графіками та передаватися заготівельнику чи іншому одержувачеві згодом, після укладення договору, в погоджених кількості, асортименті, якості та з дотриманням інших умов договору.

Такий специфічний предмет договору як сільськогосподарська продукція є однією з характерних особливостей для відмежування договору контрактації від суміжних договорів, однак не визначальною.

Наступною особливістю договору контрактації є виробник, як сторона договору. Законодавець чітко визначає хто є обов'язковою стороною в договорі контрактації – виробник сільськогосподарської продукції. Згідно Закону України «Про сільськогосподарський перепис», виробниками сільськогосподарської продукції є юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, фізичні особи (фізичні особи-підприємці, домогосподарства), які займаються сільськогосподарською діяльністю, передбаченою класифікацією видів економічної діяльності, мають у володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарських тварин [151]. Таким чином, особливості суб'єктного складу вказаного договору можуть виступати критерієм для розмежування договорів.

За юридичною природою і змістом договір контрактації близький до договорів купівлі-продажу і поставки. Ось чому в ч. 2 ст. 713 ЦК зазначено, що до відносин сторін за договором контрактації застосовуються загальні положення про купівлю-продаж і правила про поставку, якщо інше не передбачено договором або законом [186].

У ч. 3 ст. 713 ЦК передбачено можливість визначення законом особливостей укладення та виконання договорів контрактації. Згідно даного положення можна визначити співвідношення положень ЦК і ГК щодо регулювання відносин за договором контрактації: так, положення ГК (ст. ст. 272-274) є спеціальними стосовно положень ст. 713 ЦК, тому вони мають перевагу в регулюванні відносин, що виникають за договором контрактації. З іншого боку, якщо спеціальним законом окремі питання не врегульовано, мають застосовуватися положення ЦК, а саме: загальні — про купівлю-продаж, та про договір поставки, якщо вони відповідають природі відносин, які існують між сторонами. З огляду на це, положеннями ст. 272 ГК обмежуються можливості застосування договору контрактації лише випадками державної закупівлі сільськогосподарської

продукції, яка здійснюється за договорами контрактації, що укладаються на основі державних замовлень на поставку державі сільськогосподарської продукції [37].

Ще однією важливою ознакою, яка виділяє договір контрактації с/г продукції від схожих договорів є те, що продукція, передана в рахунок виконання договору контрактації, має бути виготовлена в господарстві виробника. Завдяки їй можна відмежувати договір контрактації від договорів купівлі-продажу та поставки, предметом яких також може бути сільськогосподарська продукція, але відсутня вимога про її виробництво безпосередньо продавцем. Самостійне вироблення продукції включає в себе усі біологічні та фізіологічні процеси вирощування рослин, тварин чи отримання від них корисної продукції (наприклад, мед), також включається необхідний ступінь обробки продукції для надання їй товарного стану з метою запобігання знищення, пошкодження, можливої втрати корисних властивостей і тому подібне.

Договір контрактації укладається лише стосовно майбутніх товарів, які підлягають вирощуванню (наприклад, зерно, овочі тощо) чи виробництву в умовах сільського господарства (худоба, птахи). Тобто момент виконання договору не тільки не збігається з моментом його укладання, а й значно віддалений від нього у часі.

За договором контрактації сільськогосподарська продукція переходить у власність контрактанта або визначеного ним одержувача. Як бачимо, у договорі контрактації може бути передбачена третя особа, яка може отримати контрактовану продукцію. Така особливість законодавцем не надана ні договору купівлі-продажу, ні договору поставки чи міни.

Як встановлено ч. 2 ст. 272 ГК України, контрактант зобов'язується сприяти виробникові у виробництві сільськогосподарської продукції. В першу чергу, варто зауважити, що тут існує неузгодженість положень двох кодексів – ГК України та ЦК України, в останньому з яких таке положення відсутнє, що значно ускладнює визначення усіх істотних умов договору контрактації. Однак, оскільки договори на закупівлю продукції для потреб держави на даний момент здійснюються через процедуру, визначену ЗУ «Про публічні закупівлі», а даний нормативний акт не

містить вказівки на обов'язок сприяння, то можна зробити висновок, що положення ч.2 ст. 272 ГК України втратили свою силу. Оскільки заготівельник також зацікавлений у вирощуванні, виробництві певного виду сільськогосподарської продукції відповідної якості, то він має право сприяти вирощуванню такої продукції шляхом надання насіннєвого матеріалу, забезпечення паливно-мастильними матеріалами, необхідними добривами, тарою тощо.

При порівнянні договору контрактації з договором купівлі-продажу, бачимо схожий предмет договору, а саме сільськогосподарська продукція. Договір купівлі-продажу передбачає, що предметом договору може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або ж буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому. Предметом договору контрактації с/г продукції є продукція, яку виробник зобов'язується виробити в майбутньому і якої на момент укладення договору ще немає. Обидва договори, як правило, є двосторонніми, оплатними, консенсуальними. Водночас, між даними договорами є певні відмінності в суб'єктному складі. Зокрема, сторонами за договором купівлі-продажу (продавцем і покупцем) виступають всі учасники цивільного обігу - громадяни, юридичні особи або держава, тоді як за договором контрактації с/г продукції виробником та заготівельником можуть виступати лише суб'єкти господарювання. Ще однією ознакою, яка характеризує договір контрактації с/г продукції є те, що продукція, яка є предметом договору повинна бути вироблена виключно в господарстві виробника, його силами та засобами.

Наступним схожим договором є договір поставки. Договір поставки є одним із видів договору купівлі-продажу. Основною відмінністю договору купівлі-продажу від договору поставки є те, що договір поставки укладається з метою використання предмету договору у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним або домашнім використанням [53].

Продавцем (постачальником) у договорі поставки (як і в договорі роздрібної купівлі-продажу) може бути лише підприємець - комерційна організація чи громадянин, який набув статусу фізичної особи-підприємця. Постачальник реалізує вироблені ним товари або товари, спеціально закуплені ним для продажу.

Наступною ознакою договору поставки є мета придбання товару - подальше використання в підприємницькій діяльності (наприклад, для переробки і споживання, наступного продажу тощо) або для іншої діяльності, не пов'язаної з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням товару (наприклад поставки продуктів харчування). На практиці, товари, що передаються за договором поставки, використовуються саме в підприємницькій діяльності, а тому другою стороною договору - покупцем також, як правило, виступає суб'єкт підприємницької діяльності. При укладенні договору поставки умова про строк поставки товару є істотною умовою договору, і без досягнення між сторонами згоди щодо строків, договір поставки не може вважатися укладеним. Момент укладення договору поставки, як і договору контрактації, як правило, не відповідає моменту його виконання, оскільки товар, що підлягає поставці, може бути відсутній на момент укладення договору. Для договору поставки характерними є довготривалі відносини та виконання договору частинами, хоча можлива і поставка лише однієї речі, наприклад машинної установки, чи одноразовий оптовий продаж товарів. Проте, найчастіше за даним договором товар постачається окремими партіями протягом тривалого періоду[53].

Договір поставки є близьким до договору контрактації сільськогосподарської продукції, але окрім спільних ознак є такі відмінності:

1 - предметом договору поставки є товар, призначений для підприємницької діяльності чи для задоволення інших потреб, не пов'язаних з особистим (домашнім, сімейним) споживанням, наприклад для науково-дослідницьких робіт. Зокрема це продукція, яка використовується у виробничому процесі (обладнання, сировина, матеріали тощо), або товари для продажу їх на ринку чи для промислової переробки. Предмет договору контрактації – виключно сільськогосподарська продукція в сирому вигляді або така, що пройшла первинну обробку.

2 - договір контрактації укладається лише щодо майбутніх товарів, які ще підлягають вирощуванню (фрукти, овочі, зерно тощо) чи виробництву в умовах сільського господарства (птиця, худоба), – отже, момент виконання не тільки не відповідає моменту укладення договору, а й є значно віддаленим від нього в часі

(як правило, такий проміжок часу значно довший, аніж при укладенні договору поставки).

Виконання договору контрактації залежить не лише від волі сторін, а й від природних явищ. І тут варто погодитись із Г.А. Коліховим, який вказує на особливий спосіб виробництва предмета зобов'язання. Сільськогосподарська продукція повинна бути вирощена боржником за договором контрактації, і головне полягає не тільки в цьому, а й у тому, що цей спосіб виробництва, а тому і виконання умов договору, залежить від природно-кліматичних і біологічних умов. Технологія сільськогосподарського виробництва здебільшого пов'язана із землею, а також з фізіологією розвитку рослин і тварин. Виробник сільськогосподарської продукції перебуває в нерівному становищі порівняно з підприємствами, що виготовляють промислову продукцію або товари в умовах промислового виробництва, де всі процеси програмуються і повністю залежать від самих виробників. Така особливість не врахована в нормативних актах, які регулюють поставку й інші договори [69, с. 68]. Дійсно, виробництво сільськогосподарської продукції складний і тривалий процес, який включає в себе не лише людську працю, технічну складову, але й природні погодні явища, де найчастіше остання складова є визначальною у належному виконанні договору контрактації.

При відмежуванні договору контрактації від договору поставки потрібно враховувати професійну діяльність продавця та види товарів, що реалізуються. Зокрема, продавцем за договором контрактації є винятково виробник сільськогосподарської продукції; продається майбутня сільськогосподарська продукція, яка ще підлягає вирощуванню чи виробництву і не проходить до моменту виконання договору складної промислової переробки (за винятком первинної, якщо це передбачено договором)

Реалізація сільськогосподарської продукції може здійснюватися за допомогою договорів міни та комісії. У випадку складних економічних умов сільськогосподарські виробники можуть обмінювати вироблену ними продукцію на обладнання, паливно-мастильні матеріали, запасні частини до сільськогосподарської техніки, в рахунок оплати за надані послуги з ремонту

техніки, інші подібні витрати. Відносини за договором міни регулюються положеннями статей 715-716 ЦК України та ст. 293 ГК України [3].

Момент переходу права власності за договором міни на обмінювані товари відбувається після того, як обома сторонами виконаний обов'язок з передачі майна, тобто таке право виникає в обох сторін договору одночасно. Таким чином законодавець закріпив неможливість виникнення ситуації, коли сторона, яка першою отримала товар, здобула право власності на нього, не виконавши зустрічного обов'язку з передавання другій стороні товару, який їй належить. Що стосується сфери застосування договору, то договір міни на практиці зустрічається досить рідко, оскільки еквівалентом у товарних відносинах є в основному гроші. За договором міни ж як еквівалент виступають не гроші, а інше рівноцінне майно. До договору міни застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, поставку, контрактацію або про інші договори, елементи яких містяться в договорі міни, якщо це не суперечить суті зобов'язання.

Ще одним договором, спрямованим на реалізацію сільськогосподарської продукції є договір комісії. Договір комісії має досить широку сферу застосування. Так, за договорами комісії організації споживчої кооперації укладають договори комісії з виробниками щодо продажу сільськогосподарської продукції. Закон України «Про споживчу кооперацію» встановлює, що організації та підприємства споживчої кооперації формують товарні та матеріально-технічні ресурси за рахунок закупівель на договірних засадах у підприємств (виробників), у оптовій торгівлі, на біржах, аукціонах, шляхом заготівель сільськогосподарської продукції і сировини у громадян, фермерських господарств, колективних сільськогосподарських підприємств, радгоспів, виробництва товарів на власних підприємствах та з інших джерел, не заборонених чинним законодавством [154].

Як зазначає у своїй статті О.П. Радчук: «За договором комісії на продаж сільськогосподарської продукції її виробник (комітент) доручає торговому посереднику (комісіонеру) продати на комісійних засадах сільськогосподарську продукцію з оплатою винагороди за надані послуги» [70].

До специфічних особливостей комісійної торгівлі сільськогосподарськими продуктами науковець відносить:

- особливе коло учасників комісійних правовідносин (в якості комітентів можуть виступати виробники сільськогосподарської продукції різних організаційно-правових форм, фізичні особи-підприємці, а також громадяни, що ведуть особисте селянське господарство);

- особливості предмету комісійних відносин: предметом виступають сільськогосподарські продукти, які можуть задовольнити потреби людини в харчуванні. Більшість продукції, що реалізується, мають не індивідуально-визначені особливості, а родові ознаки; така продукція потребує певних умов зберігання, пакування, транспортування; продукція надходить сезонно, а використовуватися вона повинна протягом всього календарного року;

- особливості цін на сільськогосподарську продукцію, що реалізується на комісійних засадах: ціни коливаються залежно від попиту та пропозиції, а також від пори року, часу доби, якості продукції та рівня цін на аналогічну продукцію [70].

Отже, якщо порівнювати договір комісії на реалізацію сільськогосподарської продукції та договір контрактації, то можна визначити наступні відмінності:

1. Перш за все, договір комісії належить до групи договорів з надання посередницьких послуг, тоді як договір контрактації – до договорів про передачу майна у власність. Комісіонер не набуває права власності на продукцію, а є посередником між виробником (комітентом) та покупцем, тоді як за договором контрактації право власності переходить від виробника до заготівельника.

2. За договором комісії реалізується вже виготовлена сільськогосподарська продукція, натомість за договором контрактації – продукція яка буде виготовлена в майбутньому.

Таким чином, на основі вищевикладеного ми можемо констатувати, що вказані договори носять самостійний характер з огляду на перелічені відмінності.

Аналіз законодавства та доктрини дає можливість розмежування договорів контрактації сільськогосподарської продукції від форвардного та ф'ючерсного

контрактів. Дані договори схожі з договором контрактації сільськогосподарської продукції за часом виконання, оскільки в усіх названих договорах між датою укладення та датою виконання договору існує великий проміжок часу, тобто момент виконання зобов'язання відстрочений у часі. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів» форвардний контракт – двостороння угода за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення форвардного контракту. Ф'ючерсний контракт – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладення зобов'язань сторонами контракту[138].

Укладення форвардного контракту означає, що одна зі сторін (продавець) бере на себе зобов'язання здійснити поставку певної кількості базових активів на дату, яка обумовлена в контракті, але віддалена значним проміжком часу від дати укладення контракту, а інша сторона (покупець) зобов'язується прийняти поставку за обумовленою в угоді ціною. Форвардні контракти охоплюють фіксацію ціни, обсягів та якості товару, що дає змогу фермерам планувати операції та розраховувати на грошові потоки. Покупці так само, маючи повну інформацію, забезпечують себе достатньою сировиною для подальшого перероблення та/або виконання власних зобов'язань за форвардними експортними контрактами.

Різниця між договором контрактації і форвардом полягає у наступному: 1) сторонами договору контрактації можуть бути лише виробник та контрактант, тоді як жодних обмежень щодо сторін форвардної і ф'ючерсної угод законодавець не визначає; 2) предметом договору контрактації є виключно сільськогосподарська продукція, тоді як предмет договору у форвардному контракті має спеціальну назву — базовий актив контракту. Базовим активом (предметом договору) можуть бути цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти.

Під ф'ючерсним контрактом розуміють угоду між продавцем або покупцем, з одного боку, і кліринговою палатою ф'ючерсної біржі, з іншого, про поставку (прийняття) стандартної кількості базових інструментів за узгодженою ціною на конкретну дату в майбутньому [53]. Ф'ючерсні контракти сертифікують зобов'язання продавця поставити а покупця – прийняти певну кількість певного товару у певному місці у певний час. Варто зауважити, що покупці і продавці досить рідко зацікавлені в реальній поставці товару по ф'ючерсному контракту. Ф'ючерсні ринки використовуються як інструмент управління ризиками. Наприклад, виробник, який у лютому продає жовтневий контракт на продукцію за ціною 1000 грн./т, розуміє, що в кінцевому результаті він отримає 1000 грн./т за його продукцію, незалежно від розвитку цін на ринку. Тому продаж ф'ючерсного контракту є засобом «фіксування» ціни. Завдяки такому фіксуванню виробник концентрується на виробництві продукції, а не турбується про ціни. Аналогічно покупець контракту знає, що у жовтні він не заплатить ціну вищу, ніж 1000 грн./т, навіть якщо він купуватиме таку ж продукцію на ринку за ціною 1100 грн./т. Це надає можливість покупцю (трейдеру або переробному підприємству) також планувати наперед.

Однак, слід зауважити, що на більшості ф'ючерсних бірж усього світу реально виконується лише 2% усіх контрактів на поставку фізичного товару. Ф'ючерсна біржа є лише місцем для торгівлі ризиками при падінні чи зростанні цін.

Як бачимо, ф'ючерсні угоди є біржовими із залученням посередника – товарної біржі, де операції при виконанні зобов'язання здійснюються через розрахункову палату біржі. На відміну від ф'ючерсу, договір контрактації є правочином, в якому сторони безпосередньо виконують свої зобов'язання один перед одним, або ж на користь третьої особи. Варто відзначити, що ф'ючерсна угода на біржі стає цінним папером, оскільки засвідчує зобов'язання покупця (продавця) придбати (продати) товар на визначених попередньо умовах у визначений строк та оплатити товар, а договір контрактації сільськогосподарської продукції завжди залишається договором [94].

Отож, система договорів на реалізацію сільськогосподарської продукції включає в себе наступні види договорів: договір контрактації сільськогосподарської продукції, договір купівлі-продажу, договір поставки, договір міни, договір комісії, форвардний та ф'ючерсний контракти. Кожен з цих договорів наділений своїми характерними особливостями, тому для сільськогосподарських товаровиробників є важливим вибір такої договірної конструкції, за допомогою якої на найоптимальніших умовах дана продукція реалізується [76 с. 63].

Важливою ознакою, яка дозволяє виділити договір контрактації с/г продукції серед схожих договорів є те, що продукція, яка є предметом договору контрактації, повинна бути виготовлена в господарстві виробника. За змістом та своєю юридичною природою договір контрактації є близьким до договорів купівлі-продажу і поставки, тому Цивільним Кодексом передбачається, що до відносин за договором контрактації застосовуються загальні положення про купівлю-продаж і правила про поставку, якщо інше не передбачено договором або законом. Віднесення законодавцем до договору контрактації положень про договір купівлі-продажу та поставки обумовлено необхідністю правового регулювання подібних за юридичною суттю та змістом правових відносин. Однак, за своєю правовою природою, договір контрактації сільськогосподарської продукції є самостійним договором. Порівнюючи договір контрактації та договір міни, за договором міни, як еквівалент, зазвичай, виступають не гроші, а інше рівноцінне майно. Договір комісії належить до договорів про надання посередницьких послуг з реалізації продукції, тоді як договір контрактації є безпосередньо спрямований на передачу майна у власність.

Враховуючи вищезазначене, можемо зробити висновок, що договір контрактації сільськогосподарської продукції слід розглядати як відносно самостійний у групі цивільно-правових договорів, спрямованих на передачу майна у власність, у зв'язку з чим на нього можуть поширюватися положення про купівлю-продаж та поставку. При цьому, з нашої точки зору, слід виходити з наступного.

На думку М. І. Брагінського, виділення законодавцем контрактації в якості різновиду договору купівлі-продажу обумовлюється необхідністю оптимального правового регулювання подібних за юридичною суттю та змістом правовідносин. Тому законодавство передбачає субсидіарне застосування норм про купівлю-продаж та поставку до контрактаційних відносин. Завдяки такому підходу можна уникнути необхідності кількарразового відтворення текстуально тотожних нормативних положень [24, с.36]. Водночас за своєю суттю та специфікою договір контрактації містить відмінності від вищезгаданих договорів, тому вважаємо, що договір контрактації сільськогосподарської продукції є самостійним поряд із договором купівлі-продажу.

Зокрема, Л. Святченко визначає договір контрактації як складну юридичну форму, що регулює товарно-грошові, майнові і навіть організаційні відносини, що виникають у сфері сільськогосподарського виробництва і регламентуються нормами кількох галузей [171, с. 149].

Дуже часто автори виділяють характерні ознаки договору контрактації, порівнюючи його з договором поставки.

Н. І. Ядевіч, досліджуючи договірні відносини сільськогосподарських підприємств в системі агропромислового комплексу, називає три відмінних ознаки контрактації:

- по-перше, одним із суб'єктів договору контрактації є виробник, тобто виробник продукції сільського господарства.
- по-друге, договір контрактації опосередковує взаємини сторін, що реалізують тільки сільськогосподарську продукцію.
- по-третє, сільськогосподарська продукція, яка є предметом договору, повинна бути вирощена господарством і ще не піддана промисловій обробці [196, с. 28].

В. В. Вітрянський також виділяє чотири відмінних ознаки договору контрактації:

- по-перше, в якості продавця за договором контрактації виступає виробник сільськогосподарської продукції. При цьому автор говорить про те, що

стосовно кваліфікації договору, як договору контрактації, не має правового значення правовий статус особи, яка реалізує сільськогосподарську продукцію. Головне, що така особа реалізує сільськогосподарську продукцію, вирощену або вироблену нею у власному господарстві;

- по-друге, в якості покупця за даним договором виступає заготівельник, тобто комерційна організація або індивідуальний підприємець, що здійснює професійну підприємницьку діяльність із закупівель сільськогосподарської продукції для її подальшого продажу або переробки;
- по-третє, об'єктом договору контрактації є сільськогосподарська продукція, вироблена (вирощена) в господарстві її виробника;
- по-четверте, метою придбання заготівельником сільськогосподарської продукції є її подальша переробка або продаж [33, с.7].

Важливість договору контрактації для сільгоспвиробників очевидна: він надає можливість одержати авансом кошти, необхідні для виробництва сільськогосподарської продукції (наприклад, для придбання насіння, паливно-мастильних матеріалів, необхідних запчастин), визначити найбільш вигідні напрями своєї діяльності, розширити виробництво тощо.

За допомогою договорів контрактації можна впливати на кількісні показники виробництва сільськогосподарської продукції, стимулюючи ті або інші напрями виробництва й тим самим регулювати ціни на таку продукцію.

Своєрідність відносин, що виникають при реалізації сільськогосподарської продукції, зумовило наявність низки ознак, що відрізняють договір контрактації від інших видів договору купівлі-продажу, в тому числі пов'язаних з реалізацією сільськогосподарської продукції.

Висновки до першого розділу.

1. Встановлено важливість в умовах ринкових товарно-грошових відносин пошуку нових форм збуту та методів реалізації сільськогосподарської продукції, що

найбільш повно відповідатиме інтересам її виробників. Перехід до ринкових відносин спричинив розширення правомочностей сільськогосподарських товаровиробників у реалізації виробленої ними продукції, наслідком чого стали котракція сировини і інших продуктів сільського господарства, біржова торгівля, збут через посередництво оптових ринків, аукціонів, кооперативні структури тощо. Виробники сільськогосподарської продукції мають право самостійно розпоряджатися виробленою ними продукцією, можуть на добровільних засадах укладати договори на поставку своєї продукції чи реалізовувати її іншим чином на свій розсуд.

2. Особливою формою реалізації сільськогосподарської продукції є договір контракції, розроблений з врахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва. Досліджено особливості нормативно-правового регулювання контракційних відносин на різних етапах історичного розвитку. Підкреслено складність встановлення окремих етапів у розвитку контракційних відносин та їх регулювання, оскільки досліджувані відносини тривалий час не мали самостійного значення, а розглядалися в контексті правового регулювання договорів купівлі-продажу та поставки.

Окремо проаналізовано радянський період у розвитку контракційних відносин, в межах якого було здійснено нормативно-правове закріплення договору контракції сільськогосподарської продукції та зроблено висновок про значення планових адміністративних актів, що стали основою договору контракції того періоду, та які визначали сторін сільськогосподарських відносин, обсяг продукції, що поставлялася, характер інших виконуваних робіт.

Встановлено, що в основі сучасного регулювання відносин з договору контракції лежить право виробників сільськогосподарської продукції самостійно нею розпоряджатися та на добровільних началах обирати контрагента, якщо тільки законом не передбачено інше. Такі характеристики договору контракції сільськогосподарської продукції як плановість, адміністративний характер, обов'язок заготівельника надавати допомогу виробникам в організації виробництва сільськогосподарської продукції втратили значення.

3. Розглянуто контрактацію як правову форму закупівлі сільськогосподарської продукції з метою її подальшої переробки та продажу. Визначальними ознаками контрактації є предмет договору контрактації, яким є сільськогосподарська продукція, вирощена (виготовлена) виробником (продавцем); мета контрактації; сторони договору.

4. Досліджено правову природу договору контрактації сільськогосподарської продукції. Розкрито консенсуальний, відплатний, взаємозобов'язуючий характер договору. Проаналізовано можливість віднесення договору контрактації до ризикових (алеаторних) договорів. Встановлено, що для договору контрактації сільськогосподарської продукції проблематика ризику носить додатковий, факультативний характер, що пов'язано з особливостями відповідальності товаровиробника за невиконання чи неналежне виконання за вказаним договором тільки при наявності його вини. Для алеаторних договорів категорія ризику є визначальною, що не спостерігається у контрактаційних відносинах, хоча ризик при виконанні договору може мати місце, а тому договір контрактації сільськогосподарської продукції не належить до групи алеаторних договорів.

5. Проаналізовано договір контрактації сільськогосподарської продукції в системі цивільно-правових договорів. Досліджено правове розмежування між договорами купівлі-продажу, поставки, комісії, форвардними та ф'ючерсними контрактами на підставі таких кваліфікаційних критеріїв як предмет договору, мета договору, суб'єктний склад договору, особливості виконання та відповідальності. Підкреслено самостійний характер договору контрактації сільськогосподарської продукції, хоча до нього можуть бути застосовані загальні положення про договори купівлі-продажу та поставки.

РОЗДІЛ 2. ЕЛЕМЕНТИ ДОГОВОРУ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Сторони договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Враховуючи значення сільського господарства для соціально-економічного розвитку країни, необхідно на законодавчому рівні точно визначити правовий статус суб'єктів правовідносин, що виникають в процесі виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

В ч. 1 ст. 713 ЦК України вказується суб'єктний склад договору контрактації, відповідно до якої сторонами договору контрактації сільськогосподарської продукції є виробник сільськогосподарської продукції - продавець, і заготівельник (контрактант) – покупець. Такий спеціальний суб'єктний склад є однією з характерних ознак договору контрактації, а враховуючи закріплене у ЦК України положення, що до договору контрактації можуть застосовуватися загальні положення про купівлю-продаж, застосування категорій «продавець» та «покупець» є цілком закономірним до сторін досліджуваного договору.

Вживаючи термін «виробник сільськогосподарської продукції», ЦК України не конкретизує його значення і не передбачає особливих умов, яким має відповідати особа для визнання її виробником сільськогосподарської продукції, залишаючи це питання для доктрини цивільного права. Разом з тим, з врахуванням множинності та розгалуженості сучасних суспільних відносин, сільськогосподарський товаровиробник сьогодні може виступати учасником різних правовідносин (цивільних, господарських, земельних, аграрних, податкових тощо), тим самим набуваючи тих ознак, які проявляються залежно від сфери відносин. Тому, важливим є формулювання єдиних доктринальних, а в подальшому, можливо, й законодавчих підходів до визначення категорії «сільськогосподарський товаровиробник» у цивілістичному аспекті.

Оскільки договір контрактації сільськогосподарської продукції при формуванні вказаної договірної конструкції був призначений для регулювання відносин щодо державної закупівлі сільськогосподарської продукції у колгоспів та радгоспів, то суб'єктний склад вказаного договору з боку товаровиробника був відомий. Підтвердження цього знаходимо у положеннях глави 24 ЦК УРСР 1963 року (Державна закупка сільськогосподарської продукції у колгоспів, радгоспів та інших господарств), ст. 254 якого передбачала, що державна закупка сільськогосподарської продукції здійснюється на підставі державного замовлення за договорами контрактації у колгоспів та радгоспів з врахуванням планів розвитку сільськогосподарського виробництва в колгоспах і радгоспах [188].

Таким чином у первісній редакції аналізованої статті в якості товаровиробника могли виступати лише державні і кооперативні організації, що створювалися спеціально для виробництва сільськогосподарської продукції. В 1985 році до ст. 254 ЦК УРСР 1963 року були внесені зміни щодо кола осіб, які мають право на укладення відповідного договору, поширивши таку можливість на «інші господарства». Відтак, набувачем сільськогосподарської продукції залишалася держава, здійснюючи закупівлі через заготівельні організації, а перелік суб'єктів на стороні виробника продукції розширився. Сюди також почали належати різноманітні підсобні господарства, дослідні господарства державних підприємств тощо. Разом з тим хочемо відзначити, що розширення кола суб'єктів виробників сільськогосподарської продукції не призвело до якихось принципових змін в частині їх прав та обов'язків. Це було обумовлено тим, що порядок укладення та виконання договорів контрактації, підстави та заходи відповідальності, а також порядок їх застосування визначався імперативно типовими положеннями про закупівлю окремих видів сільськогосподарської продукції.

Таким чином, констатуємо, що з моменту виникнення контрактації, як методу заготовок сільськогосподарської продукції, у вітчизняному цивільному праві перелік осіб, які можуть бути суб'єктами даного договору, змінювався в залежності від здійснюваної державою політики в сфері регулювання майнового обороту, побудови економічних взаємозв'язків між його учасниками, включаючи склад

останніх. Спочатку це були так звані «одноосібники» і окремі колгоспні двори, яких за допомогою організації державних закупівель на основі укладання договорів контрактації намагалися об'єднати, сполучити і залучити в процес колективізації. Надалі, з завершенням загальної колективізації в якості суб'єктів договору контрактації могли виступати колгоспи, радгоспи і інші державні сільськогосподарські організації. В юридичній літературі даного періоду неодноразово підкреслювалося, що сторонами за договором контрактації можуть виступати лише соціалістичні організації. Кардинальні зміни, які відбулися з реформуванням ринкових відносин в Україні, не могли не відобразитися у законодавстві, що регламентує правовий статус учасників товарообороту.

Термін «сільськогосподарський виробник», «сільськогосподарський товаровиробник» чи інші терміни, подібні за змістом, містяться у різних законодавчих актах, зміст яких не завжди відповідає один одному. На даний момент у чинному законодавстві поняття виробника сільськогосподарської продукції (сільськогосподарський виробник) міститься у ст. 1 Закону України «Про сільськогосподарський перепис» від 23 вересня 2008 р. Згідно визначення, закріпленого в даному Законі, виробники сільськогосподарської продукції - це юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, фізичні особи (фізичні особи-підприємці, домогосподарства), які займаються сільськогосподарською діяльністю, передбаченою класифікацією видів економічної діяльності, мають у володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарську худобу і птицю [151]. Національний класифікатор видів економічної діяльності України ДК 009:2010, затверджений наказом Держспоживстандарту України від 11 жовтня 2010 р. № 457 до сільськогосподарської діяльності відносить рослинництво і тваринництво. При цьому діяльність з перероблення сільськогосподарської продукції зазначений класифікатор відносить не до сільськогосподарської, а до продукції переробної промисловості.

Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років» від 18 січня 2001 р. дає наступне визначення сільськогосподарського виробника: сільськогосподарський товаровиробник - фізична або юридична особа, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції, переробкою власновиробленої сільськогосподарської продукції та її реалізацією [155].

Положення ч. 2.15¹ ст. 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» визначає, що сільськогосподарський товаровиробник - юридична особа незалежно від організаційно-правової форми або фізична особа - підприємець, основною діяльністю якої є виробництво сільськогосподарської продукції та/або розведення, вирощування, вилов риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її переробка на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах, а також здійснення операцій з її постачання, причому в такій діяльності питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно [132].

Подібне визначення виробника сільськогосподарської продукції містить Податковий кодекс України, згідно якого сільськогосподарський товаровиробник це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми або фізична особа - підприємець, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання [121].

Якщо звернутися до положень ч. 1 ст. 713 ЦКУ, то законодавець вживає поняття «виробник сільськогосподарської продукції», жодним чином не пояснюючи, хто належить до цієї категорії, вказуючи лише на те, що такий суб'єкт може визнаватися стороною договору контрактації лише у випадку якщо передає

(реалізовує) контрактанту чи визначеному ним одержувачу вироблену (вирощену) ним сільськогосподарську продукцію.

Разом з тим, на нашу думку, не доцільно ототожнювати поняття «виробник сільськогосподарської продукції» у тому розумінні, що має місце в цивільному законодавстві, власне, на рівні Цивільного кодексу України, та «сільськогосподарський виробник» чи подібні поняття у галузевих законодавчих актах, оскільки тим самим матиме місце формалізований підхід щодо віднесення тієї чи іншої особи до сторони договору контрактації, який ґрунтується лише на схожості правового регулювання. Адже, використовуючи досліджуване поняття, необхідно враховувати мету його використання. Так, поняття сільськогосподарського товаровиробника у нормах Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» використовується з метою реалізації державної соціально-економічної політики в сфері розвитку сільського господарства, у Податковому кодексі України – для цілей оподаткування тощо.

Також досліджуючи правовий статус сторін договору контрактації сільськогосподарської продукції, не можна оминати проблему визначення організаційно-правової форми, в межах якої може існувати сторона договору. Проаналізуємо положення чинного законодавства, де виробником сільськогосподарської продукції вказано юридичну особу. Ст. 83 ЦК України встановлює організаційно-правові форми юридичних осіб. Згідно даної норми юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та інших формах [186]. Товариством є організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариство може бути створено однією особою, якщо інше не встановлено законом. Товариства поділяються на підприємницькі та непідприємницькі. Підприємницькі товариства – це товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками, можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи. Непідприємницькі товариства – це товариства, які не

мають на меті одержання прибутку для його наступного розподілу між учасниками. Установою є організація, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна. Стаття 86 ЦК України передбачає здійснення підприємницької діяльності непідприємницькими товариствами та установами. Непідприємницькі товариства (сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, що діють без мети одержання прибутку, інші кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо) та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом і якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню [186].

Аналіз вищенаведених норм дає можливість дійти таких висновків. Хоча поділ на рівні закону на підприємницькі і непідприємницькі юридичні особи застосовано виключно до товариств, які нарівні з установою складають окрему організаційно-правову форму юридичної особи, установи слід відносити саме до непідприємницьких юридичних осіб з огляду на те, що їм нарівні з непідприємницькими товариствами надано право здійснювати підприємницьку діяльність, але не як основну їх діяльність.

Враховуючи таке законодавче визначення юридичних осіб, можемо зробити висновок, що сторонами за договором контрактації можуть виступати як підприємницькі, так і непідприємницькі товариства та установи, які поряд зі своєю основною діяльністю здійснюють і підприємницьку діяльність, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню.

При тому, що ЦК України, передбачаючи обмежений перелік організаційно-правових форм комерційних організацій, не пов'язує їх конкретні види з тією чи іншою галуззю діяльності, при розгляді організаційно-правових форм сільськогосподарських організацій необхідно враховувати відому їх специфіку, яка полягає в традиційній орієнтації на колективну працю.

Окрему увагу слід приділити фермерському господарству як суб'єкту договору контрактації. Згідно з Законом України «Про фермерське господарство» фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону [158].

Вищезазначеним законом передбачено діяльність фермерського господарства, як юридичної особи або як фізичної особи-підприємця. Так, фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства, за умови що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї відповідно до статті 3 Сімейного кодексу України; Фермерське господарство без статусу юридичної особи організовується на основі діяльності фізичної особи - підприємця і має статус сімейного фермерського господарства, за умови використання праці членів такого господарства, якими є виключно фізична особа - підприємець та члени її сім'ї відповідно до статті 3 Сімейного кодексу України [158].

Що стосується фізичних осіб, їх діяльність з виробництва сільськогосподарської продукції також може здійснюватися в різних організаційно-правових формах. Це може бути, як зазначалось вище, фермерське господарство, особисті підсобні господарства, колективне або індивідуальне садівництво і городництво. Тобто, це або індивідуальні підприємці, або колективні, зокрема, комерційні організації, обсяг правосуб'єктності яких охоплює можливість ведення ними сільськогосподарського виробництва.

Разом з тим, сільськогосподарську продукцію часто вирощують і громадяни, які отримали земельні ділянки під індивідуальне житлове будівництво. Тому виникає закономірне питання щодо можливості фізичної особи без статусу підприємця бути стороною відповідного договору. Визначення підприємця –

прерогатива доктрини підприємницького права. Професор Н.О. Саніахметова ним визнає фізичну або юридичну особу, що здійснює підприємницьку діяльність легітимно [168, с.180]. Р.Б. Шишка вважає, що підприємцем є особа, що у встановленому законом порядку реалізувала конституційне право на заняття підприємництвом, зареєстрована в якості такого і реально здійснює таку діяльність [192, с.97]. Р.А. Майданик зазначав, що може поставати проблема розмежування статусу фізичної особи-підприємця від фізичної особи, яка не є підприємцем. Суть цього відмежування необхідно вбачати в такому понятті, як ціль вчинення певного правочину. Розмежування відбувається також за такою ознакою, як систематичність підприємницької діяльності, яку уподібнюють до постійності, регулярності, професійності роботи [93, с. 14].

Хочемо підкреслити неоднозначність наукових позицій щодо участі фізичної особи у відносинах контрактації. З одного боку, для кваліфікації договору як договору контрактації сільськогосподарської продукції, можна припустити, що правовий статус особи, яка таку продукцію реалізовує, правового значення не має. Основне, щоб такий суб'єкт реалізовував продукцію, вирощену чи вироблену ним у власному господарстві. Законодавчих обмежень реалізовувати сільськогосподарську продукцію, вирощену у власному господарстві немає. Однак, основний обсяг виробленої в господарствах населення сільськогосподарської продукції, наприклад, на їх присадибних чи дачних ділянках, використовується, насамперед, для задоволення їх власних потреб, а не для реалізації за договорами. Інші автори вважають, що фізичні особи, які не мають статус підприємця, не можуть бути стороною договору контрактації сільськогосподарської продукції. В якості продавця може виступати тільки та особа, для якої виробництво сільськогосподарської продукції є основним видом діяльності. Додатковим аргументом є те, що на відносини контрактації в якості субсидіарних поширюються правові норми, що регулюють договір поставки. Тому, вважаємо, що стороною договору контрактації фізична особа може виступати тільки у випадку реєстрації її як фермерське господарство або фізична особа-підприємець.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що виробником за договором контрактації сільськогосподарської продукції можуть виступати юридичні особи та фізичні особи-підприємці, які виростили (виготовили) продукцію у власному господарстві.

Тому, з метою вироблення єдиного підходу щодо виробника сільськогосподарської продукції та усунення правової невизначеності у питанні віднесення тієї чи іншої особи як сторони договору контрактації, пропонуємо доповнити ч. 1 ст. 713 Цивільного кодексу України положенням наступного змісту: «Виробником сільськогосподарської продукції за договором контрактації може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виростити) сільськогосподарську продукцію та передати її заготівельникові або визначеному ним одержувачу».

Іншою стороною за договором контрактації є заготівельник сільськогосподарської продукції. Коло осіб, здатних бути заготівельниками за договором контрактації, традиційно обмежувалося законодавством шляхом пред'явлення ряду обов'язкових вимог, яким відповідала не будь-яка особа. Дані вимоги змінювалися з плином часу. У радянський період перелік осіб, які мають право і зобов'язані за дорученням держави здійснювати закупівлі сільськогосподарської продукції, як правило, вказувалися в нормативних актах, що регулюють порядок укладення та виконання договорів контрактації. З появою контрактації як форми заготовок сільськогосподарської продукції згідно з діючими нормами обов'язки заготівельників здійснювали численні державні заготівельні органи, окремі державні переробні підприємства, органи споживкооперації і навіть приватні посередники. У період загальної колективізації дані функції були передані в основному системі споживкооперації. Але вже до середини 1931 року держава стала переходити до заготовок основної сільськогосподарської продукції колгоспів через спеціальні заготівельні органи, минаючи систему сільгоспкооперації.

Контрагентом сільськогосподарського товаровиробника за договором контрактації виступає контрактант - заготівельник, заготівельне (закупівельне) або

переробне підприємство чи організація. У чинному законодавстві України визначення названих суб'єктів відсутнє.

Визначення переробного підприємства містилося в Наказі Державного комітету статистики України №7 від 17.01.2011р. [129], який втратив чинність на підставі Наказу Державної служби статистики № 155 від 14.05.2019. Згідно вищезазначеного наказу, переробне підприємство - це юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, які мають власні переробні потужності або їх орендують та здійснюють перероблення певних видів придбаної (закупленої, давальницької сировини) або власновиробленої сільськогосподарської продукції.

Г.І. Лук'яненко в програмі навчального курсу «Технологія обробки і збереження харчових продуктів» визначає заготівельні підприємства як великі механізовані підприємства, призначені для обробки сировини і централізованого виробництва напівфабрикатів, напівфабрикатів високого ступеня готовності, кулінарних, борошняних та кондитерських виробів і для постачання ними доготівельних підприємств і тих підприємств, що тільки реалізують готову продукцію та магазинів кулінарії. До цієї групи підприємств належать фабрики-заготівельні, кулінарні фабрики швидкозаморожених страв, спеціалізовані цехи з виробництва напівфабрикатів, їдальні-заготівельні. На заготівельних підприємствах виробничий процес здійснюється промисловим способом з використанням потоково-механізованих ліній, високопродуктивного обладнання, функціональних місткостей і засобів їх переміщення. Доготівельні підприємства — підприємства громадського харчування, які виробляють страви з напівфабрикатів, що надходять від заготівельних підприємств або від підприємств харчової промисловості, і організовують реалізацію та споживання готової їжі. Це їдальні-доготівельні, закусочні, кафе, бари і підприємства з відпуску готової кулінарної продукції додому [83, с.324].

В законодавстві Російської Федерації під заготівельником розуміється комерційна організація або приватний підприємець, що здійснює професійну підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції для її наступного продажу або переробки [22, с.28]. Звідси під контрактантом у договорі

контрактації слід розуміти особу (фізичну чи юридичну), яка заковує сільськогосподарську продукцію, має відповідні потужності для її переробки, виробляє харчові продукти, продовольство. Саме такі особи й можуть виступати стороною договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Враховуючи вищевикладене можна запропонувати наступне визначення: заготівельником за договором контрактації сільськогосподарської продукції виступає фізична чи юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції з метою переробки та продажу.

З приводу наведеного складу контрактантів за договором можна зауважити, що такий суб'єктний склад певним чином обмежує застосування договору контрактації сільськогосподарської продукції й не дозволить закупівлю на підставі зазначеного договору продукції іншим суб'єктам. Однак, з іншої сторони це цілком обґрунтовано, оскільки договір контрактації виступає особливою договірною формою заготівлі сільськогосподарської продукції суб'єктами, які надалі здійснюють її переробку та продаж. Законодавством передбачено, що контрактант може визначити іншу особу (одержувача), яка має одержати від сільськогосподарського виробника продукцію за таким договором.

Жодних вимог стосовно третьої сторони (одержувача) законодавство не містить. На нашу думку, включення до договору контрактації такої умови можна пояснити тим, що сільськогосподарська продукція є швидкопсувною, а тому для збереження її споживчих властивостей її потрібно якомога швидше передати контрагенту заготівельника. Оскільки метою контрактанта є подальша переробка та продаж, то можна припустити, що сільськогосподарська продукція може передаватися відразу покупцю, з яким заготівельник уклав відповідний договір, або ж визначеному переробному підприємству, де заготівельник є замовником за договором переробки давальницької сировини. Також, у випадку відсутності у заготівельника складів для зберігання продукції, одержувачем може виступати зберігач, з яким заготівельник уклав договір зберігання та виступає поклажодавцем. Вказаний перелік договорів не є вичерпним, а одержувачами можуть бути інші контрагенти заготівельника за цивільно-правовими договорами,

яких заготівельник визначає одержувачем за договором контракції сільськогосподарської продукції.

2.2. Предмет та інші істотні умови договору контракції сільськогосподарської продукції.

Істотні умови договору відіграють важливу роль для будь-якого цивільно-правового договору, адже у разі їх відсутності чи непогодження між сторонами договір буде вважатися неукладеним і породжувати виникнення цивільно-правових зобов'язань між сторонами не зможе. Дане твердження закріплене у статті 638 ЦК України, у якій момент укладення договору пов'язується з моментом досягнення сторонами у належній формі згоди з усіх істотних умов договору [186]. Тобто, сутність істотних умов полягає в їх обов'язковості для набуття договором ознак укладеності [172, с. 93]. Аналогічну позицію займає Васильєва В.А., яка стверджує, що істотні умови договору необхідні і достатні для того, щоб договір вважався укладеним, і тим самим породжують права і обов'язки сторін [27, с. 80].

І. І. Зазуляк зазначив, що істотні умови договору визначають найважливіші елементи його змісту, аспекти, що породжені природою того чи іншого договірного виду чи окремого договору [56, с. 154].

Відповідно до ст. 638 ЦК України істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди [186].

Тобто єдиною визначеною в даній нормі істотною умовою є умова про предмет договору.

ГК України містить аналогічне визначення істотних умов договору, відповідно до якого господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами в передбачених законом порядку та формі досягнуто згоди щодо всіх його істотних умов, якими вважаються визнані такими за законом чи необхідні для договорів

цього виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї із сторін повинна бути досягнута згода. Зазначена норма ГК України дублює за змістом положення ст. 638 ЦК України. Однак у частині третій ст. 180 ГК України передбачено, що при укладенні господарського договору сторони зобов'язуються погодити предмет, ціну та строк дії договору. Таким чином умови про предмет, ціну та строк договору визнаються ГК України істотними умовами, які мають бути вказані при укладенні будь-якого господарського договору незалежно від його виду.

Проаналізувавши висловлені в науковій юридичній літературі думки з приводу поділу умов договору на окремі види, зокрема на істотні, звичайні, типові та випадкові, М.Г. Брагінський і В.В. Вітрянський дійшли висновку, що жодних інших умов, крім істотних, у договорі не може бути. Одні умови стають істотними через обов'язкову для сторін імперативну норму, яка вимагає їх погодження, другі – через те, що сторона скористалась наданою диспозитивною нормою, треті – через власне характер відповідної договірної моделі, а четверта – завдяки визнаній однією зі сторін необхідності включення їх у договір [24, с. 302].

У юридичній літературі істотні умови поділяють на два види: а) об'єктивні – істотні умови, узгодження яких впливає з вимог закону або інших правових актів до певних видів договорів; б) суб'єктивні – умови, за відсутності яких дана особа не бажає укладення договору, про який ідеться [108, с. 148]. І.І. Зазуляк зазначає, що за своєю сутністю істотні умови можна поділити на загальні – такі, що є характерними для всіх договорів (предмет), спеціальні – такі, що є характерними для певного виду (договорів), та специфічні – такі, що є характерними для певного договору. Останні можуть узгоджуватись за заявою хоча б однієї зі сторін, якщо це необхідно для окремого договору, який сторони укладають [55, с. 278].

Враховуючи вищенаведене, істотними умовами договору контрактації слід визнати наступні умови: 1. Предмет договору, в тому числі найменування, кількість і асортимент продукції. 2. Ціна продукції. 3. Строк виконання договору.

Науковець І.В. Стрижак усі підходи до поняття «предмет договору» умовно поділяє на три групи: перша збігається з позицією законодавця, висловленою в ЦК України (найбільш поширена; наприклад, М.М. Агарков вважав предметом

договору певну річ, з приводу якої укладають договір) [2, с. 205]; друга позиція зараховує до предмета договору дії, що мають бути вчинені за договором [39, с. 13] (предмет договору може бути різним – як майно, так і певні дії або результат фактичних дій) [41, с. 431-432]; відповідно до третьої позиції, автори зараховують до предмета договору як дії, що мають бути вчинені, так і речі, з якими чиняться відповідні дії [175, с. 124].

В.І. Гавзе [35, с. 289] говорив про подвійність предмета договору. Науковець зазначав, що для всіх видів договорів істотним є предмет договору, тобто, по-перше, та дія, яку має згідно з договором виконати боржник (роботи, що мають бути виконані за договором підряду, послуги за договором доручення тощо), і, по-друге, той об'єкт, на який ця дія спрямована (річ, яку продавець має передати у власність покупця; будівля, яку згідно з проектом має побудувати підрядник для замовника). Такої ж точки зору дотримується М.Х. Хутиз [181, с. 103]. Він вважає, що предметом договору може бути і дія, і річ (як матеріальний об'єкт зовнішнього світу).

На нашу думку, в даному випадку потрібно розмежовувати поняття «предмет договору» та «об'єкт зобов'язання». Як зазначає В.А. Васильєва, традиційний підхід до нормативного визначення об'єкта зобов'язання характеризується тим, що поняття об'єкта зобов'язання розкривається у визначенні обов'язку боржника щодо виконання зобов'язань та права кредитора на результат виконання [27, с. 79]. На думку В. В. Васильєвої, об'єкт зобов'язання – це поведінка сторін, що спрямована на досягнення правової мети, заради якої сторони вступали у зобов'язання [28, с. 6]. Тому, об'єктом зобов'язання, яке виникає на підставі договору контрактації слід вважати обов'язки виробника та контрактанта, які вони повинні виконати один щодо одного та право вимагати їх виконання. Незважаючи на те, що вказані обов'язки зосереджені навколо предмета договору та прямо або опосередковано пов'язані з ним, об'єкт зобов'язання можна охарактеризувати як дії, які виникають з приводу виготовлення (вирощення), передачі та приймання предмета контрактації, а предметом договору контрактації слід розуміти те, з приводу чого укладений конкретний договір, а саме конкретна сільськогосподарська продукція.

Предмет договору контрактації має ряд специфічних ознак, які дозволяють відмежувати його від суміжних договорів, таких як поставка чи купівля-продаж, а також зумовлює специфіку правового регулювання інституту контрактації загалом. Правильне розуміння предмету договору має ключове значення для належної кваліфікації правовідносин між сторонами договору.

Предметом договору контрактації є сільськогосподарська продукція, що підлягає передачі її виробником заготівельникові. Як було зазначено вище, наявність у вигляді предмета договірних відносин саме вирощеної (виробленої) одним з їх учасників - виробником, сільськогосподарської продукції є одна зі специфічних рис правової конструкції договору контрактації.

Поняття сільськогосподарської продукції міститься на рівні нормативно-правових актів. Зокрема, згідно із Законом України «Про Митний тариф України» сільськогосподарська продукція (сільськогосподарські товари) - товари, зазначені у групах 1-24 Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі-УКТЗЕД), якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах) [146].

Перший розділ УКТ ЗЕД становлять живі тварини та продукти тваринного походження, другий - продукти рослинного походження, третій розділ - жири та олії тваринного або рослинного походження, продукти їх розщеплення, готові харчові жири, воски тваринного або рослинного походження, четвертий розділ містить готові харчові продукти, алкогольні і безалкогольні напої та оцет, тютюн і його замінники.

До сільськогосподарської продукції (товарів) також належать відходи, отримані при виробництві сільськогосподарської продукції (товарів), визначених у групах 1-24 УКТ ЗЕД згідно із Законом України «Про Митний тариф України», а саме: органічні добрива (гній, перегній, пташиний послід, а також полова, бадилля тощо), суміші органічних та мінеральних добрив, у яких частка органічних добрив

становить більше 50 відсотків від загальної ваги таких сумішей, а також усе біологічне паливо та енергія, отримані при переробці та утилізації сільськогосподарської продукції (товарів) та їх відходів (біогаз, біодизель, етанол, тверде біопаливо, у виробництві якого була використана сільськогосподарська продукція (її відходи) в розмірі більше 50 відсотків від усієї використаної продукції, електрична енергія, пар, гаряча вода тощо) [146]. Аналогічно визначено сільськогосподарську продукцію у ч. 2.15 ст. 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України».

Оскільки ЦК України в ч.1 ст.713 не деталізує правову природу сільськогосподарської продукції, на практиці виникає питання щодо можливості тварин виступати предметом відповідного договору. Зокрема, ст. 180 ЦК України встановлює, що тварини є особливим об'єктом цивільних прав, на який поширюється режим речі [186]. Таким чином, законодавець закріпив, що тварина є об'єктом речового права, щодо якого може виникати право власності та окремі його правомочності: право володіння, користування і розпорядження.

Згідно визначення, закріпленого в Законі України «Про захист тварин від жорстокого поводження», тварини - це біологічні об'єкти, що відносяться до фауни: сільськогосподарські, домашні, дикі, у тому числі домашня і дика птиця, хутрові, лабораторні, зоопаркові, циркові [141].

Закон України «Про захист тварин від жорстокого поводження» встановлює, що до категорії «сільськогосподарські тварини» слід відносити тварин, які утримуються та розводяться людиною для отримання продуктів і сировини тваринного походження [141]. Д. Є. Захаров вважає, що сільськогосподарські тварини – це різновид домашніх тварин, що утримуються та розводяться людиною з метою задоволення різноманітних потреб: для харчування, виготовлення одягу, медичних препаратів, використання в якості тяглової сили, транспортних засобів і т.п. [59, с.72].

Відповідно до ст.1 Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження», дикі тварини – це тварини, природним середовищем існування яких є дика природа, у тому числі ті, які перебувають у неволі чи напіввільних умовах

[141]. Закон України «Про тваринний світ» встановлює, що дикі тварини – хордові, в тому числі хребетні (ссавці, птахи, плазуни, земноводні, риби та інші) і безхребетні (членистоногі, молюски, голкошкірі та інші) в усьому їх видовому і популяційному розмаїтті та на всіх стадіях розвитку (ембріони, яйця, лялечки тощо), які перебувають у стані природної волі, утримуються у напіввільних умовах чи в неволі [156].

Об'єкти тваринного світу, вилучені із стану природної волі, розведені (отримані) у напіввільних умовах чи в неволі або набуті іншим не забороненим законом шляхом, можуть перебувати у приватній власності юридичних та фізичних осіб.

Законність набуття у приватну власність об'єктів тваринного світу (крім добутих у порядку загального використання) повинна бути підтверджена відповідними документами, що засвідчують законність вилучення цих об'єктів з природного середовища, ввезення в Україну з інших країн, факту купівлі, обміну, отримання у спадок тощо, які видаються в установленому законодавством порядку [156].

Право приватної власності на тварину, занесену до Червоної книги України, може бути набуто на одній з таких підстав:

- дозвіл центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища;
- тварина розведена (отримана) у штучних умовах від законно набутих у приватну власність об'єктів Червоної книги України;
- тварина ввезена в Україну з-за кордону;
- тварина придбана в Україні в осіб, які мають право приватної власності на ці об'єкти [159].

Утримання диких тварин у неволі допускається, якщо створені умови, що відповідають їх біологічним, видовим та індивідуальним особливостям за наявності дозволу, що видається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного

середовища. Відповідно, отримавши такий дозвіл заготівельник має право розводити та вирощувати диких тварин для передачі контрактанту.

Стаття 13 Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження» встановлює умови угод, предметом яких є тварини.

Згідно даної статті продавець тварини зобов'язаний забезпечити покупця достовірною інформацією про вид, породу, стан здоров'я та інші якості тварини, а також про умови її утримання.

Якщо продається дика тварина з числа видів, що занесені до Червоної книги України або підлягають охороні відповідно до чинних міжнародних договорів України, інша дика тварина, продавець тварини зобов'язаний також надати покупцеві документ, що засвідчує законність набуття такої тварини у власність [141].

Стаття 17 Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження» говорить, що умертвіння тварин допускається для одержання господарсько-корисної продукції.

Тобто, виходячи з даних визначень, ссавці, птахи, земноводні, риби, членистоногі, молюски та ін., які належать до категорії диких тварин, але утримуються у напіввільних умовах чи в неволі, можуть виступати предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Предметом договору контрактації можуть виступати як живі тварини, так і продукти чи сировина тваринного походження.

Як предмет договору контрактації сільськогосподарська продукція виступає у вигляді речей, визначених родовими ознаками. Але в певних випадках може мати місце індивідуалізація - наприклад, при відібранні частини продукції для певного заготівельника, при тавруванні тварин і т.д.

Тварини, як продукт сільськогосподарського виробництва, містять такі ознаки товару як споживча вартість та мінова вартість. Споживча вартість означає, що завдяки своїм корисним властивостям дана продукція задовольняє різноманітні людські потреби: харчування, виготовлення одягу, медичних препаратів, та ін. Мінова вартість – це вартість оплати праці та інших витрат, які понесені

виробником на вирощення продукції і яка в кінцевому результаті формує ціну товару.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, приходимо до висновку, що тварини, вирощені в особистому господарстві та безпосередньо виробником сільськогосподарської продукції, є товаром, який є предметом договору контракції сільськогосподарської продукції.

Досліджуючи предмет договору контракції, необхідно звернути увагу щодо розуміння вимог, яким вона повинна відповідати. При строгому підході до сільськогосподарської продукції слід відносити продукти сільського господарства, які є культурними, тобто вирощеними людиною, на відміну від диких, дикорослих, що знаходяться в їх природному біологічному (натуральному, сирому, непереробленому) вигляді. Чи означає це, що за договором контракції може бути реалізована тільки така продукція ?

Як відомо, з руйнуванням централізованої системи заготівель сільськогосподарської продукції в умовах вільного ринку сільськогосподарські виробники зіткнулися з істотними труднощами збуту своєї продукції. При жорсткому диспаритеті цін на сільськогосподарську сировину і промислову продукцію, монополізмі переробних підприємств, а часто і просто неможливості вивезти продукцію з власного регіону внаслідок низької матеріальної забезпеченості, природною реакцією виробників сільськогосподарської продукції, які прагнуть підвищити прибутковість свого виробництва, стала переробка виробленої ними продукції і реалізація її в переробленому вигляді.

У юридичній літературі з даного питання немає єдності думок. Я. О. Самсонова стверджує, що за договором контракції може бути реалізована виключно свіжа продукція, вироблена продавцем [167, с. 134]. І. В. Апопій вважає, що за договором контракції може передаватися сільськогосподарська продукція як у сирому вигляді, так і та, яка пройшла первинну переробку [8, с. 78]. А. В. Каравай дотримується позиції, що сільськогосподарська продукція для реалізації за договором контракції може бути в первісному (сирому) вигляді, пройти первинну обробку (сировина для переробної промисловості), а також у вигляді

продукції, призначеної для безпосереднього вживання. Досить цікаву позицію, з якою варто погодитись, висловлює А. Мартинюк: «перероблена сільськогосподарська продукція може реалізуватися за договором контрактації, з урахуванням таких складових: по-перше переробку має бути здійснено на власних або орендованих потужностях виробника; по-друге, переробка має бути мінімальною, обмеженою та без додавання іншої, несільськогосподарської продукції, наприклад переробка зерна пшениці в муку млином виробника, переробка цукрових буряків у цукор на заводі виробника, переробка гречки у гречану крупу тощо» [94, с.83].

Звісно ж стосовно наведених випадків, що факт реалізації сільськогосподарської продукції, що зазнала переробки, за умов, що остання здійснена безпосереднім виробником з вирощеної (виробленої) ним продукції, є додатковим видом діяльності по відношенню до виробництва сільськогосподарської продукції та повністю залежить від нього, не усуває специфіку сільськогосподарського виробництва та його суб'єктів, та не вирівнює становище останніх в договірних відносинах в порівнянні з контрагентами-заготівельниками і не повинен позбавляти їх переваг, що надаються нормативною конструкцією договору контрактації. У зв'язку з цим обмеження кола предметів договору контрактації лише сирими непереробленими продуктами сільського господарства, на нашу думку, не є виправданим.

З урахуванням викладеного видається правильним приєднатися до думки вчених, що допускають реалізацію переробленої сільськогосподарської продукції за договором контрактації.

Очевидно, однак, і те, що далеко не вся сільськогосподарська продукція, що зазнала переробки, може бути предметом договору контрактації. Критеріями обмеження в даному випадку повинні бути такі моменти.

По-перше, переробка сільськогосподарської продукції повинна бути здійснена безпосереднім її виробником в його господарстві, його силами і засобами.

По-друге, зазначена продукція повинна бути вирощена (вироблена) реалізуючим її суб'єктом. За договором контрактації не може бути реалізована

перероблена давальницька сільськогосподарська продукція, хоча суб'єкт, який переробив і реалізує її, і сам здійснював вирощування (виробництво) однойменної продукції.

По-третє, переробка сільськогосподарської продукції повинна бути здійснена шляхом механічного (дроблення, збивання), термального (нагрівання, охолодження), природно-хімічного (скисання, бродіння) і іншого впливу на сирі продукти, що не має характеру складної технологічної обробки промисловим способом. При цьому сировиною для такої переробки повинна бути виключно перероблена сільськогосподарська продукція без змішування її з іншими продуктами (наприклад, з молока виготовлені вершки, масло, сир, т.д. При такій позиції предметом контрактації буде визнатися борошно, м'ясо, сухофрукти, плодоовочеві консерви і т.п.

Як предмет договору контрактації сільськогосподарська продукція виступає у вигляді речей, визначених родовими ознаками. Але в певних випадках може мати місце індивідуалізація - наприклад, при відібранні частини продукції для певного заготівельника, при тавруванні тварин і т.д. Останнім часом індивідуалізація сільськогосподарської продукції як предмета договору контрактації пов'язана з параметрами екологічної чистоти, коли заготівельник укладає договір контрактації з виробником сільськогосподарської продукції, обумовлюючи місце вирощування, наприклад, овочів - конкретну ділянку землі, що не оброблялася хімічними добривами. Продукти сільськогосподарського виробництва, як речі, мають виняткову особливість, виражену в пов'язаності їх з природними біологічними процесами появи в світі речей (народження), зростання і набуття корисних властивостей. Раніше вказувалося на дану особливість, як специфічний спосіб виробництва продукції, яка виступає предметом договору контрактації, як відмінної ознаки останнього. Слід, однак, враховувати, що поки цикл виробництва сільськогосподарської продукції не завершений, вона не може бути визнана товаром і, відповідно, об'єктом речового права. Предметом договору контрактації може бути тільки сільськогосподарська продукція, вирощена виробником.

Сільськогосподарські посіви не є товаром, тому що не мають конкретного матеріального визначення в силу специфіки сільськогосподарського виробництва.

Крім викладеного, нормативна конструкція розглянутого договору передбачає, що його предметом може бути лише така сільськогосподарська продукція, яка вирощена або вироблена безпосередньо виробником. Це означає, що за договором контрактації не може бути реалізована сільськогосподарська продукція, закуплена продавцем у іншої особи або інших осіб, хоча цей продавець і сам займався виробництвом такої продукції. В якості певного виключення може розглядатися випадок продажу за договором контрактації продукції тваринництва, коли виробник спочатку закупає молодняк, наприклад, великої рогатої худоби, а потім, відгодувавши та виростивши його, реалізує. Звісно ж, що таку продукцію слід визнати вирощеною (виробленою) виробником, а отже, вписується в конструкцію договору контрактації, в силу дії факторів часу і здійснення виробником певних витрат на утримання тварин, в результаті чого вони набувають необхідні якісні характеристики - вік, вага, вгодованість і т.д.

Таким чином, предметом договору контрактації може бути сільськогосподарська продукція, вирощена (вироблена) самим виробником, що передбачає також можливість її переробки в господарстві виробника, що виростив її власними силами і засобами.

Ще одним аспектом, на який варто звернути увагу є питання щодо віднесення до предмету договору контрактації сільськогосподарської тієї продукції, яка вже є у виробника на момент укладення договору контрактації, чи тієї продукції, яка матиме місце у майбутньому, наприклад, майбутній врожай. Ч. 1 ст. 713 Цивільного кодексу України передбачає за договором контрактації обов'язок виробника виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельнику чи визначеному ним одержувачеві. Внаслідок такого формулювання відповідної норми виникає питання щодо можливості бути предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції, яка є виробленою (вирощеною) на момент укладення договору контрактації. Так, в науковій літературі до предмета договору контрактації окремі автори відносять як

вирощену в майбутньому, так і таку сільськогосподарську продукцію, що є у товаровиробника на момент укладення договору, основне при цьому, щоб була реалізована саме та сільськогосподарська продукція, яка була вироблена чи вирощена безпосередньо виробником сільськогосподарської продукції у його власному господарстві.

На противагу вказаному в цивільному праві сталою є доктринальна позиція і яку ми, власне підтримуємо, згідно якої предметом договору контрактації може бути тільки майбутня продукція, оскільки це спеціальна ознака, яка дозволяє відмежувати договірні відносини, що виникають на підставі контрактації від суміжних відносин, оскільки при наявності сільськогосподарської продукції на момент укладення договору сторони можуть укласти договір купівлі-продажу чи поставки. Оскільки договір контрактації укладається щодо майбутніх товарів, які в подальшому будуть вирощені (зернові культури, фрукти, овочі) чи вироблені в умовах сільського господарства (велика рогата худоба тощо), можна констатувати, що момент укладення договору та момент його виконання є віддаленими у часі. А тому відносини, що виникають на підставі договору контрактації кваліфікуються як триваючі відносини.

Таким чином, визначившись з предметом, можна переходити до наступних істотних умов договору контрактації. У договорі контрактації обов'язково повинно зазначатись найменування продукції.

Законодавче визначення терміну «найменування товару» закріплено в Наказі Державної податкової адміністрації України №614 від 01. 12. 2000 р., «Про затвердження нормативно-правових актів до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»» згідно якого найменування товару (послуги) - слово, поєднання слів або слова та цифрового коду, які відображають споживчі ознаки товару (послуги) та однозначно ідентифікують товар чи послугу в документообігу суб'єкта господарювання [137].

Враховуючи, що товаром за договором контрактації є сільськогосподарська продукція, тобто речі, визначені родовими ознаками для визначення в договорі

найменування товару необхідно вказати як мінімум на рід цієї продукції (м'ясо, насіння, зерно). Найменування товару може бути і більш конкретним, вказуючи і на вид (м'ясо куряче, насіння соняшникове, зерно ячменю). Умова про найменування товару має ключове значення для договору контрактації, так як дозволяє визначити, який саме товар повинен передати заготівельнику виробник. За відсутності найменування товару в договорі він не може вважатися укладеним.

Поряд з найменуванням договір контрактації повинен містити умову про кількість товару. Кількість товару повинна бути погоджена сторонами шляхом зазначення його у відповідних одиницях виміру чи грошовому еквіваленті. В останньому випадку грошова сума, визначаюча кількість товару буде співпадати з загальною сумою договору. Якщо сторони не встановили кількість товару вказаним способом, вони повинні погодити порядок визначення кількості, в іншому випадку договір між ними не буде вважатися укладеним.

Наступною істотною умовою є асортимент продукції. Асортимент означає співвідношення товару, який передається покупцю сільськогосподарської продукції за видами, сортами, розмірами та подібними ознаками. Згідно ст. 671 ЦКУ виробник сільськогосподарської продукції зобов'язаний передати покупцю продукцію у встановленому договором асортименті. В договорах сільськогосподарської продукції одним з асортиментних показників є сортність.

Якість продукції теж належить до істотних умов договору контрактації. Під якістю товару (продукції) розуміють сукупність корисних показників товару, створених в процесі виробництва, які обумовлюють придатність задовольняти визначені потреби в процесі використання його за прямим призначенням. В даному випадку варто застосовувати ст. 673 ЦКУ, яка вимагає від продавця передати покупцеві товар, якість якого відповідає умовам договору. Звідси випливає, що сторонам слід погодити умови про якість товару при укладенні договору. Якість продукції може бути визначена шляхом встановлення в договорі конкретних якостей, яким повинна відповідати продукція.

Дотримання нормативно визначених стандартів якості є загальним обов'язком господарюючих суб'єктів, за невиконання якого вони несуть відповідальність [99, с. 37].

Показники якості можна умовно розділити на загальні, тобто характерні для всіх видів продукції та специфічні. До перших можна віднести колір, смак, запах, свіжість, вологість, зараженість шкідниками, до других – дані про натуру, кислотний показник, і т.д.

Тому, на практиці є доцільним якомога детальніше і точно прописати в договорі відповідні якісні показники сільськогосподарської продукції, які підтверджують її безпеку для людини та навколишнього середовища при її використанні. Особливо це є актуальним з огляду на значне погіршення екологічних умов вирощення чи обробки багатьох сільськогосподарських продуктів. Відтак, в договорі контрактації можуть визначатися не тільки якісні показники самого товару, але й умови підготовки товару до передачі контрактанту, що повинно гарантувати товар належної якості, наприклад, сушка зерна. Можливий допустимий рівень вмісту шкідливих добавок, пестицидів, радіоактивних залишків тощо можуть бути детально прописані у додатках до договору контрактації, однак, вони все одно стосуватимуться якості предмета договору контрактації. При передачі товару контрактанту його якісні характеристики можуть бути вибірково перевірені приймаючою стороною.

В договорі умова про якість товару повинна обов'язково зазначатись. За договором контрактації передається особливий товар – сільськогосподарська продукція. Така продукція безпосередньо, або продукти її переробки є харчовими продуктами, пов'язані з задоволенням особистих потреб громадян, тому вона повинна відповідати ДСТУ.

Як зазначає В. Вітрянський, ціна виступає істотною умовою будь-якого відплатного договору [33, с.4]. Оскільки договір контрактації є відплатним, у ньому необхідно узгодити питання про ціну. У Цивільному кодексі України такої безумовної вимоги не міститься. У відповідності до п.1 ст.632 ЦК України ціна в договорі встановлюється за домовленістю сторін.

Пунктом 4 ст.632 ЦК України передбачено, що якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути визначена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору. Для договору контрактації ціна є істотною умовою і її закріплення в договорі є обов'язковою вимогою.

Від того, як виписана умова про ціну, залежить її встановлення, а відтак – і оплата за договором. Виходячи з цього, ціна в договорі може бути абсолютно визначеною (конкретна, чітко визначена сума грошей, яка підлягає сплаті за договором), або ж такою, що підлягає визначенню в майбутньому (відповідно до багатьох факторів, яких саме – залежить від розсуду контрагентів).

Абсолютно визначена ціна може бути твердою, тобто встановленою в твердій сумі коштів і дійсною протягом усього строку дії договору або ж періодично твердою – такою, що визначається в твердій сумі коштів, але дійсній лише на певні проміжки часу, на які розбивається строк дії договору.

«Невизначена» ціна може бути гнучкою, тобто такою, яка хоч і є визначеною на момент укладення договору, однак може переглядатися в майбутньому у випадку, коли ринкова вартість об'єкту договору зміниться в момент його остаточного виконання.

Ціни як першого, так і другого роду можуть характеризуватися такою властивістю, як комплексність, тобто включати складові, пов'язані з транспортуванням і доставкою товару, його зберіганням, страхуванням тощо.

Заготівельник зобов'язаний оплатити товар по тій ціні, яка передбачена договором. Однак на практиці не рідкісні випадки, коли ціна товару у виробника може змінитися в залежності від різних факторів (підвищення собівартості, сезонність і т.д.). В такому випадку сторони в договорі можуть зазначити порядок визначення ціни на момент виконання договору. Якщо договором встановлено, що ціна товару підлягає зміні залежно від показників, що зумовлюють ціну товару (собівартість, затрати тощо), але при цьому не визначено способу її перегляду, ціна визначається виходячи із співвідношення цих показників на момент укладення договору і на момент передання товару (ч. 3 ст. 691 ЦК) [186].

Говорячи про оплату продукції за договором контрактації у науковій літературі досить часто використовують термін «закупівельна ціна», тобто, ціна за якою заготівельні та переробні організації придбавають продукцію у сільськогосподарських товаровиробників. Така ціна сторонами може встановлюватися диспозитивно, враховуючи витрати на виробництво, сплату податків та інших обов'язкових платежів, очікуваний прибуток, якщо інше не встановлено законом. В закупівельних цінах відображається якість продукції, так, закупівельні ціни на зерно враховують його базові кондиції – вологість, домішки тощо. За сучасних умов господарювання є доцільним формування певного цінового паритету, наповнення цін на продукцію їх реальним змістом, оскільки ціни на сільськогосподарську продукцію повинні відображати затрати на її вироблення та передбачати можливість накопичення капіталу. Свобода сторін у встановленні ціни договору на сільськогосподарську продукцію повинна формуватися в межах, які сприятимуть нормальному функціонуванню виробництва і враховувати платоспроможність різних категорій споживачів.

Строк виконання договору. З сутності зобов'язання, виникаючого із договору контрактації сільськогосподарської продукції, слідує необхідність в більшості випадків встановлення декількох строків, у відповідності з якими повинні бути здійснені дії продавця на виконання договору: загальний строк договору або загальний строк виконання зобов'язання продавця передати товар; приватні строки – періоди поставки товару; строки відпуску (доставки) погоджені сторонами в графіках поставки товарів (декадні, добові, годинні і т.д.).

Загальний строк виконання зобов'язання виробника передати товар визначається погодженням сторін в договорі шляхом прямої вказівки на дату, до якої повинно бути виконано зобов'язання чи на спосіб визначення такої дати або періоду часу, протягом якого зобов'язання повинно бути виконано.

Якщо такий пункт не передбачений договором, тоді слід застосовувати положення ст. 530 ЦКУ, а саме: якщо строк (термін) виконання боржником обов'язку не встановлений або визначений моментом пред'явлення вимоги, кредитор має право вимагати його виконання у будь-який час. Боржник повинен

виконати такий обов'язок у семиденний строк від дня пред'явлення вимоги. Такі умови ставлять виробника в незручне становище, тому для договору контрактації строк виконання теж є істотною умовою договору.

Для забезпечення передачі за договором контрактації продукції необхідної якості сторонам необхідно погодити, крім строку виконання зобов'язання, графіки відпуску (доставки) товару. Враховуючи, що продукція сільського господарства, як речі біологічного походження, схильна до природнього процесу псування (а деякі відносяться до категорії швидкопсувних), виробник повинен передати її, а заготівельник прийняти протягом часу, коли вона зберігає свої якісні характеристики (молоко, м'ясо, фрукти і т.д.). В деяких випадках графіки потрібні для заготівельника в цілях забезпечення рівномірності поступлення сільськогосподарської продукції і забезпечення належних умов її прийому.

Днем виконання виробником зобов'язань за договором вважається дата складення приймально-здавального документа під час здачі продукції у виробника або на приймально-здавальному пункті заготівельника, а у разі відвантаження її одержувачеві - день здачі продукції такому одержувачу.

На нашу думку, безумовно, будь-яка зі сторін може визнати недостатніми ті умови, що названі істотними у законі або є необхідними для договору цього виду, і зажадати включення у договір додаткових умов, без яких угода її не влаштовує. У цьому випадку такі умови також набувають значення істотних. Вважаємо, що до таких умов за договором контрактації можна віднести порядок передачі та доставку продукції. Передача сільськогосподарської продукції за договором контрактації за загальним правилом здійснюється шляхом надання її виробником в розпорядження заготівельника, обов'язок якого – прийняти її за місцезнаходженням та вивезти. Однак сторони можуть погодити в договорі інший спосіб, тобто виробник бере на себе зобов'язання самостійно доставити продукцію безпосередньо заготівельнику чи особі, вказаній отримувачем продукції в договорі. Доставка сільськогосподарської продукції за загальним правилом здійснюється заготівельником шляхом вивезення її від виробника. Прийом сільськогосподарської продукції за місцезнаходженням господарства виробника

дозволяє зберегти якість виробленої продукції а також дозволяє виробнику не відволікати сили та засоби від процесу виробництва та збору урожаю. Також сторони можуть погодити між собою повернення відходів від переробки сільськогосподарської продукції. За наявності такого пункту в договорі, сторони повинні визначити ціну, по якій дані відходи будуть оплачуватися.

Таким чином, договір контрактації має наслідком обов'язок виробника виробити (виросити) сільськогосподарську продукцію і передати її заготівельнику чи визначеному ним одержувачеві у власність, який зобов'язується її прийняти та оплатити. Предмет договору - сільськогосподарська продукція, вирощена (вироблена) самим виробником, що передбачає також можливість її переробки в господарстві виробника, що виростив її власними силами і засобами. Виходячи з вищевикладеного можна визначити такі істотні умови договору контрактації: умови, які є необхідними для договорів даного виду: предмет, найменування, кількість, асортимент, якість та ціна продукції, строк виробництва продукції; умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди: порядок передачі та доставка (вивіз) продукції. При цьому кінцевою метою контрактаційного правовідношення є передача вирощеної продукції, що відповідає майновим інтересам обох сторін договору.

2.3. Зміст та виконання договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Проблеми виконання суб'єктивних цивільних прав і обов'язків за договором контрактації потребують комплексного, системного науково-теоретичного підходу з метою удосконалення діючих юридичних механізмів та правових засобів. З укладенням договору контрактації, як і будь-якого іншого двостороннього правочину, у кожної із сторін виникають права і обов'язки. Такі права і обов'язки сторін, які спрямовані на вчинення конкретних дій для отримання блага, яке буде

предметом договору, складають зміст зобов'язального правовідношення» [30, с. 89].

В літературі зазначається, що зміст договору (умови на яких договір укладається), має велике практичне значення, оскільки від нього насамкінець залежать особливості договірних прав та обов'язків сторін договору, а також належне виконання обов'язків [103, с. 452].

В. Г. Олюха зазначає, що зміст договору, як правової категорії складають, як умови, погодженні сторонами так і ті, що визначаються ними, як обов'язкові за чинним законодавством і встановлюють взаємні права і обов'язки сторін [113, с. 5].

Виконання договірних зобов'язань розуміють як процес, тобто систему послідовних дій [47, с. 15]. У зв'язку із нерозривністю прав та обов'язків сторін, їхнім взаємообумовлюючим впливом, особливості виконання договору контрактації можна розглядати в контексті загальної характеристики прав та обов'язків сторін за договором контрактації.

Виходячи з визначення договору контрактації сільськогосподарської продукції, яке закріплене у ЦК України, можна визначити основні права та обов'язки сторін. Так, згідно з ч.1 ст. 713 ЦК України за договором контрактації сільськогосподарської продукції виробник зобов'язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору.

В.М. Батурін говорить, що договір контрактації за юридичною природою є складною формою, що регулює товарно-грошові, майнові та організаційні відносини у сфері сільськогосподарського виробництва [11, с.94]. Слід погодитися з такою думкою вченого та вважаємо за потрібне доповнити таку позицію розширеним тлумаченням та конкретним правозастосуванням.

Зокрема, необхідно звернути увагу на основні права та обов'язки сторін договору контрактації, якими визначається суть та цільове призначення вказаного виду договору.

Згідно ЦК та ГК України за договором контрактації на виробника покладено обов'язок з виробництва сільськогосподарської продукції та передачі її контрактанту або визначеному ним одержувачеві. Саме виробництво сільськогосподарської продукції включає в себе великий обсяг послідовних дій виробника такої продукції. Як зазначалося в підрозділі 1.2. 1 Розділу дисертаційного дослідження, договір контрактації є консенсуальним договором і момент його укладення є досить віддаленим від моменту його виконання, а виробнику сільськогосподарської продукції слід здійснити велику кількість дій, спрямованих на виробництво передбаченої договором продукції обумовленої якості, кількості, виду та інших узгоджених показників. Також в обов'язок виробника виробити актуальну у XXI столітті органічну продукцію входить підготовка посівних, садівних площ, обробка ґрунту лише спеціальними органічними добривами тощо.

Окрім цього, не вдаючись у детальний технологічний процес виробництва конкретного виду сільськогосподарської продукції, необхідно звернути увагу на те, що обов'язок з виробництва такої продукції може включати в себе і обов'язок виробника здійснити обробку та переробку продукції, що зумовлюється, зокрема, нетривалим терміном її зберігання.

Законодавче визначення поняття «виробництво сільськогосподарської продукції» на даний момент відсутнє. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (втратив чинність) містив визначення поняття «виробництво», згідно з яким виробництво (виготовлення) – діяльність, пов'язана з випуском продукції, яка включає всі стадії технологічного процесу, а також реалізацію продукції власного виробництва. Виробництво включає в себе дії з вирощування, виготовлення, вилову, вигодовування, обробки чи переробки продукції [145]. На прикладі виробництва такої сільськогосподарської продукції, як зерно пшениці, ми бачимо здійснення великої кількості дій виробника, таких як підготовка посівної площі, посів насіннєвого матеріалу, обробка, догляд за рослинами для отримання продукції обумовленої договором якості та кількості, збір урожаю.

Серед науковців існують протилежні думки з приводу обробки та переробки продукції, яка має бути передана за договором контрактації.

Як зазначалося в попередньому підрозділі дослідження, ми є прихильниками підходу, що за договором контрактації допускається обробка чи первинна переробка сільськогосподарської продукції, якщо вона здійснюється безпосередньо виробником цієї продукції.

Крім цього, обробка сільськогосподарської продукції окремих видів є не правом, а обов'язком виробника для збереження потрібних якісних та видових показників контрактованої продукції, зокрема це стосується обробки від шкідників та хвороб.

В залежності від потреб контрактанта сільськогосподарська продукція може бути перероблена чи оброблена. Якщо контрактантом виступає переробне підприємство, то переробка чи обробка такої продукції для нього є недоцільною. Однак, у випадку, коли контрактантом буде заготівельне підприємство або інший одержувач, для його потреб сільськогосподарська продукція може бути перероблена чи оброблена. Метою договору для контрактанта у першому випадку буде отримання продукції для її подальшої переробки, а у другому – метою укладення договору контрактації буде реалізація такої продукції. Договір контрактації сільськогосподарської продукції, в якому продукція підлягає подальшій переробці чи обробці, сприяє більш широкому застосуванню даного договору та дозволяє замінити застосування великої кількості різних видів договорів для отримання продукції бажаного виду, якості та стану. Для прикладу, для отримання томатного соку заготівельному підприємству потрібно укласти щонайменше два договори: договір купівлі-продажу томатів та договір переробки давальницької сировини з іншим контрагентом. Таким чином, договір контрактації сільськогосподарської продукції, предметом якого виступає вже перероблена продукція, у нашому випадку це томатний сік, причому з томатів обумовленого сорту, стану спілості та інших вимог якості, таких як органічність продукції та ін., що визначені сторонами в договорі як істотні умови, є більш економічно та практично доцільним та спрощує кількість вчинення юридичних дій. Знову ж таки,

в даному випадку зберігається основна ознака договору контрактації – виготовлення сільськогосподарської продукції безпосередньо виробником.

Враховуючи вищенаведене, слід зазначити, що в окремих випадках переробка чи обробка продукції є похідним обов'язком від основного обов'язку виробити продукцію, зокрема коли така переробка чи обробка є виробничою необхідністю, водночас в інших випадках переробка чи обробка є додатковим обов'язком, якщо виробник матиме можливість її здійснити на замовлення контрактанта.

При розробленні пропозицій про внесення змін до ЦК України ми дійшли до висновку, що не варто у визначенні поняття договору контрактації сільськогосподарської продукції закріплювати обсяг дій зобов'язаних сторін, а необхідно лише зупинитися на ключових особливостях виробництва та доповнити статтю 713 ЦК України окремим пунктом такого змісту: сільськогосподарська продукція для цілей договору контрактації має бути вирощена, виготовлена, вироблена, перероблена або оброблена безпосередньо виробником такої продукції його власними або орендованими засобами переробки чи обробки.

Окрім обов'язку виробити продукцію, обов'язком виробника є передача виробленої ним продукції контрактанту або визначеному ним одержувачеві.

Передача продукції теж може включати певну кількість дій, зокрема, перевезення продукції до визначеного місця транспортним засобом виробника або шляхом залучення перевізників. Відповідно до ч. 3 ст. 273 ГК України, передача продукції може відбуватися кількома способами: прийманням продукції контрактантом безпосередньо у виробника, доставкою продукції виробником торговельним підприємствам, доставкою продукції на спеціально визначений приймальний пункт (на практиці найчастіше це франко-склад покупця) тощо. В залежності від можливостей виробника, а саме наявності необхідного транспорту, тари, упаковки та інших умов, що мають відповідати вимогам п. 19 Правил перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні, де визначено правила перевезення вантажів сільського господарства [139] визначається спосіб виконання обов'язку з передачі виробленої продукції.

Розглядаючи обов'язки сторін договору контрактації сільськогосподарської продукції неможливо не звернути увагу на один з обов'язків контрактанта, який закріплений у статті 272 Господарського кодексу України, проте відсутній у ст. 713 Цивільного кодексу України, а саме - обов'язок контрактанта сприяти виробникові у виробництві продукції. Вчені по-різному трактують даний обов'язок заготівельника. Так, на думку Я. О. Самсонової стверджує, обов'язок сприяння виробнику встановлено законодавцем лише у сфері державної закупки сільськогосподарської продукції, що викликає певні труднощі в застосуванні цього договору при реалізації сільгосппродукції не для державних потреб [167, с. 137]. Водночас Л. Святченко вказує, що контрактант (не лише держава), який зацікавлений у вирощуванні, виробництві певного виду сільськогосподарської продукції відповідної якості, не позбавлений можливості сприяти вирощуванню такої продукції самостійно шляхом надання насіннєвого матеріалу, необхідних добрив, технічних засобів механізації, організації перевезення виробленої продукції тощо [170, с.151]. Тому стверджувати можливість надання допомоги товаровиробникові сільськогосподарської продукції в межах договірних контрактаційних правовідносин лише державою навряд чи правильно.

В даному контексті підтримуємо позицію А. Мартинюк, яка вважає, що аналізуючи ч. 1 ст. 272 ГК України необхідно звернути увагу на статті 1 та 2 ГК України, в яких визначено сферу його застосування, де обмеження суб'єктного складу, яке зводиться до обов'язкової участі держави, відсутнє. Також треба звернути увагу на ч. 6 ст. 13 ГК України, де визначено, що особливості відносин, що виникають у зв'язку з поставками (закупівлею) для пріоритетних державних потреб сільськогосподарської продукції, регулюється відповідно до закону: на сьогодні це Закон України «Про публічні закупівлі» [96, с.24].

Я. В. Петруненко зазначає, що державними потребами визнаються особливі публічні інтереси, що задовольняються за спеціально розробленим механізмом регулювання. Задоволення державних потреб забезпечує потреби всього суспільства і держави, тобто потреби мають як економічний, так і соціальний зміст [118, с. 7].

Як уже зазначалось в підрозділі 1.2. роботи - держава згідно ч.2 ст. 2 ЦК України є учасником цивільних відносин і хоча вона не є суб'єктом господарювання, однак може приймати участь у господарських відносинах через органи державної влади, наділених господарською компетенцією, а також суб'єктів господарювання. Таким чином державна закупівля сільськогосподарської продукції може здійснюватись за правилами, встановленими ЦК України і потреби в дублюванні норми, яка регулює договір контрактації, немає.

Тому, на нашу думку, варто вилучити §2 ГК України, та доповнити ст. 713 ЦКУ можливістю закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб за договором контрактації на основі державних замовлень а також закріпити в ЦК України істотні умови, особливості виконання та відповідальність сторін за договором контрактації. Що стосується обов'язку контрактанта сприяти виробнику, нам видається кращим дозволяти сторонам диспозитивно вирішувати дану умову договору контрактації.

Контрактант може сприяти виробникові у виробництві продукції у будь-якій формі та будь-яким способом. Для прикладу, це може бути забезпечення виробника насінням, кормами для тварин, добривами, паливом, сільськогосподарською технікою або ж надання авансу для їх закупівлі, та іншими способами. Господарський кодекс передбачає обов'язок заготівельника щодо транспортування (ч. 3 ст. 272) та обов'язок забезпечення виробника тарою та упаковкою (ч. 4 ст. 273). Виходячи з принципу свободи договору, сторони можуть у договірному порядку визначити будь-які способи допомоги виробнику у процесі виконання договору контрактації. Водночас, як зауважує В.М. Яковлев, сприяння виробнику не надає права контрактантові контролювати господарську діяльність виробника. Також він не вправі вимагати виконання або невиконання тих чи інших виробничих заходів з виробництва продукції [194, с. 166]. В даному контексті підтримуємо позицію А. Мартинюк, що на сучасному етапі розвитку ринкових відносин сприяння контрактанта виробнику можна назвати співпрацею для досягнення цілей договору контрактації сільськогосподарської продукції [96, с. 24].

Якщо у договорі буде встановлено обов'язок заготівельника сприяти виробникові у виробництві сільськогосподарської продукції, то така умова породжує право виробника вимагати такого сприяння. Наприклад, невиконання заготівельником закріпленого в договорі обов'язку, забезпечити виробника паливно-мастильними матеріалами, може призвести до порушення виробником вимог щодо строків здачі сільськогосподарської продукції.

Відповідно до ЦК України, заготівельник зобов'язаний прийняти від виробника та оплатити сільськогосподарську продукцію. Водночас, відповідно до ст. 273 ГК України, виробник повинен не пізніше як за 15 днів до початку заготівлі продукції повідомити контрактанта про кількість і строки здачі сільськогосподарської продукції, що пропонується до продажу та погодити календарний графік її здачі. Контрактант зобов'язаний прийняти від виробника всю надану ним продукцію на умовах, передбачених у договорі. Нестандартну продукцію, яка швидко псується, придатну для використання у свіжому або переробленому вигляді, та стандартну продукцію, яка швидко псується, що здається понад обсяги, передбачені договором, контрактант приймає за цінами і на умовах, що погоджені сторонами [37].

Будь-який договір як правовідношення не є статичним явищем, він «оживає» при виконанні його сторонами прийнятих на себе зобов'язань [176, с. 269]. Процес виконання договорів, таким чином, відображає динаміку договірних правовідносин.

Під виконанням договору прийнято розуміти вчинення (або навпаки, утримання від вчинення) зобов'язаною стороною дій, які складають його предмет. У своєму науковому дослідженні Т. В. Боднар визначає поняття виконання договірної зобов'язання як сукупність фактичних та/або юридичних дій (у певних випадках – утримання від дії) сторін зобов'язання, спрямованих на реалізацію (здійснення) передбачених договором або законом їх суб'єктивних прав і обов'язків задля досягнення економічної і юридичної мети зобов'язання [17, с. 11].

Стосовно договору контрактації, виконання його зі сторони продавця-виробника буде виражатися у вчиненні ним дій по передачі вирощеної чи

виробленої ним сільськогосподарської продукції покупцеві - заготівельникові такої продукції, а з боку останнього - по прийняттю і оплаті продукції.

ЦК України вимагає від учасників договірних правовідносин виконання прийнятих на себе зобов'язань належним чином (належне виконання). Під цим відповідно до ст. 526 ЦК України мається на увазі, що вчинення дій, що становлять предмет договору, має проводитися сторонами з дотриманням узгоджених умов зобов'язань, а також вимог законів та інших правових актів. При відсутності таких умов та вимог належним визнається виконання зобов'язання, здійснене відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, які зазвичай ставляться.

Виконання договору з порушенням зазначених вище вимог тягне за собою визнання такого виконання неналежним. Якщо ж зобов'язаною стороною дію, що становить предмет договору, не виконано зовсім, слід говорити про невиконання зобов'язання.

З огляду на викладене, належним виконанням договору контрактації сільськогосподарської продукції виробником слід визнати передачу ним заготівельникові чи визначеному ним одержувачу вирощеної чи виробленої сільськогосподарської продукції, що відповідає умовам договору про кількість, асортимент, якість, тару та упаковку, у встановленому договором місці і терміни, а також узгодженим сторонами способом. У свою чергу, виконання договору контрактації заготівельником буде визнано належним при здійсненні ним дій по прийняттю і оплаті переданої виробником продукції в узгоджених сторонами обсягах, терміни і способом.

Як зазначає Гришко О.С., належним чином проведене виконання у всіх випадках свідчить про відсутність факту порушення зобов'язання, оскільки неможливо порушити щось, одночасно повністю дотримуючись встановлених вимог (правил поведінки) [45, с. 15].

Як зазначає з цього приводу А. С. Довгерт, для того, щоб виконання зобов'язання вважалось належним, воно повинно відповідати визначеним умовам. До умов, що характеризують належне виконання, відносяться вимоги щодо суб'єктів і предмета виконання, строку, місця і способу його виконання. Такі умови

звичайно закріплюються в диспозитивних нормах законодавства, що дозволяє сторонам обрати оптимальний для них варіант виконання [51, с. 12].

Таким чином, належне виконання договору означає, перш за все, вчинення саме тих дій (утримання від дії), які передбачені договором. Таке виконання називається реальним. Питання про сутність реального виконання договірних зобов'язань приділялося багато уваги в радянській юридичній літературі. Дослідженням піддавався власне принцип реального виконання договорів, а також співвідношення понять «реального» і «належного» виконання зобов'язань. Обов'язок реального виконання сторонами договірних зобов'язань був встановлений в якості принципу цивільного законодавства ч. 1 ст. 33 Основ цивільного законодавства РСР і союзних республік 1961 року. Принцип реального виконання зобов'язань включав в себе дві складові: неприпустимість односторонньої відмови від виконання договору або односторонньої зміни його умов і неприпустимість заміни виконання зобов'язання в натурі грошовою компенсацією. Дія принципу реального виконання зобов'язань у взаємовідносинах сторін договорів контрактації того часу було в буквальному сенсі слова безмежним. При невиконанні зобов'язання про передачу заготівельної організації сільськогосподарської продукції за договором контрактації господарство повинно було заповнити утворену заборгованість з урожаю майбутнього року незалежно від сплати неустойки і відшкодування збитків. Звільнення від обов'язку виконати договір контрактації в натурі було можливим лише в разі загибелі сільськогосподарської продукції від стихійного лиха. Лише на початку 70-х років в літературі було висловлено думку про необхідність обмежити строк виконання договору контрактації в натурі поточним роком, а погашення заборгованості за рахунок продукції врожаю майбутнього року заборонити, що знайшло потім відображення в нормативних актах.

Сутність реального виконання договору контрактації може бути виражена наступним чином: жодні грошові виплати не можуть замінити реальне виконання виробником сільськогосподарської продукції своїх обов'язків, виплата санкцій за невиконання не припиняє існування договору.

Що ж стосується співвідношення понять «реального» і «належного» виконання договірних зобов'язань, дослідниками даного питання висловлюються різні позиції.

Так, А. В. Венедіктов належне виконання бачить частиною реального, на його думку реальне виконання договірних зобов'язань охоплює належне виконання всіх якісних і кількісних показників, не тільки своєчасну передачу всієї кількості передбаченої договором продукції, а й передачу її в обумовленому асортименті відповідно до затверджених стандартів та технічних умов у комплексному вигляді, а також своєчасне поповнення нестач у деяких партіях, негайне виправлення допущених недоліків або заміну недоброякісної продукції.

Необхідно погодитися з М. І. Брагінським, який назвав ці явища різноплосинними [24, с. 418]. Однак виключити їх перетин неможливо. Виконання зобов'язання в натурі (реальне виконання) не завжди визнається належним, так як фактично передана продавцем покупцю річ може мати недоліки. У той же час невиконання дії, що є предметом договору, в натурі (відсутність реального виконання) у всіх випадках виключає належне виконання.

Отже, належне виконання договору має відповідати комплексу вимог, які визначають, хто і кому повинен провести виконання, а також яким предметом, коли, де і яким способом це повинно бути здійснено.

З огляду на те, що договір контрактації є двостороннім (двосторонньо зобов'язуючим), так як кожна з його сторін є правомочною і зобов'язаною по відношенню до іншої, суб'єктами виконання будуть і виробник сільськогосподарської продукції, і заготівельник такої. Беручи до уваги вимоги закону до суб'єктів договору контрактації, слід зазначити, що належною особою, яка виконує зобов'язання з боку продавця, буде лише сам виробник сільськогосподарської продукції. Це означає, що останній, будучи стороною укладеного договору контрактації, не має права залучити до його виконання третю особу на відміну від загального правила, встановленого ст. 528 ЦК України. Подібні відносини вийшли б за рамки конструкції договору контрактації і повинні були б регулюватися нормами про інші види договорів.

Належним суб'єктом, якому призначено виконання зобов'язання, слід визнати кожному зі сторін договору контрактації або вказаних ними осіб. Останні вказуються в самому договорі (в тому числі додатково погоджені сторонами договору, приєднані до договору і позначені як невід'ємна його частина) або в відвантажувальних рознарядках покупця. За змістом ст. 527 ЦК України боржник за зобов'язанням ризикує здійснити виконання зобов'язання неналежній особі. Для виключення подібної ситуації зазначеною статтею боржнику надано право вимагати доказів того, що виконання приймається самим кредитором або уповноваженою ним особою.

Передана за договором контрактації сільськогосподарська продукція повинна відповідати умовам договору про кількість, асортимент, якість, тару та упаковку. Крім цього, якщо законом передбачені обов'язкові вимоги до якості, а також до тари й упаковки переданої заготівникові сільськогосподарської продукції, виконання продавцем, що здійснює підприємницьку діяльність, буде визнано виробленим належним чином тільки при дотриманні даних вимог.

Відповідність інформації, що передається за договором контрактації сільськогосподарської продукції умові про кількість, встановлюється при прийнятті її заготівельником. Останнє означає встановлення дійсного фізичного обсягу переданої продукції у відповідних вимірювальних одиницях (центнерах, тоннах, літрах, штуках). Покупець зобов'язаний здійснити всі необхідні дії, щоб забезпечити прийняття товарів, такі як огляд, перевірку кількості та якості. Перевірка кількості переданої покупцеві продукції проводиться ним за допомогою підрахунку, застосування вимірювальних приладів, іншими відповідними способами. Перевірка кількості переданої продукції повинна бути проведена покупцем в строк, встановлений законом, іншими правовими актами, договором або звичаями ділового обороту.

У разі порушення виробником за договором контрактації умови про кількість переданої заготівельникові продукції, останній може скористатися правами, передбаченими ст. 670 ЦК України. Якщо виробник передав заготівельникові меншу кількість сільськогосподарської продукції, ніж це встановлено договором

контрактації, заготівельник має право вимагати передання кількості товару, якої не вистачає, або відмовитися від переданого товару та його оплати, а якщо він оплачений, - вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми.

Якщо виробник передав заготівельникові більшу кількість товару, ніж це встановлено договором контрактації, заготівельник зобов'язаний повідомити про це виробника. Якщо в розумний строк після одержання такого повідомлення виробник не розпорядиться товаром, заготівельник має право прийняти весь товар, якщо інше не встановлено договором. Прийняття заготівельником більшої кількості товару, ніж це встановлено договором контрактації, тягне за собою обов'язок оплатити додатково прийняту сільськогосподарську продукцію за ціною, встановленою для товару, прийнятого відповідно до договору, якщо інша ціна не встановлена за домовленістю сторін.

Ст. 671 ЦК України встановлює вимоги щодо асортименту товару. Якщо за договором контрактації переданню підлягає товар у певному співвідношенні за видами, моделями, розмірами, кольорами або іншими ознаками (асортимент), виробник зобов'язаний передати заготівельникові товар в асортименті, погодженому сторонами. Асортимент товару також є істотною умовою договору і повинен бути встановлений в договорі.

Згідно ст.672 ЦК України, якщо виробник передав товар в асортименті, що не відповідає умовам договору, заготівельник має право відмовитися від його прийняття та оплати, а якщо він вже оплачений, - вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми. Якщо виробник передав заготівельникові частину товару, асортимент якого відповідає умовам договору контрактації, і частину товару з порушенням асортименту, заготівельник має право на свій вибір:

- 1) прийняти частину товару, що відповідає умовам договору, і відмовитися від решти товару;
- 2) відмовитися від усього товару;
- 3) вимагати заміни частини товару, що не відповідає асортименту, товаром в асортименті, який встановлено договором;
- 4) прийняти весь товар [186].

У разі відмови від товару, асортимент якого не відповідає умовам договору контрактації, або пред'явлення вимоги про заміну цього товару заготівельник має право відмовитися від оплати цього товару, а якщо він вже оплачений, - вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми. Товар, асортимент якого не відповідає умовам договору, є прийнятим, якщо заготівельник у розумний строк після його одержання не повідомив виробника про свою відмову від нього. Якщо заготівельник не відмовився від товару, асортимент якого не відповідає умовам договору контрактації, він зобов'язаний оплатити його за ціною, погодженою з виробником. Виробник повинен вжити необхідних заходів щодо погодження ціни в розумний строк, якщо цього не зроблено, заготівельник оплачує товар за ціною, яка на момент укладення договору контрактації застосовувалася щодо аналогічного товару.

Відповідність переданої за договором контрактації продукції умовам про якість має бути підтверджена встановленими для даного виду продукції сертифікатами відповідності, якісними посвідченнями та іншими необхідними в силу закону документами. Згідно ст.673 ЦК України виробник повинен передати заготівельникові товар, якість якого відповідає умовам договору контрактації. Виробник і заготівельник можуть домовитися про передання товару підвищеної якості порівняно з вимогами, встановленими законом. Відповідно до ст.675 ЦК України товар, який виробник передає або зобов'язаний передати заготівельникові, має відповідати вимогам щодо його якості в момент його передання, якщо інший момент визначення відповідності товару цим вимогам не встановлено договором. Стаття 678 ЦК України містить правові наслідки передання товару неналежної якості. Заготівельник, якому переданий товар неналежної якості, має право, незалежно від можливості використання товару за призначенням, вимагати від виробника за своїм вибором:

- 1) пропорційного зменшення ціни;
- 2) безоплатного усунення недоліків товару в розумний строк;
- 3) відшкодування витрат на усунення недоліків товару.

У разі істотного порушення вимог щодо якості продукції (виявлення недоліків, які не можна усунути, недоліків, усунення яких пов'язане з непропорційними витратами або затратами часу, недоліків, які виявилися неодноразово чи з'явилися знову після їх усунення) заготівельник має право за своїм вибором:

- 1) відмовитися від договору і вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми;
- 2) вимагати заміну продукції [186].

Відповідність переданої заготівельникові сільськогосподарської продукції умовам договору про тару й упаковку встановлюється в ході прийняття продукції шляхом огляду продукції та виявлення, власне, наявності тари і упаковки, можливих дефектів. Тара та упаковка, яка використовується для продукції сільського господарства повинна відповідати висунутим для неї законом або у встановленому ним порядку санітарним і іншим вимогам безпеки. У ряді випадків сама тара і упаковка підлягає сертифікації (наприклад, поліетиленові пакети, призначені для упаковки харчових продуктів, повинні мати вказівку на це в гігієнічному сертифікаті).

Наслідки порушення виробником сільськогосподарської продукції умов договору про тару й упаковку передбачені ст.686 ЦК України. Якщо виробник передав заготівельникові товар без тари та (або) упаковки чи в неналежних тарі та (або) упаковці, заготівельник має право вимагати від виробника передання товару у належних тарі та (або) упаковці або заміни неналежних тари та (або) упаковки, якщо інше не впливає із суті зобов'язання чи характеру товару, або пред'явити до нього інші вимоги, що впливають із передання товару неналежної якості.

Коли ж обов'язкових вимог до якості, тари, упаковки сільськогосподарської продукції законом або у визначеному ним порядку не встановлено і сторони при це не погодили дані умови в договорі, зобов'язання з договору контрактації буде визнано виконаним належним чином, якщо передана заготівельникові продукція буде відповідати диспозитивним нормам ЦК України, звичаям ділового обороту або вимогам, які зазвичай ставляться.

Зобов'язання з договору контрактації сільськогосподарської продукції буде визнано виконаним в належний строк, якщо час здійснення передбачених договором дій сторін по передачі, прийняття та оплати сільськогосподарської продукції відповідає календарним датам або періоду часу, визначеним у договорі, та вписується в рамки розумного строку, необхідного для виконання даного зобов'язання з моменту його виникнення.

Недотримання строку виконання зобов'язання у вигляді прострочення у всіх випадках є порушенням, тобто неналежним виконанням договору.

У науковій літературі під простроченням розуміють порушення обов'язку передати певну річ, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші у передбачений договором строк чи в розумний строк після виникнення зобов'язання [119, с. 6; 60, с. 130].

Що ж стосується дострокового виконання, за загальним правилом, установленим ст. 531 ЦК України при такому недотриманні строку виконання визнається належним. Однак в ряді випадків дострокове виконання зобов'язання не визнається припустимим, якщо тільки інше спеціально не встановлено законом, іншими правовими актами, договором, або не впливає із звичаїв ділового обороту або суті зобов'язання. У Цивільному кодексі України це пов'язано із здійсненням сторонами зобов'язання підприємницької діяльності. Заготівельник сільськогосподарської продукції, а це, як правило, особа, яка здійснює підприємницьку діяльність по переробці та перепродажу такої продукції, в більшості випадків не зацікавлений в достроковому виконанні виробником своїх зобов'язань з договору в силу організації виробничого процесу або торговельної діяльності. В даному випадку дострокове виконання може потребувати додаткової оплати з боку заготівельника щодо забезпечення збереження продукції з тим, щоб вона не втратила своєї якості, або навіть збитки у вигляді втрати продукції, так як деякі її види є швидкопсувними і можуть бути втрачені до початку їх використання заготівельником з метою, передбаченою договором контрактації (у виробництві або перепродажу).

Вирішення ряду практичних питань виконання договору контрактації сільськогосподарської продукції може залежати від точного визначення належного місця виконання договору. Належним визнається місце виконання зобов'язання, яке відповідає по своєму розташуванню вимогам закону, інших правових актів, умов договору, звичаїв ділового обороту або суті зобов'язання. В інших випадках належне місце виконання зобов'язання визначається за правилами ст. 532 ЦК України. Якщо інше не встановлено договором, належним місцем виконання виробником сільськогосподарської продукції зобов'язання по її передачі заготівельникові, що випливає з договору контрактації, і, відповідно, належним місцем виконання заготівельником зобов'язання щодо прийняття продукції, є місце знаходження даної продукції. Це може бути безпосередньо місце виготовлення (виращування, виробництва) продукції (поле, ферма) або місце її зберігання виробником. Належним місцем виконання зобов'язання заготівельника по оплаті прийнятої сільськогосподарської продукції є місце знаходження виробника.

На відміну від загального правила, встановленого ст. 529 ЦК України, належним способом виконання зобов'язання виробника сільськогосподарської продукції з передачі її заготівельникові є виконання частинами. Це пов'язано з необхідністю планомірного надходження сільськогосподарської продукції в переробку або торговельну мережу заготівельника і випливає із звичаїв ділового обороту і суті зобов'язання.

У свою чергу, зобов'язання заготівельника по оплаті сільськогосподарської продукції, виконане по частинах буде визнано виконаним належним способом при наявності умови про можливості оплати продукції частинами в договорі.

Отже, проаналізувавши особливості виконання договору контрактації можна зробити висновок щодо того, що специфіка виконання договору контрактації обумовлена предметом договору (товаром) – сільськогосподарською продукцією та складом сторін – виробником та заготівельником. Виконання договору контрактації можна звести до найбільш важливих юридично значимих дій сторін, а саме, здійснення виробником сільськогосподарської продукції належним чином дій щодо передачі у власність самостійно вирощеної або переробленої ним

сільськогосподарської продукції, розумно і добросовісно у відповідності до умов договору заготівельнику чи визначеному ним одержувачу в належному місці (у місці знаходження виробленої продукції чи у місці знаходження заготівельника чи у місці, визначеному за домовленістю сторін) в обумовлений договором строк. Виконання договору контрактації передбачає прийняття (забезпечення вивозу), встановлення заготівельником відповідності сільськогосподарської продукції, що передається, умовам про кількість, якість, асортимент, а також оплату заготівельником прийнятої продукції. Сторони в договорі контрактації самостійно встановлюють порядок виконання та особливості передачі виробленої продукції (тара, упаковка), строки (періоди) передання товару і ряд інших умов щодо належного виконання договору контрактації. У відповідності до усталеної ділової практики у договорі контрактації можуть бути передбачені зустрічні зобов'язання заготівельника щодо створення належних умов для виробника по виконанню договору контрактації.

Висновки до другого розділу.

1. Аналізуючи особливості суб'єктного складу договору контрактації та враховуючи законодавче визначення юридичних осіб, в роботі запропоновано висновок, що сторонами за договором контрактації можуть виступати як підприємницькі, так і непідприємницькі товариства та установи, які поряд зі своєю основною діяльністю здійснюють і підприємницьку діяльність, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню. Враховуючи, що Цивільний кодекс України, передбачаючи обмежений перелік організаційно-правових форм комерційних організацій, не пов'язує їх конкретні види з тією чи іншою галуззю діяльності, при розгляді організаційно-правових форм сільськогосподарських організацій необхідно враховувати їх специфіку, яка полягає в традиційній орієнтації на колективну працю.

2. Проаналізовано дефінітивну частину суб'єктного складу договору контрактації та зроблено висновок про недоцільність ототожнення поняття

«виробник сільськогосподарської продукції» у тому розумінні, що має місце в цивільному законодавстві, а саме у нормах Цивільного кодексу України, та «сільськогосподарський виробник» чи подібні поняття у галузевих законодавчих актах, оскільки тим самим матиме місце формалізований підхід щодо віднесення тієї чи іншої особи до суб'єкта договору контрактації, який ґрунтується лише на схожості правового регулювання. Використовуючи досліджуване поняття, необхідно враховувати мету його використання, наприклад, поняття сільськогосподарського товаровиробника у нормах Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» використовується з метою реалізації державної соціально-економічної політики в сфері розвитку сільського господарства, у Податковому кодексі України – для цілей оподаткування, у нормах Цивільного кодексу України – як сторони договору контрактації з визначеними внаслідок цього правами та обов'язками.

3. З метою вироблення єдиного підходу щодо визначення виробника сільськогосподарської продукції та усунення правової невизначеності у питанні віднесення тієї чи іншої особи до суб'єкта договору контрактації на стороні товаровиробника, запропоновано доповнити ч. 1 ст. 713 Цивільного кодексу України положенням наступного змісту: *«Виробником сільськогосподарської продукції за договором контрактації може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виростити) сільськогосподарську продукцію та передати її заготівельникові або визначеному ним одержувачу».*

4. Під виробником сільськогосподарської продукції як сторони договору контрактації слід розуміти юридичну особу незалежно від її організаційно-правової форми чи фізичну особу, зареєстровану у встановленому законом порядку як підприємець, яка бере на себе обов'язок виробити (виростити) і передати у власність контрактанту чи вказаному ним одержувачу сільськогосподарську продукцію, визначену умовами договору контрактації.

Заготівельником за договором контрактації сільськогосподарської продукції виступає фізична чи юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції з метою подальшої переробки чи продажу.

5. Зроблено висновок, що тварини, вирощені в особистому господарстві та безпосередньо виробником сільськогосподарської продукції, можуть виступати предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції, а, отже, товаром.

6. Аналізуючи особливості предмету договору контрактації сільськогосподарської продукції підтримано наукові позиції щодо того, що предметом договору контрактації може бути не тільки вироблена (вирощена) сільськогосподарська продукція, а й перероблена сільськогосподарська продукція. При цьому необхідно така продукція повинна відповідати наступним критеріям. Переробка сільськогосподарської продукції повинна бути здійснена безпосереднім її виробником в його господарстві, його силами і засобами. Зазначена продукція повинна бути вирощена (вироблена) реалізуючим її суб'єктом. За договором контрактації не може бути реалізована перероблена давальницька сільськогосподарська продукція, хоча суб'єкт, який переробив і реалізує її, і сам здійснював вирощування (виробництво) однойменної продукції. При цьому, переробка сільськогосподарської продукції повинна бути здійснена у спосіб, що не має характеру складної технологічної обробки промисловим методом. Сировиною для такої переробки повинна бути виключно перероблена сільськогосподарська продукція без змішування її з іншими продуктами.

7. Аналізуючи норми Цивільного кодексу України запропоновано не обтяжувати визначення поняття договору контрактації сільськогосподарської продукції обсягом дій зобов'язаних сторін, а лише вказати на ключові особливості її виробництва та доповнити статтю 713 ЦК України окремим пунктом такого змісту: *«Сільськогосподарська продукція для цілей договору контрактації має бути вирощена, виготовлена, вироблена, перероблена або оброблена виробником такої продукції»*.

8. З метою уникнення дублювання правового регулювання контрактаційних відносин запропоновано вилучити зі змісту Господарського кодексу України та доповнити ст. 713 Цивільного кодексу України положеннями щодо особливостей закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб за договором контрактації на основі державних замовлень та встановити обов'язок сприяння виробнику в разі виробництва продукції для потреб держави, а також передбачити істотні умови, особливості виконання та відповідальність сторін за договором контрактації. Що стосується виконання договору, де сторонами є юридичні особи приватного права, видається кращим дозволити сторонам диспозитивно вирішувати дані умови договору контрактації.

РОЗДІЛ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРИПИНЕННЯ ВІДНОСИН ЗА ДОГОВОРОМ КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Форма та порядок укладення, зміни і припинення договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Кожен цивільно-правовий договір, в тому числі і договір контрактації, має бути укладений у певній формі. Під формою договору потрібно розуміти встановлений законом спосіб волевиявлення сторін щодо змісту (умов) цивільно-правового договору [107, с. 9–10].

Форма договору є способом вираження волі сторін на вступ і перебування в договірних відносинах [89, с. 217].

А. В. Барінов пише, що «форма цивільно-правового договору є способом виразу і фіксації взаємної угоди сторін, яка може бути лише усною або письмовою» [10, с. 124].

Чинне українське законодавство врегульовує відносини щодо форми договорів на різних рівнях. Деякі норми викладені у Цивільному Кодексі України, а саме: Главі 16 «Правочини», Главі 53 «Укладення, зміна і розірвання договору», а також ряд норм викладено в окремих главах Цивільного кодексу України, які врегульовують поіменовані договори різного виду та типу.

Відповідні норми можуть міститися в будь-якому, але прийнятому неодмінно на рівні закону акті, який відноситься до даного типу (виду) договорів [23, с. 340].

Згідно ч. 1 ст. 638 ЦК України, договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору. У цій нормі законодавець визначає умови за яких договір вважається укладеним. Однією із яких є умова щодо надання такій домовленості певної форми. Поняття «належна форма» обумовлене особливостями конкретного цивільно-правового договору. Як вказано у науковій літературі, форма правочину дає можливість зафіксувати волю його учасників,

підтвердивши реальність їхніх намірів щодо настання, зміни або припинення їхніх цивільних прав та обов'язків [73, с. 49].

При вирішенні питання про форму договору контрактації сільськогосподарської продукції слід керуватися нормами ЦК України, саме ст.639 ЦКУ (Форма договору) та ст.205 ЦКУ (Форма правочину).

Згідно ст. 206 ЦК України усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами у момент їх вчинення, за винятком правочинів, які підлягають нотаріальному посвідченню та (або) державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їх недійсність [186].

У випадку, коли хоча б однією стороною договору контрактації виступає юридична особа, застосовуються правила ст.208 ЦКУ: такі договори повинні укладатися в письмовій формі. Оскільки сторонами договору контрактації сільськогосподарської продукції виступають юридичні особи або фізичні особи - підприємці, договір контрактації належить укладати в письмовій формі.

Вимоги щодо письмової форми правочину встановлені у ст. 207 ЦК України: правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах, у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони. Г. М. Ярошевська виокремлює три ознаки письмової форми правочину: 1) наявність словесної фіксації домовленості сторін на паперових, електромагнітних чи інших носіях інформації, яка дозволяє заінтересованим особам ознайомлюватися зі змістом домовленості сторін, або визначати дійсну правову волю останніх; 2) наявність у домовленості визначених істотних умов; 3) підписання цього правочину стороною (для договору – сторонами) [199, с. 105–106]. Правочин, який вчиняє юридична особа, підписується особами, уповноваженими на це її установчими документами, довіреністю, законом або іншими актами цивільного законодавства, та скріплюється печаткою. А. В. Луць наголошує, що «вибір сторонами письмової форми забезпечує (при належному визначенні відповідних умов у тексті договору) чіткість і визначеність у

взаємовідносинах учасників, попереджує виникнення можливих спорів з приводу наявності самого факту укладення договору або його змісту» [88, с. 13].

Враховуючи, що момент укладення договору контрактації та момент його виконання розділені певним проміжком часу і сторонам потрібно узгодити деталі його виконання, проста письмова форма є єдиним способом закріплення відносин сторін в цілях подальшого належного виконання прийнятих на себе обов'язків.

Відповідно до ч. ч. 1, 2 ст. 207 ЦК України, правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах, у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони, а також, якщо він підписаний його стороною (сторонами).

Однак, досить розповсюдженими на практиці є випадки, коли закупівля сільськогосподарської продукції здійснюється безпосередньо в господарствах населення, зокрема збір (закупівля) молока в селян щоденно молокозбірною машиною, закупівля вирощених і зібраних в особистих господарствах плодів, овочів і т.д.

Співставлення основних ознак договору контрактації з договором, який виникає при закупівлі сільськогосподарської продукції безпосередньо в господарствах населення, не дозволяє кваліфікувати останній як договір контрактації сільськогосподарської продукції. Такий договір містить ряд специфічних рис, однією з яких є його виконання сторонами уже при його вчиненні. Тобто, продукція на момент домовленості вже наявна у виробника, а тому такий договір слід кваліфікувати як договір купівлі-продажу. Така особливість обумовлює специфіку форми договору, яка у відповідності з ч.1 ст.206 ЦКУ може бути усною.

Будь-який цивільно-правовий договір має свій особливий порядок укладення, який зумовлений його правовою природою. До прикладу, В.В. Денисюк під порядком укладення договору розуміє законодавчо визначений спосіб дій суб'єктів договірних правовідносин, спрямований на виникнення договірного зобов'язання та визначення його змісту [49, с. 306]. Як зазначає В.В. Васильєва, порядок укладення цивільно-правового договору визначається самою природою договору і

передбачає погоджене волевиявлення сторін стосовно їх прав та обов'язків [29, с. 306].

Нагадаємо, що характеристика основних прав та обов'язків виробника та контрактанта, які виникають на стадії виконання договору контрактації була проведена у попередньому розділі. Разом з тим, виробник та контрактант наділені специфічними правами та обов'язками, які існують виключно на стадії укладення договору.

Загальновизнано, що в основі будь-якої договірної конструкції лежить згода сторін. Укладення договору, щонайменше, поставлено в залежність від досягнення згоди сторонами по всіх його істотних умовах [20, с. 44]. Відповідно до ст. 638 ЦК України договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору.

З наведеного можна зробити висновок, що для укладення договору сторони повинні досягти згоди з усіх істотних умов та зафіксувати згоду у формі, яка визначена законом. На думку М.Д. Пленюк, домовленість сторін є юридичним фактом – основою виникнення договірних зобов'язань [120, с. 161]. Як спільний вольовий акт домовленість (згода) досягається або в безпосередньому спілкуванні (контакті) фізичних осіб чи представників юридичних осіб, або у вчиненні роздільних у часі дій сторін (оферти та акцепту) [90, с. 70].

Відповідно до ч. 2 ст. 638 ЦК України, договір укладається шляхом пропозиції однієї сторони укласти договір (оферти) і прийняття пропозиції (акцепту) другою стороною. Тому, як загальний, так і спеціальний порядок укладення будь-якого договору дозволяє виділити такі стадії: оферта – пропозиція укласти договір і її акцепт – згода укласти договір на запропонованих в оферті умовах. До оферти пред'являється ряд вимог, які закріплені у ст. 641 ЦК України, і дотримання яких є необхідним для визнання певної пропозиції офертою. Ці вимоги у рівній мірі стосуються як порядку укладення договорів шляхом узгодження умов, так і укладення договорів шляхом приєднання до умов, запропонованих однією стороною.

На думку А.В. Коструби, шляхом укладення договору учасники цивільних правовідносин надають юридичного значення умовам і обставинам об'єктивної дійсності на власний розсуд [78, с. 41].

Пропозиція до укладення договору може визначатись як оферта, якщо вона відповідає ряду необхідних ознак, «які індивідуалізують таку пропозицію і в сукупності тягнуть за собою встановлені законом правові наслідки для оферента та акцептанта» [15, с. 170–171]. Тобто при укладенні договору першочергове значення надається визначенню питання про те, чи є та чи інша пропозиція офертою [81, с. 135].

Т. В. Боднар визначає запрошення робити пропозицію укласти договір як «виклик на оферту» [19, с. 91].

Денисюк В.В. виділяє такі ознаки оферти: по-перше, оферта має бути достатньо виразною; по-друге, вона має містити істотні умови договору; по-третє, оферта має виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття; по-четверте, оферта повинна мати конкретного адресата чи адресатів (адресність оферти) [50, с. 91].

В. В. Васильєва стверджує, що пропозиція укласти договір повинна містити всі істотні умови майбутнього договору. Оскільки повна та безумовна згода адресата повинна призвести до укладення договору, то відсутність хоча б однієї з істотних умов договору в оферті, за загальним правилом, призводить до того, що її прийняття особою, якій вона адресована, не буде мати наслідком укладення договору [28, с. 153].

Відповідно до ст. 641 ЦК України пропозицію укласти договір може зробити як виробник так і заготівельник.

Оферту за договором контрактації може бути здійснено письмово, усно, за допомогою повідомлення даних, де під останнім розуміється інформація, підготовлена, відправлена, отримана чи така, що зберігається за допомогою електронних, оптичних або аналогових засобів, включаючи електронний обмін даними, електронну пошту, телеграму, телекс і факс.

Процедура укладення договору контрактації визначена Главою 53 ЦК України, Главою 20 ГК України, поточними законами і полягає у вираженні волевиявлень суб'єктів підприємництва на виникнення правовідносин, узгодження всіх умов договору і їх належне оформлення - документування.

Загальні правила укладення цивільно-правового договору полягають у наступному. Це, з одного боку, спричинено необхідністю єдиного підходу до способів укладення договору, а з другого – потребою відобразити диференціацію того чи іншого договірного інституту. Нові ЦК і ГК слушно відмовились від диференціації врегулювання способу укладення договорів на рівні окремих інститутів. Загальні положення договірного права про порядок укладення договорів і господарських зобов'язань поширюються на всі договірні інститути, якщо спеціальним законодавством не встановлено інше. Особливий підхід встановлено щодо укладання попередніх договорів (ст. 182 ГК), господарських договорів за державним замовленням (ст. 183 ГК), на основі вільного волевиявлення сторін, примірних і типових договорів (ст. 184 ГК), на біржах, ярмарках та публічних торгах (ст. 185 ГК), організаційно-господарських договорів (ст. 186 ГК), за рішенням господарського суду (ст. 187 ГК).

В доктрині зобов'язального права відсутня єдність позицій стосовно характеристики процедури укладення цивільно-правового договору, зокрема його стадій і їх змісту. Так, за Г. Вердниковим і В.І. Скарго процес укладення договору поставки включає такі стадії: 1) переддоговірні контакти сторін; 2) пропозиція укласти договір (оферта); 3) прийняття оферти (акцепт); 4) вирішення переддоговірного спору. Втім, справедливо звернуто увагу, що перша та четверта стадії не є обов'язковими [31, с.26]. Окремі представники договірників вважають, що процес укладання договору включає тільки дві стадії – оферту и акцепт, а виділення в ньому додаткових стадій – надлишне: переддоговірні контакти охоплюються змістом оферти, а переддоговірні спори – змістом акцепту чи трансформацією оферента в акцептанта і навпаки [117, с. 96]. Вважаємо, що така деталізація має суцього теоретичне значення і не підтверджується ні актами чинного цивільного законодавства, ні сучасною договірною практикою, зокрема, змістом

договірної техніки. Так, переддоговірні контакти – елемент маркетингу, реклами, презентацій, виставкової діяльності тощо, а переддоговірні спори – скоріше виключення із загального правила і на сьогодні такі спори у судах не розглядаються. Укладення господарських договорів – економічна, психологічна, правова діяльність, мета якої полягає у встановленні договірного зобов'язання на прийнятних або вигаєшних умовах.

Сучасна доктрина договірного права містить й інші позиції стосовно стадій укладення договору. Зокрема, С.А. Денисов вважає виправданим поділ процесу укладення договору на дві стадії, але тільки стосовно радянського цивільного законодавства, яке встановлювало строк розгляду оферти та не надавало значення моменту отримання акцепту. В ЦК України деталізовано значення факту акцепту оферти (статті 643-646). Отримання акцепту слід розглядати як стадію укладення договору [48, с.220] . З таким підходом ми погоджуємося за того, що отримання акцепту по суті форма доведення волевиявлення акцептанта.

В.В. Денисюк виділив стадії договору: 1) переддоговірні контакти сторін, власне переговори; 2) оферту; 3) розгляд оферти; 4) акцепт оферти [49, с.117]. Відмічаючи факультативний характер першої стадії, зазначається, що розгляд оферти як самостійної стадії має правове значення лише для обов'язкових для обох сторін договорів. Для укладення договору контрактації сільськогосподарської продукції контрагенти встановлюють матеріальне становище іншої сторони, ділову репутацію, виробничі потужності та роблять висновок про можливість (безпечність) укладення договорів та рекомендації.

Згідно ч. 3 ст. 179 ГК України укладення господарського договору є обов'язковим для сторін, якщо він заснований на державному замовленні, виконання якого є обов'язковим для суб'єкта господарювання у випадках, передбачених законом. В той же час актами чинного законодавства встановлена пряма вказівка закону щодо обов'язковості укладення договору для певних суб'єктів господарювання чи органів державної влади або органів місцевого самоврядування. Звідси розгляд державного замовлення (оферти) та узгодження окремих її умов входить у зміст акцепта.

В доктрині права пропонується розглядати розробку проекту договору як оферту [190, с.147] , що, на наш погляд, не має достатніх для цього підстав. Принаймні така розробка знаходиться поза сферою правового впливу. Інша справа, що в проект договору включаються ті умови, які були узгоджені на стадії переддоговірних контактів: встановлення можливостей у виробника та визначення обсягів продукції, яка буде вирощена та передана заготівельнику, узгодження показників продукції, погодження строків тощо. Для цього інша сторона може надати розробнику проекту договору (здебільше виробнику) необхідну технічну та іншу документацію тощо. В такому разі акцепт перетворюється у формальність. Іншими словами, в процесі проведення переговорів сторони майбутнього договору настільки узгодили свої позиції, що процедура укладення договору в такому сенсі як вона доктринально розглядається в науці цивільного права втрачає своє значення, а основне – переговори. Саме в їх процесі найбільше укладаються договори на основі типових чи зразкових форм, скоректованих на місці та узгоджених через мережу Інтернет. Представники сторін наділяються для цього необхідними повноваженнями, навіть мають при собі ідентифікуючі сторону індивідуалізацію. За таких умов акцепт буде повним і безумовним. Іншими словами, при безпосередньому укладенні договорів є ряд виграшних моментів що дозволяє сторонам швидко укласти договір.

В межах процедури укладення договору залишається підготовча стадія, яка включає у себе такі дії як реклама (публічна оферта), маркетингові дослідження, порівняння вигод товарів різних товаровиробників, використання особового фактора (знайомства, дружні стосунки), проведення економічних розрахунків, перевірок (аудит) чи інші канали встановлення надійності і головне платоспроможності заготівельника. Частину цих функцій в сьогоденних умовах виконують внутрішні служби безпеки підприємця. Таким чином, ми пропонуємо в теоретичному плані визначати й підготовчу стадію. Це в подальшому надасть змогу розробити виважені рекомендації, що може пригодитись для договірної техніки.

Добре проведена на цій стадії підготовча робота дозволяє стороні, що одержала проект договору, оформити (дооформити) його відповідно до

встановлених вимог, повернути один його примірник іншій стороні, або надіслати їй відповідь листом, факсограмою, іншим електронним сповіщенням у двадцятиденний строк після одержання договору (ч.1 ст.181 ГК).

За загальним правилом згода укласти договір контрактації на інших умовах чим у оферті, не є акцептом (ст. 646 ЦК), а новою офертою. Відповідь про згоду укласти договір на інших, ніж було запропоновано, умовах є відмовою від одержаної пропозиції і водночас новою пропозицією особі, яка зробила попередню пропозицію. Тож отримання нової оферти не зв'язує її адресата і не зобов'язує акцептанта її розглядати. Відповідно, якщо вона залишена без відповіді, то це – відмова від укладання договору.

Дії по урегулюванню розбіжностей навряд чи можна розглядати як продовження стадії акцепту. Закон встановлює що акцепт повинен бути повним і безумовним (ч. 1 ст. 642 ЦК України). Оферент сам вирішує чи продовжувати йому узгодження умов договору чи відмовитися від договору як економічно не обґрунтованого і збиткового.

Загальноприйнятою формою врегулювання розбіжностей при укладенні договору контрактації сільськогосподарської продукції є протокол розбіжностей. Підписаний акцептантом проект договору та доданий до нього протокол розбіжностей свідчить про його намір укласти договір з оферентом, але на інших умовах. В.С. Щербина кваліфікує це як існування спору, який виник через недосягнення згоди і сторони передають на вирішення суду [194, с.80]. Протокол розбіжностей свідчить про намагання акцептанта як учасника переговорів досягти компромісу з оферентом через примирну процедуру. Для договорів контрактації за державним замовленням він слугує засобом економного і обґрунтованого витрачання державних коштів (в протилежному випадку Рахункова палата України не дасть згоди на проведення платежів), захисту від зловживань, зокрема при ціноутворенні виробника на продукцію, яку віднесено до дефіцитної. Це спосіб уникнути зловживань через договірний механізм.

Таким чином, протокол розбіжностей констатує саме розбіжності сторін у оцінці умов договору через об'єктивний (різні ціни на регіональних ринках) чи

суб'єктивний (необґрунтовано завищити ціну) фактори. При конкурентних засадах це сповіщення про можливу відмову від укладення договору якщо не буде акцептовано умов протоколу розбіжностей, а при укладенні договорів на виконання державного замовлення чи в інших спеціальних випадках – попередження про наступне звернення до суду. Згідно ст. 187 ГК України спори, що виникають при укладанні господарських договорів за державним замовленням, або договорів, укладення яких є обов'язковим на підставі закону та в інших встановлених законом випадках розглядаються судом.

Протокол розбіжностей слугує для акцептанта підставою для подальшого узгодження умов договору всіма можливими способами (обмін листами, телеграмами, телетайпограмами, електронними сповіщеннями) чи відмови від подальшого ведення переговорів.

Не виключено застосування публічних засад, передбачених Законом України «Про захист економічної конкуренції» [140] через визнання дій акцептанта такими що кваліфікуються як зловживання монопольним (домінуючим) становищем.

При імперативно-диспозитивному укладенні договору контрактації (за державним замовленням) можливо два шляхи: 1) вважати саме державне замовлення заготівельника офертою, яка може бути прийнята у подальшому до безумовного виконання; 2) встановити обов'язок державного замовника направити проект договору імперативно визначеному виконавцю державного замовлення, наприклад казенному підприємству. Можливі інші варіанти щодо способу укладення договору.

В ст. 647 ЦК України [186] визначено місце укладення договору: місце проживання фізичної особи або місце знаходження юридичної особи, які зробили пропозицію укласти договір, якщо інше не встановлене законом. Воно зумовлює місце виконання зобов'язання, що виникло з договору, форму, яка детермінована місцем укладення договору, права та обов'язки його сторін.

Окрім місця укладення договору важливе значення має й час укладення договору. За загальним правилом згідно з ч.1 ст. 640 ЦК України договір контрактації сільськогосподарської продукції є укладеним з моменту одержання

особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції та погодження всіх істотних умов договору.

Строки укладення договору встановлюються законом чи договором і забезпечують своєчасність формування виробничих завдань, формування портфеля замовлень, ритмічність роботи виробника і заготівельника. Закон України «Про публічні закупівлі» [150] говорить, що замовник самостійно та безоплатно через авторизовані електронні майданчики оприлюднює на веб-порталі Уповноваженого органу в порядку, встановленому Уповноваженим органом та цим Законом, інформацію про закупівлю, а саме: оголошення про проведення процедури закупівлі та тендерну документацію - не пізніше ніж за 15 днів до дня розкриття тендерних пропозицій, якщо вартість закупівлі не перевищує суму, еквівалентну 133 тисячам Євро, та не пізніше 30 днів у разі перевищення таких меж; повідомлення про намір укласти договір про закупівлю - протягом одного дня з дня прийняття рішення про визначення переможця процедури закупівлі; договір про закупівлю - протягом двох днів з дня його укладення; повідомлення про внесення змін до договору - протягом трьох днів з дня внесення змін;

Отже, процес укладення договору контрактації – поліаспектний: відображає форму власності, правове становище учасника, межі прояву їх свободи тощо. Таким чином, процес укладення договору контрактації за своїм змістом неможливо уніфікувати в межах двох, трьох чотирьох чи більше стадій, а є своєрідним тривалим процесом узгодження волевиявлення на встановлення договірного зв'язку та визначання умов майбутнього договору. В умовах ринкової економіки особливо стосовно товарів народного споживання він повинен бути гнучкий і враховувати можливість зміни споживацьких запитів, тенденції моди тощо.

Погоджуємось з позицією В.В. Васильєвої, що оферта та акцепт не є односторонніми правочинами та не володіють ознакою автономності, яка є необхідною для правочину. Вони є лише етапом домовленості сторін на шляху до укладення договору [29, с.104]. Тому вважаємо, що оферта та акцепт можуть бути зроблені як в письмовій так і в усній формі, з подальшим закріпленням договору в письмовому вигляді. Не виключено, що акцепт може виразитися у інших діях,

зокрема з виконання умов договору (здійснення передоплати). Звичайно, що такі дії можливі якщо сторона впевнена у порядності іншого контрагента. Однак, факт відсутності письмового договору у такому разі може слугувати підставою для визнання такого договору неукладеним.

В сучасних умовах господарювання з їх невизначеністю, підвищеними ризиками майнового характеру, нерідко його суб'єкти помиляються у виборі контрагентів. За таких обставин особливе значення набувають попередні дії щодо встановлення даних про фінансову та емісійну діяльність, з'ясування ділової репутації, виробничих потужностей і проведення попередніх переговорів. В їх процесі можуть бути встановлені такі обставини, які можуть слугувати підставою для відмови укласти договір (відсутність потрібної техніки чи достатньої кількості землі у виробника або ж ненадійність чи скрутне фінансове становище заготівельника тощо). За таких умов учасники переговорів повинні бути наділені правом вести переговори всіма правомірними способами, і без обмеження в часі, призупиняти їх на певний строк для встановлення необхідних додаткових відомостей чи взагалі відмовитися від їх продовження і укладення договору. Це є проявом свободи укладення договору і принципу свободи договору взагалі.

Саме при переговорах проводиться відбір потенційних контрагентів, збирається інформація про їх правове і фінансове становище, аналізуються перспективи діяльності тощо. Мистецтво ведення переговорів вельми важливий психологічний, соціальний і правовий фактор. Йому надається важливе значення в зовнішньоекономічній практиці. Така діяльність повинна відповідати принципу добросовісності як основному і передбачає: надання партнеру достовірних відомостей про себе як представника та представленого, про продукцію та її властивості, дотримання правил ділової етики, не зловживання своїми правами і здійснення без порушення інтересів інших осіб.

Будь-який договір укладається не заради встановлення договірних зобов'язань, а для отримання правових та економічних результатів [189, с. 199].

Договір контрактації вважається укладеним з моменту, коли між сторонами досягнуто згоди зі всіх істотних умов. Цьому передують значна маркетингова,

організаційна, психологічна і правова діяльність у процесі якої слід притримуватися низки правил договірної техніки: виробник вивчає ринок необхідної продукції, яка користується попитом, аналізує динаміку її економічних показників; заготівельник визначає переваги продукції тих чи інших товаровиробників; сторонами вивчаються можливості виходу на інші ринки і особливо міжнародні; сторони намагаються розробити такі зразки договорів, які б максимально враховували власні майнові інтереси, гарантували їх захист, спрощували отримання доказів і вирішення спору по суті на свою користь; укладення договорів намагаються здійснювати лише після того, як оферту чи акцепт завізує кваліфікований юрист.

Аналіз інституту договору показує, що укладення, зміна і розірвання договору як його стадії відрізняються одна від одної за метою їх здійснення, а тому використання однієї класифікаційної ознаки для їх вивчення є неможливим. Дослідження інституту договору необхідно здійснювати шляхом багатоступеневого аналізу, що передбачає необхідність пошуку в кожному елементі науково-обґрунтованих рис, особливостей та об'єднуючих ознак. В.В.Луць зазначає, що поняття свободи договору включає право сторін за угодою змінити, розірвати або продовжити дію укладеного ними договору [91, с. 24].

За загальним правилом зміна або розірвання договору допускається лише за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором або законом.

Одностороння відмова від договору у повному обсязі або частково може мати місце тільки у випадках, коли право на таку відмову встановлено договором або законом. При цьому, стороні не потрібно звертатися до суду для визнання правомірності відмови. Сам факт відмови призводить до повного припинення зобов'язання або до часткової його зміни [104, с. 459].

Варто зазначити, що підстави зміни та розірвання договору в односторонньому порядку, які включаються в текст договору, є погодженими його сторонами. В такому разі можна стверджувати, що одностороння відмова відбувається за згодою сторін. Звичайно, це не позбавляє контрагента можливості

оспорювати в суді обґрунтованість такої відмови на підставі загальних положень ЦК України про захист порушених прав [104, с. 459].

Серед підстав припинення зобов'язань ЦК України називає домовленість сторін, зокрема, згода про заміну первісного зобов'язання новим зобов'язанням між тими самими сторонами (новація); передання боржником кредиторів відступного (ст.600 ЦК України). Проте за договором на користь третьої особи з моменту вираження третьою особою наміру скористатися своїм правом сторони не можуть розірвати або змінити договір без згоди третьої особи, якщо інше не встановлено договором або законом. У зобов'язанні, забезпеченому порукою, зміна сторонами зобов'язання без згоди поручителя, внаслідок чого збільшується обсяг його відповідальності, тягне припинення поруки.

Зміна договору відрізняється від розірвання договору тим, що при зміні договору, зокрема при зміні договору у зв'язку з істотними змінами обставин, договір зберігає свою силу, хоч і з трохи зміненими умовами, на які погодились сторони договору. Розірвання договору спричиняє припинення договірного зобов'язання (ч. 2 ст. 653 ЦК України) [100, с. 23; 160, с. 163].

Коли можливість змінити або розірвати договір не передбачено законом або договором, його може бути змінено або розірвано, на вимогу однієї із сторін, тільки за рішенням суду в таких випадках: а) при істотному порушенні договору іншою стороною; б) у зв'язку з істотною зміною обставин, з яких сторони виходили при укладенні договору. Деякі автори визначають випадки розірвання договору які не залежать від дій контрагентів, коли в момент укладення договору сторони виходили з того, що відповідні обставини є: а) непередбачуваними для кожної сторони договору (в момент укладення договору сторони вважали, що обставини такого роду не виникнуть); б) непереборними; в) надмірними (якщо залишити договір в початковому вигляді, співвідношення майнових інтересів буде для сторони порушеним, а шкода настільки великою, що вона втратила б те, на що вправі була б розраховувати при укладенні договору; г) ні звичай ділового обороту, ні сутність договору не передбачають необхідність покладення на зацікавлену особу ризику, який викликаний змінами обставин [23, с. 446].

Правова форма розірвання договору застосовується лише до тих зобов'язань, строк виконання яких до моменту розірвання договору не наступив або не припинено їх триваюче виконання і лише в тій частині, яка відноситься до майбутнього періоду [183, с. 171]. У зв'язку з цим, не можна визнавати правильними судові рішення про розірвання договору за період, що передував моменту розірвання, а так само і укладення сторонами угоди про розірвання договору на минулий період [57, с. 16].

Часто дослідники договірної проблематики називають підстави розірвання договору для кожного окремого виду окремо, серед них виділяють ті, що носять суб'єктивний характер: 1) загальна ініціатива сторін; 2) право одностороннього характеру однієї із сторін [36, с. 14].

В літературі зазначається, що конкретизація можливих підстав розірвання договору за угодою сторін не є виправданою, оскільки такі підстави залежать від виду договору, відносин сторін та мети договору [5, с. 82].

До характерних ознак розірвання договору О. І. Міхно відносить наступні: «припинення договірних відносин між сторонами на майбутнє; розірвання договору на вимогу сторони (сторін), яке можливо з моменту укладення договору до моменту належного його виконання, або, як правило, до закінчення строку його дії; розірвання договору до виконання сторонами його умов чи до закінчення строку його дії на вимогу інших учасників правовідносин, якщо останні уповноважені на вчинення таких дій чинним законодавством України» [101, с. 73].

Розірвання договору контрактації тягне за собою припинення зобов'язального правовідношення, яке виникло з договору, та всіх прав і обов'язків, що складають його зміст. Як зазначає А.М. Блащук, під припиненням договірних зобов'язань варто розуміти абсолютне змінення правового зв'язку у сторін договору, щодо об'єкта договірних прав, відповідних прав та обов'язків унаслідок підстав визначених договором, законом, рішенням судових органів, а також надзвичайних подій [16, с. 8]. Зміна договору тягне за собою збереження договору і зобов'язання, що з нього виникло, але на інших умовах. Права і обов'язки, які впливають із зобов'язань, прийнятих на себе сторонами протягом періоду, що

передував розірванню договору, повністю зберігаються (виконання зобов'язання в натурі, зустрічне виконання, відповідальність за неналежне виконання). Крім того, можливим є виникнення нового зобов'язання по відшкодуванню збитків, пов'язаних з розірванням договору. Таким чином, йдеться про припинення зобов'язань, прийнятих на себе сторонами договору на майбутнє. Вони припиняються у повному об'ємі фактом розірвання договору. Тому з розірванням договору контрактації пов'язується і право виробника припинити подальше виготовлення продукції а заготівельника -відмовитися від подальшого прийняття виконання та оплати. Отже, з моменту розірвання договору відпадає і відповідальність за наступне його невиконання.

В ЦК України (ст. 652) передбачено зміну і розірвання договору внаслідок економічної неможливості виконання договору, коли сторони можуть припинити договір чи адаптувати останній до ситуації, яка змінилася. Таким чином, договір може бути розірваний, а з підстав, встановлених п. 4 цієї статті, - змінений за рішенням суду на вимогу заінтересованої сторони одночасно за наявності таких умов: 1) в момент укладення договору сторони виходили з того, що така зміна обставин не настане; 2) зміна обставин зумовлена причинами, які заінтересована сторона не могла усунути після їх виникнення при всій обачності, що від неї вимагалися; 3) виконання договору порушило б співвідношення майнових інтересів сторін і позбавило б заінтересовану сторону того, на що вона розраховувала при укладенні договору; 4) із суті договору або звичаїв ділового обороту не випливає, що ризик зміни обставин несе заінтересована сторона.

Про необхідність існування усіх вищевказаних чотирьох умов свідчить також й судова практика, зокрема, в порядку господарського судочинства розглядалася справа за позовом ПАТ «Криворіжгаз» до ПАТ «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» про внесення змін до договору на купівлю-продаж природного газу. Рішенням Господарського суду міста Києва від 16 березня 2016 року [165] в задоволенні позову було відмовлено, а постановою Київського апеляційного господарського суду від 03 серпня 2016 року [125] рішення суду першої інстанції скасовано та внесено зміни до договору. Задовольняючи позов та скасовуючи

рішення місцевого господарського суду, апеляційний суд виходив з того, що при укладенні договору та додаткової угоди до нього сторони не могли передбачити, що впродовж 2015 року відбудеться така істотна зміна обставин (відповідними органами не будуть враховані обсяги ВТВ та ВТР природного газу, розраховані відповідно до Методик) та, що у випадку зменшення для позивача ВТВ та ВТР природного газу, виконання договору № 13-156-ВТВ у чинній редакції порушуватиме співвідношення майнових інтересів сторін і позбавить заінтересовані сторони того, на що вони розраховувала при укладенні договору, а також, що позивачем вживалися всі можливі заходи, які від нього вимагались, для усунення причин, які зумовили істотну зміну обставин, тобто прийшов до висновку про наявність одночасно всіх умов, передбачених ч. 2 ст. 652 ЦК. Суд касаційної інстанції при винесенні постанови про залишення без змін рішення суду першої інстанції вказав про те, що не погоджується із висновком апеляційного суду, оскільки, відмовляючи в задоволенні позову, місцевий господарський суд прийшов до правомірного висновку, що позивачем не був доведений факт одночасного існування всіх чотирьох умов для внесення змін до договору, передбаченого ч. 2 ст. 652 ЦК [123].

В ЦК (ст. 525) встановлено неприпустимість односторонньої відмови від виконання зобов'язання і вказано, що одностороння відмова від виконання зобов'язання та одностороння зміна умов договору не допускається, за винятком випадків, передбачених договором або законом. Надаючи сторонам свободу дій щодо укладеного договору, ЦК допускає досягнення згоди сторін про зміну чи розірвання договору. Відповідно до принципу свободи договору сторони, які уклали договір, наділені правом його змінити чи розірвати.

Договір може вважатися розірваним або зміненим при односторонній відмові від його виконання повністю або частково, коли така відмова допускається законом або домовленістю сторін. Право на односторонню відмову від виконання може передбачатись в договорі на стадії його укладення або виконання. Сторони договору можуть домовитись про право односторонньої зміни або розірвання договору (п. 1 ст. 651 ЦК). Так, Т.В. Боднар стверджує, що, встановивши в законі

право односторонньої відмови від зобов'язання, законодавець поширив його і на договір, надавши сторонам договору право вибору: відмовитися від договору у повному обсязі або частково [18, с. 117]. Для договору контрактації, на нашу думку, таке положення не варто прописувати в договорі, оскільки на стадії виконання як виробник, так і в окремих випадках заготівельник (за умови передачі авансу) несе певні матеріальні витрати, тому зміну чи розірвання договору має бути погоджено сторонами.

У нормах, що регулюють окремі види договорів, іноді наголошується на істотному порушенні договору однією стороною як на підставі для розірвання чи зміни договору. Так, у разі істотного порушення продавцем вимог щодо якості товару (виявлення недоліків, які не можна усунути; недоліків, усунення яких пов'язане з непропорційними витратами або затратами часу) покупець має право за своїм вибором: 1) відмовитись від договору і вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми; 2) або вимагати заміни товару (ч.2 ст. 678 ЦК) [186]. Оскільки до договору контрактації застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, то у разі передачі виробником неякісної сільськогосподарської продукції заготівельник може відмовитись від договору і вимагати повернення понесених витрат чи вимагати замінити продукцію.

Необхідність розірвання і зміни договору може бути пов'язана з обставинами, які порушують нормальну діяльність юридичної особи, що виникає з вини однієї із сторін (систематичне порушення умов договору) чи з інших причин тягне за собою неможливість виконання певного зобов'язання [57, с. 7].

Договір є зміненим або розірваним, а договірне зобов'язання зміненим чи припиненим з моменту, який встановлено його сторонами. У разі коли сторони договору контрактації не встановляють конкретний момент його зміни чи розірвання, таким слід вважати момент досягнення домовленості про зазначене (між присутніми сторонами), а для письмової форми між відсутніми сторонами - отримання відповіді про згоду змінити чи розірвати договір.

Відповідно до положень ЦК підставами розірвання договору є істотне порушення умов договору (ст. 651) та істотна зміна обставин (ст. 652).

За загальним правилом (п. 1 ст. 651 ЦК) у разі істотного порушення договору стороною його може бути змінено або розірвано за рішенням суду на вимогу другої сторони та в інших випадках, встановлених договором або законом. Так, істотним порушенням договору контрактації (ст. 757 ЦК) є поставка продукції неналежної якості з недоліками, які не можуть бути усунені у прийнятний для контрактанта строк чи допущене неодноразове порушення строків поставки. У випадку передання товару неналежної якості, що є істотним порушенням вимог щодо якості товару (виявлення недоліків, які не можна усунути, недоліків, усунення яких пов'язане з непропорційними витратами або затратами часу, недоліків, які виявилися неодноразово чи з'явилися знову після їх усунення), контрактант має право відмовитися від договору і вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми (ч. 1 п. 2 ст. 678 ЦК). Отже, істотним є таке порушення стороною договору, коли внаслідок завданої цим шкоди друга сторона значною мірою позбавляється того, на що вона розраховувала при укладенні договору.

Іноді зміна договору пов'язана з умовою про ціну товарів чи послуг, наприклад, коли це пов'язано із зміною початкової ціни за договором. Так, сторони договору контрактації можуть передбачити умову про збільшення вартості продукції, пов'язуючи таке збільшення з певним юридичним фактом. Стовідсоткова попередня оплата за договором не звільняє покупця від відшкодування його додаткової вартості, якщо пізніше сторони досягнуть згоди про збільшення ціни договору [115, с. 76].

У випадку, коли після укладення договору контрактації було прийнято закон або інший правовий акт, який передбачає інші правила, ніж ті, якими керувалися сторони при укладенні договору, умови раніше укладеного договору завжди зберігають чинність, крім випадків, коли новий закон або інший правовий акт пом'якшує чи звільняє від відповідальності за порушення умов договору.

Особлива увага у ст. 206 ГК звертається на розірвання господарського зобов'язання, проте зазначена стаття носить відсилочний характер і не змінює порядок розірвання договору, передбачений у ст. 188 ГК. Як виняток, можна назвати п. 2 ст. 206 ГК, в якому вказано, що у разі зміни або скасування державного

замовлення, державний контракт змінюється чи розривається із зазначених підстав та з моменту, коли про це стало відомо сторонам зобов'язання. Отже, для державних контрактів законодавець передбачив односторонній порядок зміни і розірвання договору шляхом зміни і скасування державного замовлення, що лежить в основі договору.

Окремо слід звернути увагу на державну закупівлю сільськогосподарської продукції. Варто зазначити, що на сучасному етапі відносин з реалізації сільськогосподарської продукції договір контрактації на користь держави втратив свій зміст у зв'язку з законодавчим закріпленням обмежень стосовно державних закупівель [74, с.25].

У 2015 р. прийнято Закон України «Про публічні закупівлі», який визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад. Згідно ст. 13 даного закону закупівлі можуть здійснюватися шляхом застосування однієї з таких конкурентних процедур: відкриті торги; торги з обмеженою участю; конкурентний діалог [150].

О. А. Беяневич визначає торги як спосіб укладання договорів різного виду в умовах конкуренції, за допомогою яких відбувається встановлення договірних відносин між організатором торгів (власником чи уповноваженою ним особою) і тим учасником, який запропонував найбільш вигідні для організатора торгів умови договору та у встановленому порядку визнаний переможцем [13, с. 138].

Відкриті торги є основною процедурою закупівлі сільськогосподарської продукції у виробників. Під час проведення відкритих торгів тендерні пропозиції мають право подавати всі зацікавлені виробники сільськогосподарської продукції. Для проведення відкритих торгів має бути подано не менше двох тендерних пропозицій. Заготівельник самостійно та безоплатно через авторизовані електронні майданчики оприлюднює в електронній системі закупівель оголошення про проведення відкритих торгів, де повинна міститися наступна інформація:

1) найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код заготівельника (замовника) в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, його категорія;

2) назва предмета закупівлі із зазначенням коду за Єдиним закупівельним словником (сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція міститься в розділі 03000000-1);

3) кількість та місце поставки продукції;

4) очікувана вартість предмета закупівлі;

5) строк поставки продукції;

6) кінцевий строк подання тендерних пропозицій;

7) умови оплати;

8) мова (мови), якою (якими) повинні готуватися тендерні пропозиції;

9) розмір, вид та умови надання забезпечення тендерних пропозицій (якщо замовник вимагає його надати);

10) дата та час розкриття тендерних пропозицій;

11) розмір мінімального кроку пониження ціни під час електронного аукціону у межах від 0,5 відсотка до 3 відсотків очікуваної вартості закупівлі або в грошових одиницях;

12) математична формула для розрахунку приведеної ціни (у разі її застосування) [150].

Виробник сільськогосподарської продукції, який виявив бажання брати участь в торгах подає тендерну пропозицію в електронному вигляді через електронну систему закупівель, шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення заготівельником (замовником)), інформація від учасника процедури закупівлі (виробника) про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям та завантажує необхідні документи, що вимагаються заготівельником (замовником) у тендерній документації.

Електронна система закупівель автоматично формує та надсилає повідомлення виробнику про отримання його тендерної пропозиції із зазначенням дати та часу.

Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених заготівельником (замовником) у тендерній документації/оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, шляхом застосування електронного аукціону.

Наступним етапом є електронний аукціон, який полягає в повторювальному процесі пониження цін або приведених цін, що проводиться у три етапи в інтерактивному режимі реального часу. Для проведення електронного аукціону ціни/приведені ціни всіх тендерних пропозицій/пропозицій розташовуються в електронній системі закупівель у порядку від найвищої до найнижчої без зазначення найменувань виробників. Стартовою ціною визначається найвища ціна/приведена ціна. Перед початком кожного наступного етапу аукціону визначається нова стартова ціна за результатами попереднього етапу аукціону.

Заготівельник має право висувати певні вимоги до виробника та відхиляє тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель у разі, якщо:

1) виробник як учасник процедури закупівлі:

не відповідає кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, таким як наявність обладнання, матеріально-технічних засобів та технологій виробництва; наявність у виробника працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договору (договорів); наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю.

За результатами аукціону заготівельник приймає рішення про намір укласти договір про закупівлю у день визначення виробника переможцем процедури закупівлі/спрощеної закупівлі. Протягом одного дня з дати ухвалення такого рішення заготівельник оприлюднює в електронній системі закупівель

повідомлення про намір укласти договір про закупівлю сільськогосподарської продукції.

Переможцю процедури закупівлі/спрощеної закупівлі та іншим учасникам електронною системою закупівель автоматично направляється інформація про переможця процедури закупівлі/спрощеної закупівлі із зазначенням його найменування та місцезнаходження.

З метою забезпечення права на оскарження рішень заготівельника іншими виробниками, яких не визнано переможцями, договір про закупівлю не може бути укладено раніше, ніж через 10 днів з дати оприлюднення в електронній системі закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю.

Заготівельник укладає договір про закупівлю з виробником, який визнаний переможцем процедури закупівлі, протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі. У випадку обґрунтованої необхідності строк для укладання договору може бути продовжений до 60 днів.

Виробник, якого визнано переможцем процедури закупівлі, під час укладення договору про закупівлю повинен надати:

- 1) відповідну інформацію про право підписання договору про закупівлю;
- 2) копію ліцензії або документа дозвільного характеру (у разі їх наявності) на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання дозволу або ліцензії на провадження такого виду діяльності передбачено законом та у разі якщо про це було зазначено у тендерній документації/оголошенні про проведення спрощеної закупівлі чи вимагалось заготівельником під час переговорів у разі застосування переговорної процедури закупівлі.

Істотні умови договору про закупівлю сільськогосподарської продукції не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків:

- 1) зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків заготівельника;

2) збільшення ціни за одиницю продукції до 10 відсотків пропорційно збільшенню ціни такої продукції на ринку, за умови, що така зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі про закупівлю, - не частіше, ніж один раз на 90 днів з моменту підписання договору про закупівлю.

3) покращення якості предмета закупівлі, за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі про закупівлю;

4) продовження строку дії договору про закупівлю та строку виконання зобов'язань щодо передачі продукції у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі обставин непереборної сили, затримки фінансування витрат заготівельника, за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі про закупівлю;

5) погодження зміни ціни в договорі про закупівлю в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості продукції), у тому числі у разі коливання ціни продукції на ринку;

6) зміни ціни в договорі про закупівлю у зв'язку зі зміною ставок податків і зборів та/або зміною умов щодо надання пільг з оподаткування - пропорційно до зміни таких ставок та/або пільг з оподаткування;

7) зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, ARGUS регульованих цін (тарифів) і нормативів, що застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;

Таким чином законодавець у ч.5 ст.41 ЗУ «Про публічні закупівлі» закріпив вичерпний перелік обставин для зміни істотних умов договору закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб.

Окремо даним законом передбачено умови визнання договору про закупівлю нікчемним, зокрема:

1) якщо заготівельник уклав договір про закупівлю до/без проведення процедури закупівлі/спрощеної закупівлі згідно з вимогами Закону;

2) умови договору про закупівлю відрізняються від змісту тендерної пропозиції/пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі/спрощеної закупівлі або узгодженої ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури, крім випадків визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті та/або випадків перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції/пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі.

3) укладення договору в період оскарження процедури закупівлі;

4) укладення договору з порушенням строків, передбачених для оскарження процедури закупівлі, крім випадків зупинення перебігу строків у зв'язку з розглядом скарги органом оскарження [150].

Таким чином, бачимо, що порядок укладення договору контрактації на користь держави містить істотні відмінності від порядку укладення договору контрактації між суб'єктами господарювання приватного права. Зокрема, як зазначалось вище, укладенню договору контрактації для потреб держави, згідно Закону України «Про публічні закупівлі», передують ряд дій з оголошення процедури закупівлі, оцінки тендерних пропозицій, електронний аукціон, оголошення про намір укласти договір і кінцева стадія – безпосередньо укладення договору. Стосовно зміни та розірвання договору – дане питання регулюється нормами ЦК та ГК України як для державного замовлення так і для суб'єктів господарювання приватного права. Однак ЗУ «Про публічні закупівлі» містить вичерпний перелік підстав для зміни істотних умов договору про закупівлі.

3.2. Правові наслідки порушення умов договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Питання цивільно-правової відповідальності за невиконання чи неналежне виконання сторонами зобов'язань є спірним в юридичній науці. Різні науковці по-

своєму трактували зміст даного поняття. Так, В.П. Грибанов визначав цивільно-правову відповідальність як одну з форм державного примусу, пов'язану із застосуванням санкцій майнового характеру, направлених на відновлення порушених прав і стимулювання нормальних економічних відносин юридично рівноправних учасників цивільного обороту [38, с. 172-173].

Канзафарова І.С. запропонувала визначення цивільно-правової відповідальності як зумовленої особливостями предмету та методу цивільно-правового регулювання системи цивільно-правових засобів, за допомогою яких забезпечується та гарантується захист цивільних прав та інтересів і здійснюється карально-виховний вплив на правопорушників [66, с. 101–102].

Б.І. Пугінський також відзначає, що “хоча відповідальність може бути реалізована у безспірному (непозовному) порядку і навіть добровільно покладена на себе боржником шляхом сплати суми неустойки або збитків стороні, що потерпіла, це не змінює її державно-примусового характеру” [161, с.137].

Р. А. Майданик, під цивільно-правовою відповідальністю розуміє застосування до правопорушника у випадку здійснення протиправних дій або бездіяльності передбачених договором чи законом заходів державного примусу у вигляді додаткових цивільно-правових обов’язків майнового характеру (санкцій) [92, с. 124].

О.С. Іоффе відзначив, що не будь-яка санкція є мірою юридичної відповідальності. Відповідальність - це не просто санкція за правопорушення, а така санкція, яка тягне певні позбавлення майнового або особистого характеру [64, с. 7-8].

При дослідженні договірних правовідношення увага приділялася співвідношенню понять “договірної санкції” та “договірної відповідальності”. Як вірно відзначав Б.С. Антімонов, - “договірною санкцією є правовий наслідок, який норма встановлює або допускає у разі порушення договірних зобов’язань. Такий наслідок завжди несприятливий для сторони в договорі. Ця ознака властива і договірній відповідальності, оскільки договірна відповідальність є видом договірної санкції. Але договірна відповідальність має і свої специфічні

особливості, видові ознаки, якими вона відрізняється від родового поняття договірної санкції. Договірна відповідальність є завжди додатковим зобов'язанням, що містить додаткову правомочність кредитора і додатковий обов'язок боржника, яких не було у змісті первинного зобов'язання до його порушення” [6, с. 17].

Не будь-яка договірна санкція, безумовно, може бути охарактеризована як додаткове зобов'язання, що тягне для боржника позбавлення майнового характеру. Деякі автори виділяють, так звану, позитивну відповідальність, під якою розуміється неухильне, строге, гранично ініціативне здійснення всіх обов'язків [4, с. 371].

Широко підходить до визначення відповідальності В.А. Тархов, на думку якого, цивільно-правова відповідальність - “обов'язок, який регулюється правом, дати звіт у своїх діях” [176, с. 8-11].

Із наведених вище визначень відповідальності найбільш, на наш погляд, що вірно відображає суть цього поняття, є визначення, запропоноване О.С.Іоффе. На його думку, “цивільно-правова відповідальність є санкцією за правопорушення, що викликає для порушника негативні наслідки у вигляді позбавлення суб'єктивних цивільних прав або покладання нових або додаткових цивільно-правових обов'язків” [63, с. 97].

На думку В.В. Вітрянського “підставою цивільно-правової відповідальності (єдиною і спільною) є порушення суб'єктивних цивільних прав, як майнових, так і особистих немайнових, оскільки цивільно-правова відповідальність є відповідальністю одного учасника майнового обороту перед іншим, відповідальність порушника перед потерпілим, її загальною метою є відновлення порушеного права на основі принципу відповідності розміру відповідальності розміру заподіяної шкоди або збитків. При застосуванні цивільно-правової відповідальності не мають жодного правового значення “шкідливі наслідки” з точки зору негативного впливу допущеного порушення цивільних прав на суспільні інтереси (втім, як і самі суспільні інтереси), “об'єктивна” і “суб'єктивні” сторони цивільного правопорушення” [23, с. 569].

Загалом, якщо вести мову про інститут цивільно-правової відповідальності, необхідно визначитися з його трактуванням, хоча, в цілому, договірна відповідальність розглядається достатньо однозначно в доктрині цивільного права. Зокрема, договірна відповідальність – це відповідальність за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань, що виникають із договору, та яка характеризується певними ознаками. Для виокремлення та відмежування договірної відповідальності використовують наступні критерії (ознаки): підставу виникнення суб'єктивних обов'язків, якою в даному випадку є договір; характер порушеного права, а саме порушення зобов'язання у відносному правовідношенні; метод правового регулювання – диспозитивний; специфіка суб'єктного складу тощо. Договірна відповідальність може мати містити певні особливості залежно від особливостей договору, в рамках якого вона існує.

Так, В.М. Батурін вважає, що договір контрактації за юридичною природою є складною формою, він регулює товарно-грошові, майнові і навіть організаційні відносини, які виникають у сфері сільськогосподарського виробництва. Договір регулюється нормами декількох правових галузей. Безперечно, однією з них є цивільне право [11, с.90].

ЦК України не містить норми, яка прямо закріплює відповідальність за порушення сторонами умов договору контрактації сільськогосподарської продукції. На даний час договір контрактації сільськогосподарської продукції, більш детально регламентується нормами ГК України (ст.ст. 272-274).

За порушення умов договору контрактації сільськогосподарської продукції застосовуються як загальні заходи цивільно-правової відповідальності, так і спеціальні.

В. М. Батурін вважає, що найбільш поширеним і кращим є положення про те, що відповідальність – це реалізація санкцій у зобов'язаннях, встановлених законом або договором із застосуванням до боржника у випадку невиконання або неналежного виконання зобов'язання [11, с.66].

Як зазначає В.М. Батурін цілі цього виду юридичної відповідальності – досягнення реального виконання договірних зобов'язань, недопущення порушення

договору контрактації. Забезпечити дотримання і виконання умов названого договору – таке головне призначення відповідальності за цим договором [11, с.72].

Майнова відповідальність сторін за порушення зобов'язань за договором контрактації встановлена у двох формах:

1) у формі неустойки (штраф, пеня), що виступає засобом забезпечення виконання зобов'язань, що виникають із даного договору;

2) у формі відшкодування збитків [174, с. 116].

Відповідальність за невиконання чи неналежне виконання сторонами договірних зобов'язань у формі неустойки має визначатися сторонами в договорі, проте за найбільш серйозні порушення обов'язковість такої відповідальності й навіть вид та розмір неустойки передбачається в законі. Так, згідно зі ст. 274 ГК України:

- за нездачу сільськогосподарської продукції у строки, передбачені договором контрактації, виробник сплачує контрактанту неустойку у розмірі, передбаченому договором (якщо інше не встановлено актами законодавства);

- за невиконання зобов'язання щодо приймання сільськогосподарської продукції безпосередньо у виробника, а також у разі відмови у прийманні продукції, пред'явленої виробником у строки і порядку, що погоджені сторонами, контрактант сплачує виробнику штраф у розмірі 5% вартості неприйнятої продукції, враховуючи надбавки і знижки, а також відшкодовує завдані виробникові збитки, а щодо продукції, що швидко псується, - повну її вартість.

Так, зокрема, згідно ст. 273 ГК України виробник повинен не пізніше як за п'ятнадцять днів до початку заготівлі продукції повідомити контрактанта про кількість і строки здачі сільськогосподарської продукції, що пропонується до продажу, та погодити календарний графік її здачі [37]. Звідси випливає обов'язок контрактанта з моменту отримання повідомлення від виробника про початок заготівлі погодити графік приймання сільськогосподарської продукції. Як свідчить судова практика, виробник повинен належним чином довести до відома контрактанта інформацію про початок заготівлі.

Так, Господарським судом Львівської області було прийняте рішення від 10.02.2020 у справі № 904/4383/19 про відмову в задоволенні позову про стягнення коштів за неналежне виконання контрактантом умов договору. Товариство з обмеженою відповідальністю сільськогосподарське підприємство «КОЛОР ИТ» (виробник) звернувся до суду з підстав неналежного виконання Товариством з обмеженою відповідальністю «Свитязь» (контрактантом) зобов'язання щодо придбання вирощеного врожаю, що виникло на підставі укладеного між сторонами договору контрактації с/г продукції №54-1/17 від 10.03.2017р., та просить суд стягнути з відповідача на його користь 44151,27грн., з яких: 11055,20 грн. повна вартість вирощеного врожаю, 30619,03 грн. завдані збитки, 552,76грн. штраф. Контрактант проти позову заперечив повністю, зазначивши, що в порушення умов договору виробник не повідомив його про намір збору врожаю, про якісні показники врожаю та про готовність поставки товару. Крім того, контрактант вказав на відсутність та недоведеність умов, за якими настає цивільно-правова відповідальність у формі відшкодування збитків.

10.03.2017р. між Виробником та Заготівельником укладено договір контрактації с/г продукції №54-1/17, відповідно до п.1.1. якого, Виробник зобов'язується виростити на запланованій площі насіння бобу в асортименті, кількості та якості, згідно таблиці №1, та передати у встановлені строки за договірними цінами виключно у власність Заготівельника, а Заготівельник прийняти та оплатити на умовах, викладених у цьому договорі. При цьому, у п.1.1. Договору сторони у таблиці №1 погодили наступні асортимент, кількість та якість Товару: Культура/сорт Біб «Бахус»; площа посіву 5га; планована кількість 15000кг; якісні показники насіння: мінімальна чистота 99,9%; мінімальна схожість 85%, максимальна вологість 14%; ціна 0,700 Євро/кг; сума 10500 Євро.

Згідно з п.3.1. Договору, продукція поставляється з 1 вересня по 30 жовтня 2017р. на умовах РСА (ІНКОТЕРМС - 2010), склад Виробника.

На виконання умов Договору, як зазначає виробник, ним здійснено підготовку земель з врахуванням вимог для вирощування продукції, внесено необхідні добрива на земельні ділянки, сплачено орендну плату за використання земель,

виконано підготовчі, посівні та збиральні роботи та 02.09.2017 р. направлено лист відповідачу про готовність передати у його власність вирощений врожай у кількості 520,00кг, за договірною ціною, яка, згідно курсу НБУ станом на 02.09.2017р., становила 11055,02грн.

Проте, вищевказаний лист залишено заготівельником без відповіді.

Зважаючи на викладене, виробник звернувся до суду з позовом про стягнення з контрактанта на свою користь 44151,27грн., з яких: 11055,20грн. повна вартість вирощеного врожаю, 30619,03грн. завдані збитки, 552,76грн. штраф.

Виробник, обґрунтовуючи позовні вимоги в частині стягнення 11055,20грн., зазначає, що листом від 02.09.2017р. він повідомив відповідача про готовність передати у його власність вирощений врожай у кількості 520,00 кг, за договірною ціною, яка, згідно курсу НБУ станом на 02.09.2017р., становила 11055,02грн. Як доказ надіслання вищевказаного листа, виробником до позовної заяви долучено опис вкладення у лист, адресований контрактанту. При цьому, суд зазначив, що у вищевказаному описі вкладення адресою, на яку надіслано вкладений лист, зазначено: «м. Львів, вул. Городецька, 174, 79022», в той час, як адресою місцезнаходження виробника, згідно відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, є: «79022, Львівська обл., місто Львів, вул. Городецька, будинок 174».

Крім того, суд звернув увагу на те, що в силу приписів Правил надання послуг поштового зв'язку, затв. постановою КМУ від 05.03.2009р. №270, доказом надіслання відповідного листа є оригінал поштової квитанції (фіскального чеку) про направлення цінного листа та оригінал опису вкладення у цінний лист. На примірнику опису, що видається відправникові, працівник поштового зв'язку повинен зазначити номер поштового відправлення. За бажанням відправника на примірнику опису, що вкладається до поштового відправлення, вартість предметів може не зазначатися.

Таким чином, належним доказом відправлення заготівельнику копії Співного листа є описи вкладень в поштові відправлення та документи, що підтверджують надання поштових послуг (касові чеки, розрахункові квитанції тощо).

Проте, всупереч наведеному вище, виробником не надано поштову квитанцію (фіскального чеку). Крім того, наданий опис вкладення не містить такого обов'язкового реквізиту, як номер поштового відправлення.

Більше того, відповідно до відтиску календарного штемпеля на описі вкладення, а також відповідно до дат, зазначених як дати складення опису вкладення та Спінного листа, такий лист складено та здано до установи зв'язку для відправлення відповідачу 02.08.2017р., що на місяць передує даті, про яку зазначає виробник як дата надіслання Спінного листа контрагенту. Отже, станом на момент перевірки та заповнення працівником установи зв'язку опису вкладення до поштового відправлення, Спінний лист, копія якого долучена до позовної заяви, ще не існував.

Водночас, інших доказів виконання виробником, передбаченого умовами Договору обов'язку повідомити заготівельника про готовність відвантажити продукцію в матеріалах справи відсутні та сторонами не надано.

Беручи до уваги викладене вище, а також заперечення відповідача щодо отримання Спінного листа (викладені, зокрема, у відзиві на позовну заяву та акті службового розслідування з питання з'ясування факту отримання ТЗОВ «Світязь» від ТЗОВ СП «КОЛОРИТ» поштової кореспонденції від 26 грудня 2019 року), враховуючи відсутність в матеріалах справи належних доказів надіслання такого листа відповідачу, суд дійшов висновку, що виробником не доведено обставини виконання ним передбаченого умовами Договору обов'язку повідомлення про готовність відвантажити контрагенту продукцію.

Суд зазначив, що з врахуванням вищевказаних висновків щодо відсутності доказів виконання виробником обов'язків виростити Товар та повідомити контрагента про готовність відвантажити продукцію, передбачену умовами Договору, обов'язок прийняти таку продукцію у контрагента не виник.

Також, виробником не доведено належними та допустимими доказами, що контрагент відмовлявся приймати від позивача Товар у встановлених об'ємі та строки [164].

З аналізу вищезазначеного рішення, обов'язок виробника не пізніш як за 15 днів до початку заготівлі продукції повідомити контрактанта про кількість і строки здачі сільськогосподарської продукції, що пропонується до продажу, та погодити календарний графік її здачі, повинен бути виконаний належним чином. Зокрема, якщо це поштовий лист, доказом отримання контрактантом буде повідомлення про вручення рекомендованого листа з описом вкладень, а зважаючи на еру цифрових технологій, найшвидшим способом буде надсилання електронного листа з вимогою про відповідь при його отриманні заготівельником.

Відповідальність у формі відшкодування збитків передбачена ч. 3 ст. 274 ГК за порушення з боку виробника - у разі якщо він несвоєчасно підготував продукцію до здавання-приймання та не попередив про це контрактанта, якому й мають бути відшкодовані завдані подібним порушенням збитки.

Сільськогосподарська продукція повинна бути у кількості та асортименті, що передбачена договором. У випадку якщо розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором. При цьому розмір санкцій може бути встановлено договором у відсотковому відношенні до суми невиконаної частини зобов'язання, або у певній визначеній грошовій сумі, або у відсотковому відношенні до суми зобов'язання незалежно від ступеня його виконання, або у кратному розмірі до вартості товарів (робіт, послуг) (п. 4 ст.231 Господарського кодексу України [37]).

Згідно ч.2 ст.549 ЦК України, штрафом є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання [186].

Крім сплати штрафу контрактант зобов'язаний відшкодувати завдані сільськогосподарському товаровиробнику збитки. Така вимога свідчить про посилення господарсько-правової відповідальності заготівельника сільськогосподарської продукції, оскільки за одне порушення застосовуються два різні види господарських санкцій: відшкодування збитків та штрафні санкції (штраф). Під збитками розуміються витрати, зроблені управленою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання

правил здійснення господарської діяльності іншою стороною (ч. 2 ст. 224 ГКУ) [37].

Янчук А.В. визначає збитки як вартість матеріального блага, існування якого припинено, вартість матеріального блага, яке неодмінно буде втрачено, вартість втраченої матеріальним благом цінності, вартість матеріального блага, можливість набуття якого втрачена, та вартість інших втрачених майнових благ, що охоплюються визначенням шкоди [198, с. 15].

Зокрема, за матеріалами судової справи від 04.02.2020р. № 917/1623/19 між Приватним підприємством «Яриця», надалі - Заготівельник, та Державним підприємством «Дослідне господарство «Городецьке» Інституту агроєкології та природокористування Національної академії аграрних наук України», правонаступником якого являється Дослідне господарство «Городецьке» Інституту сільськогосподарства Полісся Національної академії аграрних наук України», надалі - Виробник, було укладено договір вирощування (контрактації) сільськогосподарської продукції №5 від 21.02.2017 року.

Відповідно до п. 1.1 цього Договору, Заготівельник та Виробник зобов'язались поєднати свої зусилля, ресурси та досвід з метою вирощування та реалізації, визначеної договором сільськогосподарської продукції в кількості, визначеній договором та додатками до нього, з метою організації процесу вирощування врожаю сільськогосподарської продукції Виробником та її оплати Заготівельником.

Предметом Договору є роботи та послуги із вирощення/вироблення сільськогосподарської продукції, а також координація взаємодії сторін, спрямована на поєднання робіт, послуг, ресурсів та досвіду Виробника із коштами Заготівельника з метою вирощування сільськогосподарської продукції (п. 1.2 Договору).

За п. 2.1.2 Договору, Заготівельник зобов'язався у разі необхідності проводити всі сільськогосподарські роботи, пов'язані із вирощуванням сільськогосподарської продукції, за умовами цього Договору на підставі відповідних вказівок Виробника.

Згідно пунктів 2.2.1, 2.2.5 Договору, Виробник зобов'язався виконати в повному обсязі всі необхідні роботи для вирощування сільськогосподарської продукції; виділити для цілей цього договору земельні ділянки, характеристики яких визначені в додатках до договору, для вирощування на ній сільськогосподарської продукції, при цьому такі земельні ділянки повинні бути придатними для їх цільового використання.

В розділі 5 Договору визначено, що Заготівельник зобов'язаний сплатити на користь Виробника вартість виконаних ним зобов'язань шляхом перерахування на рахунок Виробника 20% коштів від вартості 1/3 частини врожаю (п. 5.1); не залежно від фактичних результатів вирощування Заготівельник, крім компенсації прямих витрат Виробника, пов'язаних з процесом вирощування, зобов'язаний сплатити йому кошти у сумі не менше 1 061 232,00 грн. (п. 5.2); розмір та графік оплати вартості виконаних робіт/наданих послуг, які визначені положеннями цього Договору, встановлюється сторонами у додатках до цього Договору (п. 5.3 Договору).

Відповідно до п. 10.2 Договору, строк цього Договору починає свій перебіг у момент його укладення та закінчується 21 лютого 2022 року.

За п. 10.4 Договору, якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

В Специфікації від 21.02.2017 року (додаток № 1 до Договору, том 1, а.с. 21) сторони затвердили вид сільськогосподарської продукції, яка має бути вирощена за умовами Договору під урожай 2017 року: яра пшениця, овес, соя, соняшник, кукурудза та перелік земельних ділянок, виділених Виконавцем для вирощування сільськогосподарської продукції загальною площею 1531 гектар (том 1, а.с. 21).

Листом від 22.05.2018 року (том 1, а.с. 29) відповідач звернувся до позивача із проханням здійснити перерахунок сплати по Договору у 2018 р. згідно фактичного користування земельними ділянками площею 925 га.

20.06.2018 року сторони уклали Додаткову угоду № 1 до Договору (том 1, а.с. 176-177) про наступне:

- Заготівельником та Виробником специфікація на 2018 календарний рік не укладалась. Вартість наданих Виробником послуг за Договором з урахуванням фактичного використання Заготівельником земельних ділянок у розмірі 925 га складає за 2018 рік 641 173,00 грн. (пункт 2);

- сторони дійшли згоди про розірвання Договору з моменту укладення цієї Додаткової угоди (пункт 3);

- Заготівельник зобов'язався сплатити на користь Виробника заборгованість по сплаті вартості його послуг за 2018 рік у розмірі 641173,00 грн. у строк до 25.06.2018 року (пункт 4);

- в разі неналежного виконання обов'язку щодо сплати заборгованості, визначеної у п. 4 цієї Додаткової угоди, Заготівельник зобов'язується сплатити на користь Виробника пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ та 60 (шістдесят) відсотків річних від простроченої суми за весь період прострочення (пункт 5);

- з моменту укладення сторонами цієї Додаткової угоди припиняються будь-які зобов'язання сторін, що виникли відповідно до Договору, за винятком зобов'язань, що передбачені п.п. 4-6 цієї Додаткової угоди.

Факт укладення зазначеної додаткової угоди визнається сторонами по справі, а тому не підлягає доказуванню відповідно до ч. 1 ст. 75 ГПК України.

В заяві про зміну підстав та розміру позовних вимог від 02.12.2019 року позивач підтвердив сплату відповідачем 253 768,00 грн. в строк до 25.06.2018 року та сплату 300 000,00 грн. 11.09.2018 року (копія виписки банку, том 1, а.с. 109).

Як зазначає позивач, основний борг в сумі 87 405,00 грн. (641 173,00 грн. - 253 768,00 грн. - 300 000,00 грн.) відповідачем сплачений не був.

Також, за прострочення виконання зобов'язання, позивач заявив до стягнення з відповідача 30 343,86 грн. пені і 113 404,31 грн. 60% річних відповідно до п. 5 Додаткової угоди до Договору № 1 від 20.06.2018 року та 9 027,39 грн. втрат від інфляції.

Матеріалами справи підтверджено, що відповідач сплатив 253 768,00 грн. в строк до 25.06.2018 року та 11.09.2018 року сплатив позивачу 300 000,00 грн. (копія виписки банку залучена до матеріалів справи).

Таким чином основний борг відповідача за Договором становить 87 405,00 грн., строк оплати якого настав. Зазначена сума заборгованості підтверджена відповідачем у відзиві на позовну заяву від 30.10.2019 року (том 1, а.с. 183-186), тому позовні вимоги в цій частині задовольняються судом повністю.

Позивачем заявлено вимоги про стягнення 30 343,86 грн. пені за період з 02.12.2018 року по 02.12.2019 року (розрахунок пені, том 1, а.с. 231).

Розглянувши розрахунок пені, наведений позивачем, суд встановив, що позивачем неправильно визначений період нарахування пені, що призвело до завищення її розміру, заявленої до стягнення.

Як встановлено вище, останнім днем виконання зобов'язань за п. 4 Додаткової угоди від 20.06.2018 року до Договору є 25.06.2018 року, відповідно за ч. 6 ст. 232 ГК України, нарахування штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання припиняється через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано, тобто правомірним періодом нарахування штрафних санкцій є 26.06.2018 - 25.12.2018 року.

Оскільки позивач заявив до стягнення пеню за період з 02.12.2018 року по 02.12.2019 року, суд здійснив перерахунок пені в розмірі подвійної облікової ставки НБУ та дійшов висновку про правомірність заявлених вимог в частині стягнення пені в межах визначеного позивачем періоду в сумі 2068,98 грн. за період 02.12.2018 - 25.12.2018 року, в іншій частині вимоги щодо стягнення пені відхиляються як необґрунтовані.

Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 625 ЦК України, боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних з простроченої суми, якщо законом або договором не встановлений інший розмір процентів.

В п. 5 Додаткової угоди від 20.06.2018 року до Договору сторони встановили, що в разі неналежного виконання обов'язку щодо сплати заборгованості, визначеної у п. 4 цієї Додаткової угоди, Замовник зобов'язується сплатити на користь Виконавця 60 (шістдесят) відсотків річних від простроченої суми за весь період прострочення.

Позивач заявив до стягнення 113 404,31 грн. 60% річних, нарахованих за період 26.06.2018 02.12.2019 року (розрахунок відсотків, том 1, а.с. 229).

Суд, перевіrivши розмір заявлених вимог в частині стягнення 60 % річних не виявив завищення їх розміру з боку позивача, а тому вимоги в цій частині є правомірними та підлягають задоволенню повністю.

Із посиланням на ч. 2 ст. 625 ЦК України позивач заявив до стягнення 9 027,39 грн. інфляційних втрат за період червня 2018 року листопада 2019 року (розрахунок інфляційних втрат, том 1, а.с. 230).

При перевірці розміру заявлених вимог в частині стягнення інфляційних втрат суд виявив завищення щодо їх розміру з боку позивача з огляду на наступне.

Інфляційні втрати та річні є невід'ємною частиною боргу, вимоги про сплату яких кредитор вправі заявити з моменту виникнення права на позов про повернення боргу.

Індекс інфляції – це показник, що характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги, які купуються населенням для невиробничого споживання, і його найменший період визначення складає місяць. Розмір боргу з урахуванням індексу інфляції визначається виходячи з суми боргу, що існувала на останній день місяця, в якому платіж мав бути здійснений, помноженої на індекс інфляції, визначений названою Державною службою, за період прострочення починаючи з місяця, наступного за місяцем, у якому мав бути здійснений платіж, і за будь-який місяць (місяці), у якому (яких) мала місце інфляція. При цьому в розрахунок мають включатися й періоди часу, в які індекс інфляції становив менше одиниці (тобто мала місце дефляція) (п. 3.2 постанови Пленуму Вищого господарського суду України від 17.12.2013р. № 14 Про деякі питання практики застосування законодавства про відповідальність за порушення грошових зобов'язань).

При перевірці правильності нарахування інфляційних втрат судом встановлено, що при розрахунку інфляційних втрат позивач нараховує інфляційні втрати за червень 2018 року, при тому що в цьому місяці борг існував не повний місяць, а також не враховує той факт, що в липні-серпні 2018 року індекс інфляції становив менше одиниці.

Здійснивши перерахунок втрат від інфляції суд встановив, що позовні вимоги в цій частині є правомірними за період з липня 2018 року по листопад 2019 року в сумі 6411,98 грн. та підлягають задоволенню в цій частині. В іншій частині вимоги про стягнення інфляційних втрат відхиляються за їх безпідставністю.

Доводи відповідача, викладені у відзиві на заяву про зміну підстав та розміру позовних вимог від 13.01.2020 року (том 2, а.с. 7) щодо нарахування річних в сумі, що не перевищує подвійну облікову ставку НБУ, суд відхилив враховуючи те, що за змістом ч. 2 ст. 625 ЦК України, нарахування інфляційних втрат на суму боргу та 3 % річних входять до складу грошового зобов'язання і є особливою мірою відповідальності боржника (спеціальний вид цивільно-правової відповідальності) за прострочення грошового зобов'язання, оскільки виступають способом захисту майнового права та інтересу, який полягає у відшкодуванні матеріальних втрат (збитків) кредитора від знецінення грошових коштів внаслідок інфляційних процесів та отримання компенсації (плати) від боржника за користування утримуваними ним грошовими коштами, належними до сплати кредиторів. Вказана правова позиція викладена в постанові Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 15.11.2019 року № 905/1753/18.

За наведеного, суд прийшов до висновку про часткове задоволення позовних вимог в сумі 87 405,00 грн. основного боргу, 2068,98 грн. пені, 113 404,31 грн. 60% річних, 6 411,98 грн. втрат від інфляції [166].

Вищенаведене рішення свідчить про те, що для належного виконання обов'язку заготівельника здійснити оплату за продукцію яка передається за договором контрактації, виробнику варто зазначати в договорі високу відсоткову ставку річних від простроченої суми за весь період прострочення (в даному

випадку 60%). В такому випадку контрактант старатиметься не допустити прострочення заборгованості для уникнення негативних наслідків.

При визначенні неодержаних доходів (упущеної вигоди) враховуються заходи, вжиті кредитором щодо їх одержання. Відповідно до ч. 3 ст. 274 Господарського кодексу України [37] у разі якщо продукцію не було своєчасно підготовлено до здавання-приймання і про це не було попереджено контрактанта, виробник відшкодовує контрактанту завдані цим збитки.

03 серпня 2018 року Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду в рамках справи № 923/700/17 (ЄДРСРУ № 75770409) вказав, що аналіз норм права дає підстави для висновку, що відшкодування збитків (упущеної вигоди) є видом цивільно-правової відповідальності, для застосування якої потрібна наявність усіх елементів складу цивільного правопорушення, а саме: протиправної поведінки, дії чи бездіяльності, негативного результату такої поведінки (збитків), причинного зв'язку між протиправною поведінкою та збитками, вини правопорушника. За відсутності хоча б одного із цих елементів цивільно-правова відповідальність не настає. Отже, відшкодування збитків може бути покладено на відповідача лише за наявності передбачених законом умов, сукупність яких утворює склад правопорушення, яке є підставою для цивільно-правової відповідальності.

Вимагаючи відшкодування збитків у виді упущеної вигоди, особа повинна довести, що за звичайних обставин вона мала реальні підстави розраховувати на одержання певного доходу. При цьому важливим елементом доказування наявності неодержаних доходів (упущеної вигоди) є встановлення причинного зв'язку між протиправною поведінкою боржника та збитками потерпілої особи. Слід довести, що протиправна поведінка, дія чи бездіяльність заподіювача є причиною, а збитки, які виникли у потерпілої особи - наслідком такої протиправної поведінки.

Упущена вигода – це рахункова величина втрат очікуваного приросту в майні, що базується на документах, які беззастережно підтверджують реальну можливість отримання потерпілим суб'єктом господарювання грошових сум (чи інших цінностей), якби учасник відносин у сфері господарювання не допустив

правопорушення. Якщо ж кредитор не вжив достатніх заходів, щоб запобігти виникненню збитків чи зменшити їх, шкода з боржника не стягується.

При цьому пред'явлення вимоги про відшкодування неодержаних доходів (упущеної вигоди) покладає на кредитора обов'язок довести, що ці доходи (вигода) не є абстрактними, а дійсно були б ним отримані в разі належного виконання боржником своїх обов'язків. При визначенні реальності неодержаних доходів мають враховуватися заходи, вжиті кредитором для їх одержання. У вигляді упущеної вигоди відшкодовуються ті збитки, які могли б бути реально отримані при належному виконанні зобов'язання. Наявність теоретичного обґрунтування можливості отримання доходу ще не є підставою для його стягнення [124].

Зокрема, Господарський суд Вінницької області рішенням від 20 липня 2016 р. у справі № 902/248/15 відмовив контрактанту (ТОВ Авіс) у стягненні 7 078 953,83 грн. збитків (неотриманого доходу), отриманих внаслідок недопоставки соняшника. Згідно матеріалів справи між сторонами укладено Договір № ДА-26 купівлі-продажу сільськогосподарської продукції від 01.02.2013 р.

На думку заготівельника, виробником (СТОВ «АКВАВІКА») порушено умови цього Договору, а саме:

- відповідно до умов Договору виробникові було поставлено 383 посівних одиниці насіння соняшника на загальну суму 609 817,10 грн., вартість якого виробник мав оплатити не пізніше 20.10.2013 р., однак фактично розрахунки здійснені 31.05.2014 року шляхом укладення Угоди про зарахування зустрічних однорідних вимог;

- згідно з Договором виробник мав засіяти отриманим насінням земельну ділянку розміром 766 га та зібравши врожай у кількості 3270,82 тонни, мав поставити його виключно контрактанту у розмірі 50% від загального обсягу - до 31.12.2013р. та 50% - до 01.05.2014 р. Однак поставив усього 223,9330 т., не поставивши соняшник вагою 3047 тон, вартість якого на травень 2014 року становить 14 727 065,10 грн.

Посилаючись на це, позивач просить стягнути з відповідача на підставі п.п. 2.2.5, 2.2.6 пункту 2.2 Договору:

- 113 683,92 грн. - 20% штрафу за безпідставне використання 357 посівних одиниць посівного матеріалу;

-2 945 413,02 грн. - 20% штрафу за недопоставку 3047 т. соняшника;

-7 078 953,83 грн. збитків (неотриманого доходу), отриманих внаслідок недопоставки соняшника.

Стосовно збитків позивач посилається на те, що ним не отримано дохід, який він міг реально отримати від продажу виробленої з соняшника, який повинен був, але не поставлений відповідачем, високо олеїнової нерафінованої соняшникової олії згідно з Контрактом між позивачем та EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD.

У доповненні до відзиву на позовну заяву виробник апелював тим, що контрактант не надав суду будь-яких доказів у підтвердження собівартості виробництва олії, яку мав продавати фірмі "EAST RAY DISTRIBUTIONS" LTD в період 2014 року, не обґрунтував належним чином розмір збитків (упущеної вигоди), який відрізняється виходячи із позовної заяви та вимоги від 10.10.2014 року, а також не довів будь-якого причинного зв'язку між протиправною поведінкою з боку СТОВ "АКВАВІКА" та збитками, які він можливо отримав. Крім того, позивач нічого не зазначив стосовно вжиття ним у період з жовтня 2014 року по даний час будь-яких заходів, спрямованих до зменшення збитків у вигляді упущеної вигоди, наприклад, придбання насіння соняшника по ринковій ціні у інших виробників на території України і переробки її на олію, що призвело б до уникнення збитків у вигляді упущеної вигоди; контрактант не довів вини СТОВ "АКВАВІКА" у заподіянні йому збитків, як і причинного зв'язку між недопоставкою насіння соняшника та збитками у вигляді упущеної вигоди, оскільки недопоставка соняшника відбулась саме з вини ТОВ "АВІС", який не розраховувався у передбачений Договором строк за поставлений товар. Разом з тим, про відсутність заподіяння будь-яких збитків свідчить та обставина, що між СТОВ "АКВАВІКА" та ТОВ "АВІС" 12.02.2014 року було знову укладено аналогічний договір. Адже зважаючи на принцип добросовісності, справедливості та розумності, визначений п.6 ст. 3, ч.3 ст. 509 ЦК України, будь-який суб'єкт підприємницької діяльності навряд чи в разі заподіяння збитків внаслідок

невиконання умов договору поставки у сумі понад 7000000 грн. іншим підприємцем, укладав би з ним новий договір.

18.07.2016р. до суду від представника позивача надійшло пояснення № 730 від 15.07.2016р., в якому зазначено таке:

Перше: 23.04.2015р. Позивачем на виконання ухвали суду від 09.04.2015р. були надані письмові пояснення, а також План виробництва олії на 2014р. (т.2 арк. 40), відповідно до якого: переробка соняшника т/добу - 200; період з 01.01.2014р. по 31.08.2014р. (кількість днів) - 240; запланована переробка, т - 48000; запланований вихід олії, т - 20448; фактичний випуск олії в період з 01.01.2014р. по 31.08.2014р. - 914,7; фактичний продаж, т - 835,6.

Друге: 23.04.2015р. Позивачем були надані суду відомості щодо випуску олії високоолеїнової за період з січня 2014р. по серпень 2014р. (т.2 арк. 41). Дана інформація є підсумком аналізу звітів виробництва за всіма робочими змінами за запитуваний період. Як видно із даного документу Позивачем у період з 16 лютого 2014р. по 20 травня 2014р. було вироблено 914 700,00 кг олії соняшникової високоолеїнової. Також у документі зазначено, що через відсутність сировини (соняшника) з 21.05.2014р. олія соняшникова високоолеїнова не вироблялася. На арк. 42 т. 2 даної справи знаходиться документ, який надав Позивач на підтвердження кількості проданої олії, а саме: 835 055,00 кг. Крім того, Позивачем для проведення судової економічної експертизи були надані первинні бухгалтерські документи, які підтвердили вищезазначені показники (т. 3 - т. 7).

Сировиною для виробництва високо олеїнової соняшникової олії є насіння соняшника, щодо якого на ринку має місце певний дефіцит. Враховуючи цей факт, з метою забезпечення ритмічності виробничої діяльності підприємства, своєчасності виплати заробітної плати та отримання запланованого прибутку, Позивач вже декілька років працює із сільхозвиробниками за юридичною конструкцією, що знайшла своє вираження у договорах купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, який був укладений, у тому числі, і з Відповідачем. На підтвердження того, що Позивач дійсно планував свою господарську діяльність із виробництва олії соняшникової високоолеїнової є,

зокрема, те, що Позивач закупив у 2013 році у ТОВ "Українська аграрно-хімічна компанія" й ТОВ "СПЕКТР-АГРО" 2647 посівних одиниць з метою їх передачі сільхозвиробникам, у тому числі і Відповідачу, на умовах відстрочки платежу на шість місяців для вирощення останніми високо олеїнового соняшника та його поставки виключно Позивачу.

Факт придбання 2647 посівних одиниць підтверджується видатковими накладними, копії яких знаходяться у матеріалах справи. Позивач придбав посівні одиниці у вищезазначених дистриб'юторів на умовах 50% вартості як попередня оплата і 50% вартості із відстрочкою платежу, але із врахуванням курсової різниці на момент оплати, так як посівні одиниці є імпортною сировиною і закуповуються за валюту.

За технологічними показниками виробника посівних одиниць, посівна одиниця - це 150 000 насінь. Одна посівна одиниця в середньому забезпечує засівання 2 - 2,5 га.

Враховуючи технологічні інструкції виробника посівних одиниць та за результатами проведених консультацій із сільгоспвиробниками, які їх придбавали, Позивач, уклавши договори купівлі-продажу сільськогосподарської продукції із сільхозвиробниками (у т.ч. і з Відповідачем) запланував отримати таку кількість соняшника, яка відповідає урожайності 4 тони соняшника з одного гектару.

Виходячи із вищезазначеного Позивачем було заплановано отримати від сільхозвиробників соняшника з такого розрахунку: $2647 \text{ п.о.} \times 2 \text{ га} = 5294 \text{ га} \times 4 \text{ т} = 21\,176$ (двадцять одна тисяча сто сімдесят шість) тонн соняшника.

Отже, для забезпечення запланованої власної господарської діяльності із виробництва олії соняшникової високоолеїнової й отримання відповідного доходу, Позивач здійснив такі заходи: уклав договори із дистриб'юторами на поставку посівного матеріалу, здійснивши 50% попередню оплату; поставив Відповідачу посівний матеріал на умовах відстрочки платежу (з квітня 2013р. по 30.10.2013р.), але оплата фактично відбулася у травні 2014р. (сім місяців прострочення) шляхом зарахування однорідних зустрічних вимог; забезпечив роботу підприємства із виробництва олії соняшникової високоолеїнової; уклав зовнішньоекономічні

контракти на поставку олії соняшникової високоолеїнової й жмиха; спонукав Відповідача до виконання останнім договірних зобов'язань з поставки соняшника, зокрема, направив на адресу останнього вимогу.

Третє: Підтвердження того, що Позивач мав можливість виробити високоолеїнову соняшкову олію із усієї кількості насіння соняшника, який повинен був бути поставлений Відповідачем за Договором і не був поставлений у повній кількості є Технологічний регламент на процес переробки насіння соняшника продуктивністю 200 тон на добу, розроблений ФОП ОСОБА_7 (Ліцензія № АВ 193554 від 20.10.2006р. Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України), узгоджений Головним державним санітарним лікарем у Вінницькій області й затверджений Генеральним директором ТОВ - підприємство "АВІС", копія якого (сімдесят вісім арк.) знаходиться у т. 1 арк. 210-247 і т. 2 арк. 1 -39.

Підтвердження того, що Позивач мав можливість продати високо олеїнову соняшкову олію, вироблену із усієї кількості насіння соняшника, який повинен був бути поставлений Відповідачем за Договором і не був поставлений у повній кількості, підтверджується, зокрема, укладеним між Позивачем і EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD Контрактом № 21-02- 14 від 21 лютого 2014 року, предметом поставки якого є саме високо олеїнова соняшнікова олія (т.1 арк. 40-43).

Крім того, 25 серпня 2014р. Позивач отримав від EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD лист-замовлення на поставку, крім вже поставленого товару, 2000 тон високо олеїнової соняшникової олії на умовах Контракту № 21-02-14 від 21 лютого 2014 року, яку Позивач задовольнити не зміг через відсутність з 21 травня 2014р. сировини (насіння соняшника), яку не поставив Відповідач і у зв'язку із чим олія соняшнікова високоолеїнова не вироблялася.

Вартість, за якою Позивач міг би продати EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD олію соняшникову високо олеїнову підтверджується інвойсами і вантажно-митними деклараціями щодо продажу такої олії, реалізованої цьому контрагентові у травні - червні 2014р. (т. 1 арк. 44-77).

Четверте: Із однієї тонни Соняшника виробляється 426 кг олії, що становить 42,60% і підтверджується Звітом про "Переробку насіння соняшника способом пресування" за травень 2014р. (т.1 арк. 191-194).

Враховуючи вищезазначені показники, якби Відповідач виконав договірні зобов'язання й допоставив Позивачу 3047 (три тисячі сорок сім) тон Соняшника, то Позивач зміг би виробити із нього 1298 (одна тисяча двісті дев'яносто вісім) тон олії, собівартість якої складає 12 272 099,11 грн. Крім того, під час переробки Соняшника і виробництва з нього олії, залишаються такі відходи як жмих.

У таблиці розрахунку збитків (т.1 арк. 86, 177; т.2 арк. 85-88) Позивач рахував показники, пов'язані із кількістю та вартістю жмиха, так як це зменшує вартість олії, а значить й розмір збитків, що полягає у такому: З 3047 т недопоставленого Соняшника під час виробництва олії, залишилось би 1228 (одна тисяча двісті двадцять вісім) тон жмиха, що становить 40,3% і підтверджується Звітом про "Переробку насіння соняшника способом пресування" за травень 2014р. Позивач жми продає, у тому числі й за зовнішньоекономічними контрактами, і його вартість зменшує вартість олії.

Вартість однієї тони жмиха станом на травень 2014 року становила 2 779,9 (дві тисячі сімсот сімдесят дев'ять грн. 90 коп.) грн. або 165,00 (сто шістдесят дол. США 00 центів) дол. США (по курсу 11,75 гривень за один долар США), що підтверджується даними митних декларацій, наданих у додатках.

Враховуючи вищезазначені показники, якби Відповідач виконав договірні зобов'язання й допоставив Позивачу 3047 (три тисячі сорок сім) тон Соняшника, то Позивач зміг би виробити із нього 1298 (одна тисяча двісті дев'яносто вісім) тон олії, в результаті чого залишилось би 1228 (одна тисяча двісті двадцять вісім) тон жмиха за ціною 2 779,9 (дві тисячі сімсот сімдесят дев'ять грн. 90 коп.) грн. або 165,00 (сто шістдесят дол. США 00 центів) дол. США (по курсу 11,75 гривень за один долар США) загальною вартістю 3 413 426,59 (три мільйони чотириста тринадцять тисяч чотириста двадцять шість грн. 59 коп.) грн. без ПДВ + 682 685,32 (шістсот вісімдесят дві тисячі шістсот вісімдесят п'ять грн. 32 коп.) грн. ПДВ = 4 096 111,91 (чотири мільйони дев'яносто шість тисяч сто одинадцять грн. 91 коп.)

грн., або 348 605,27 (триста сорок вісім тисяч шістсот п'ять дол. США 27 центів) дол. США. Вартість переробки 1 тони Соняшника у Позивача становить 355,00 грн., що підтверджується Додатком 1 «Виробництво. Травень 2014р.» (т. 2 арк. 87-88).

П'яте: Позивачем у додатках до листа № 208 від 02 березня 2016р. наданий розрахунок планових показників по виробленню високо олеїнової соняшникової олії на 2014р., де зазначені усі показники (т.8).

Шосте: Позивач є діючим суб'єктом господарювання і не існує жодних передумов щодо підозри у його неплатоспроможності. Стан банківських рахунків Позивача є його комерційною таємницею. Кошти Позивача знаходяться у постійному обороті і їх кількість коливається в залежності від сезону, стану виробництва та інших фінансово-господарських чинників, проте така інформація не може бути підставою для здійснення висновків про наявність чи відсутність у суб'єкта господарювання можливості розрахуватися за товар, який він міг би отримати, але не отримав.

Сьоме: Позивач включений до Реєстру великих платників податків, що свідчить про реальність здійснення виробничої діяльності, дотримання вимог податкового законодавства та тенденцію на розвиток статутної господарської діяльності. Кількість робочих місць, створених Позивачем, перевищує 500. Позивач є виробником продуктів харчування, а саме: олії, майонезу, маргаринів, печива.

Для здійснення такого виду господарської діяльності Позивач створив і продовжує розвивати виробничі потужності, що підтверджується документами: Свідоцтвом про право власності на нерухоме майно. Об'єктом нерухомого майна є комплекс, розташований за адресою: Вінницька область, Крижопільський р-н, смт. Крижопіль, вул. Куйбишева, буд. 88. Загальна площа даного виробничого комплексу становить 6598,7 кв.м. (т.8 арк. 110); ОСОБА_1 з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно про реєстрацію права власності на вищезазначений виробничий комплекс (т.8 арк. 112-112). У відомостях про складові частини даного об'єкта нерухомості зазначено наявність у Позивача і складських приміщень, і спеціалізованих бункерів, і котельні, і головного корпусу.

Технічний паспорт на комплекс будівель та споруд № 88 вулиця Куйбишева, смт. Крижопіль також підтверджує наявність у Позивача складських приміщень значної площі (т.8 арк. 113-117).

Позивач пройшов міжнародний аудит, що підтверджується отриманням від міжнародних спеціалізованих організацій відповідних сертифікатів, а саме: 180 22000 (міжнародний стандарт управління безпечністю виробництва харчових продуктів); Сертифікат на відповідність виробництва вимогам GMP +; Сертифікат на виробництво органічних продуктів у відповідності до вимог європейського регулювання та стандартів національної органічної програми США (NOP USDA).

Восьме: Для застосування такої міри відповідальності, як стягнення збитків, необхідна наявність усіх елементів складу цивільного правопорушення, як-то:

1) протиправна поведінка Відповідача підтверджується матеріалами справи і полягає у тому, що укладаючи Договір, і беручи на себе відповідні зобов'язання, Відповідач: свідомо отримавши від Позивача посівний матеріал у кількості 383 п.о., який забезпечує засівання 766 га і фізично маючи у своєму розпорядженні необхідну кількість земельних ділянок (1458,58 га за даними Довідки відділу Держземагентства у Тростянецькому районі Вінницької області № 261 від 29.01.2014р.), засіяв лише 328га.; не здійснив оплату за отриманий посівний матеріал до 20 жовтня 2013р.; не доставив Позивачу соняшник у кількості 3047 тон; поставив соняшник третім особам і отримав з цього прибуток;

2) збитки - зокрема, доходи, які особа могла реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода). Наявність збитків підтверджується розрахунками і документами, які надані Позивачем, а також висновками судової експертизи. Якби Відповідач виконав свої зобов'язання і засіяв передбачену Договором земельну ділянку розміром 766 га, виростив і поставив виключно Позивачу (врожайність 4,27 тон з одного га, що підтверджується формою 29-сг (річна)) соняшник у кількості 3270,82 тони, то Позивач мав би реальну можливість виробити із нього заплановану кількість олії та жмиха й поставити їх своїм покупцям та отримати реальні доходи;

3) причинний зв'язок між протиправною поведінкою боржника (Відповідача) та збитками є беззаперечним, підтверджується обставинами й матеріалами справи;

4) вина (ст. 623 ЦК України) Відповідача полягає у свідомому невиконанні договірних відносин й отримання прибутку від неправомірно реалізованого соняшника.

Дев'яте: Частиною третьою статті 22 ЦК України передбачено, що збитки відшкодовуються у повному обсязі, якщо договором або законом не передбачено відшкодування у меншому або більшому розмірі. Якщо особа, яка порушила право, одержала у зв'язку з цим доходи, то розмір упущеної вигоди, що має відшкодовуватися особі, право якої порушено, не може бути меншим від доходів, одержаних особою, яка порушила право. У Відзиві на позовну заяву Відповідач зазначив, що він реалізовував соняшник іншим контрагентам, у зв'язку із чим отримав дохід. У матеріалах справи знаходяться Реєстри виданих та отриманих податкових накладних за період з вересня 2013р. по серпень 2014р., відповідно до яких Відповідачем, як постачальником були зареєстровані податкові накладні за господарськими операціями з поставки соняшника, зокрема, ТОВ "ІГРО-ЛЕНД" на загальну суму 5 349 511,93 грн., що підтверджує наявність у Відповідача соняшника, який він зобов'язаний був поставити виключно Позивачу за Договором купівлі-продажу сільськогосподарської продукції № ДА-26 від 01.02.2013р. і який поставлений не був у зв'язку із чим Позивач не одержав запланований дохід (утрачена вигода).

Стосовно позовних вимог про стягнення 4 894 596,36 грн. збитків у вигляді упущеної вигоди суд дійшов наступного висновку.

За правилами ст. 225 ГК упущена вигода називається «втраченою вигодою», під якою розуміється неодержаний прибуток, на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати у разі належного виконання зобов'язання другою стороною.

Відповідно до ч. 2 ст. 22 ЦК України збитками є, зокрема, доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода).

Частиною 2 ст. 224 ГК України встановлено, що під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною.

Отже, покладення на особу обов'язку відшкодування збитків у вигляді упущеної вигоди можливе тільки за умови реальної можливості одержання доходу особою, яка вважає, що їй завдано шкоди (постанова Верховного Суду України від 9 грудня 2014 р. у справі № 3-188Гс14)

Пред'явлення вимоги про відшкодування неодержаних доходів (упущеної вигоди) покладає на кредитора обов'язок довести, що ці доходи (вигода) не є абстрактними, а дійсно були б ним отримані в разі, якщо б відповідачем не було порушено його прав. Таким чином, позивач повинен довести, що він міг і повинен був отримати визначені доходи і тільки неправомірні дії відповідача стали єдиною і достатньою причиною, яка позбавила його можливості отримати прибуток. На цьому наголошено, зокрема у Постанові ВГСУ від 11 червня 2014 року у справі 5023/4983/12.

Отже, для правильного вирішення спорів, пов'язаних з відшкодуванням шкоди, важливе значення має розподіл між сторонами обов'язку доказування, тобто визначення, які юридичні факти повинен довести позивач, які - відповідач. Кредитор не повинен доводити вину боржника у порушенні зобов'язання. На нього покладений обов'язок доведення факту невиконання або неналежного виконання зобов'язання, прямого (безпосереднього) причинного зв'язку між порушенням зобов'язання (тобто, неправомірними діями або бездіяльністю особи, яка заподіяла шкоду) і самими завданими збитками та обґрунтування їх розміру. Це правило базується на положеннях ст. 218 ГК України.

Втім, Цивільним кодексом передбачені певні додаткові умови відшкодування збитків у вигляді втраченої вигоди, або фактори, які впливають на розмір втраченої вигоди, які повинні враховуватися і учасниками господарських відносин. Так, відповідно до ч. 4 ст. 623 ЦК при визначенні неодержаних доходів (упущеної

вигоди) повинні враховуватися заходи, вжиті кредитором щодо їх одержання. Ця норма зобов'язує кредитора своєчасно отримувати докази щодо здійснення конкретних заходів для забезпечення отримання доходів (укладення відповідних договорів, підготовки виробничого обладнання, приміщень, складів тощо). Це положення орієнтує потерпілу сторону на необхідність доведення фактів, які б підтверджували, що потерпілий кредитор дійсно планував отримати відповідні доходи, все зробив для їх отримання, мав для цього всі можливості і неодмінно отримав би такий доход, якби договір був виконаний належним чином.

При визначенні розміру втраченої вигоди повинні враховуватися тільки точні дані, які безспірно і достовірно підтверджують існування реальної можливості отримання грошових сум або іншого майна, в тому випадку, якби зобов'язання було виконане боржником належним чином. Її розмір повинен бути підтверджений обґрунтованим розрахунком, а також відповідними доказами. Тобто, втрачена вигода розглядається як гарантований, безумовний і реальний доход.

Позивач мотивує свої позовні вимоги тим, що, внаслідок невиконання відповідачем зобов'язань за Договором щодо поставки відповідної кількості соняшника, позивач не виробив соняшникову олію з цього соняшника та не отримав реальний дохід від її продажу контрагенту EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD згідно Контракту № 21-02-14 від 21.02.2014 р. (далі - Контракт).

За умовами Контракту, копія якого додана до позовної заяви (а.с.40-41), строк дії якого - до 31.12.2016 р., продавець (ТОВ-підприємство «ABIC») зобов'язується продати, поставити, а покупець (EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD купити, прийняти поставку та оплатити продукцію, вироблену ТОВ-підприємство «ABIC» (далі - Товар), по ціні, в кількості, в строки і на умовах поставки у відповідності з положеннями цього Контракту та Додатками до нього, укладеними сторонами, що є невід'ємними частинами Контракту.

Відповідно до Додатку № 2 від 18.04.2014р. до Контракту, продавець продає а Покупець купляє масло соняшникове високо олеїнове рафіноване дезодороване марки "П" кількістю 264 тони загальною вартістю 275880,00 доларів US, період

відвантаження: 12.05.2014 - 31.05.2014р. Умови оплати: 100% передоплата. Строки передоплати не обумовлені.

Отже, поставка по Контракту обумовлена 100% передоплатою товару. Позивачем не надано доказів здійснення контрагентом за Контрактом такої передоплати та повернення її останньому внаслідок не поставки олії чи зміни умов Контракту з огляду на відсутність у ТОВ-підприємства «ABIC» відповідної кількості олії. Натомість Контракт № 21-02-14 від 21.02.2014 р. та Додаток № 2 до нього від 18.04.2014р. укладений ТОВ-підприємством «ABIC» у той час, коли останнє вже знало про непоставку відповідачем соняшника за строком поставки до 31.12.2013 року. Але виходячи з доданих до позовної заяви документів (копій інвойсів, залізничних накладних), взяті згідно з Додатком №2 від 18.04.2014 р. до Контракту зобов'язання по поставці олії нерезиденту позивачем були виконані, та нерезидент надіслав лист про можливість прийняття додаткової кількості олії в кількості 2000 тон (а.с. 78 т. 1). Однак, позивачем не надано доказів прийняття цього листа як додаткового замовлення на поставку олії та виконання умов Контракту щодо попередньої оплати цієї поставки.

Крім того, позивачем не надано доказів того, що:

- у нього була відсутня можливість закупити відповідну кількість соняшника у других постачальників, тим більше, що Договором передбачено закупку соняшника у відповідача за ринковими цінами товарного соняшника на день поставки;

- кількість олії, яку він міг поставити додатково нерезиденту, він не міг виробити із соняшника, який ним було придбано у інших постачальників;

- усі його постачальники соняшника виконали свої зобов'язання по поставці товару і лише внаслідок недопоставки соняшника відповідачем, він упустив вигоду за Контрактом із EAST RAY DISTRIBUTIONS LTD.

Також слід зазначити, що згідно з Договором позивач придбає у відповідача соняшник за ринковими цінами товарного соняшника станом на день поставки. Отже, позивач не був позбавлений можливості придбати соняшник за такими

цінами у іншого постачальника, що у будь-якому разі виключало б збитки, про стягнення яких подано позов.

В судовому засіданні представник позивача пояснила, що за договорами, які є аналогічними Договору, укладеному з відповідачем, у 2013 році позивач поставив товаровиробникам 2647 ОСОБА_8 одиниць насіння соняшника (зафіксовано звукозаписом судового процесу 21.07.2016 р.), які підлягали засіяння відповідно на 5294 га землі, з якої своєю чергою (виходячи лише з даних по СТОВ «АКВАВІКА») мало бути зібрано 22594,79 тон зерна. При цьому, як вже зазначено вище, позивач не надав доказів поставки йому соняшника у визначеній кількості іншими контрагентами за аналогічними договорами.

Натомість у судовому засіданні 21.07.2016 р. представники сторін пояснили, що у позивача є господарські спори щодо недопоставки соняшника такими контрагентами крім відповідача.

Також слід звернути увагу, що запланована переробка 48000тон (а.с.40 т.2). Отже, більшу частину соняшника позивач планував закупити у вільному продажі.

Наведене спростовує доводи позивача про наявність у нього збитків у вигляді упущеної вигоди у вказаному ним розмірі та внаслідок недопоставки соняшника саме відповідачем.

З огляду на наведене, суд дійшов висновку, що позовні вимоги про стягнення з відповідача упущеної вигоди задоволенню не підлягають [164].

Проаналізувавши дане рішення можна зробити висновок, що збитки у формі упущеної вигоди відшкодовуються тільки у випадку доведення стороною договору контрактації того факту, що ці доходи (вигода) дійсно були б отримані в разі належного виконання договору контрагентом. Таким чином, потерпіла сторона зобов'язана довести факти, які б підтверджували, що вона дійсно планувала отримати відповідні доходи, все зробила для їх отримання, мала для цього всі можливості і неодмінно отримала би такий дохід, якби договір був виконаний контрагентом належним чином.

Упущена вигода може відшкодовуватися як заготівельнику так і виробнику. Зокрема, в разі неприйняття заготівельником сільськогосподарської продукції та

продажу її виробником третім особам за ціною, нижчою ніж була передбачена договором контрактації, заготівельник повинен відшкодувати різницю, яка буде упущеною вигодою. В разі, якщо в договорі не зазначалась конкретна ціна продукції, а вказувалась умова про середньоринкову ціну на момент передачі продукції, то продаж такої продукції іншому контрактанту за ціною, нижчою від середньоринкової не буде вважатися упущеною вигодою.

Як було вищезазначено, за невиконання договору контрактації передбачається дві форми відповідальності (відшкодування збитків та штрафні санкції(неустойка)).

У договорі контрактації можуть бути передбачені також інші санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань. Відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору контрактації сільськогосподарської продукції будується на принципі вини, яка презюмується (статті 614, 617 ЦК).

Вина у цивільному праві існує у двох формах: умисел та необережність. Умисел включає елемент наміру. Якщо боржник навмисно порушив зобов'язання і його намір поширювався на збитки, що виникли як наслідок у майновій сфері кредитора, то наявна умисна вина [61, с.177]. Наприклад, якщо виробник, у відповідь на застосовані до нього з боку заготівельника штрафні санкції за затримку у поставці продукції взагалі припиняє відвантажувати продукцію на адресу заготівельника [40, с.545].

Є.О. Харитонов та Н.О. Саніахметова вважають, що для договірної відповідальності вина у формі умислу нехарактерна. Водночас зауважують, що на практиці трапляються випадки умисного невиконання зобов'язань: зокрема, продавець отримує передоплату, явно не маючи наміру передавати покупцеві майно, і повертає отриману суму по закінченні строку договору [180, с. 415]. В умовах скачку вартості сільськогосподарської продукції на ринку, виробник може отримати відчутну вигоду при невиконанні умов договору, незважаючи на обов'язкову сплату встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних від простроченої суми. Недобросовісна сторона таким

чином може отримати кошти на розвиток своїх потужностей, враховуючи, що середня відсоткова ставка кредиту в банківських установах – 15% річних. Виходом з даної ситуації є закріплення в договорі значної неустойки та інших санкцій для забезпечення належного його виконання.

Необережну вину О.С. Іоффе характеризує як результат недотримання вимог уважності, турботливості й обачливості, дотримання яких було необхідним для виконання зобов'язання [62, с. 177].

Як зазначав О.О. Красавчиков, цивільний закон, на відміну від кримінального, виходить із припущення про те, що особа, яка діє протиправно – винна [173, с.522].

Законом або договором може бути встановлено підстави обмеження або звільнення від відповідальності.

Законом до підстав обмеження цивільно-правової відповідальності віднесено вину кредитора. У ст.616 ЦК України зазначено, що коли порушення зобов'язання сталося з вини кредитора, суд відповідно зменшує розмір збитків та неустойки, які стягуються з боржника, а також суд має право зменшити розмір збитків та неустойки, які стягуються з боржника, якщо кредитор умисно або з необережності сприяв збільшенню розміру збитків, завданих порушенням зобов'язання, або не вжив заходів щодо їх зменшення [186].

Зміст ст. 616 є дещо нелогічним, тому слід погодитись з думкою А.Л. Ткачука, який вважає, що коли порушення зобов'язання є наслідком винних дій лише кредитора, то між поведінкою боржника і порушенням зобов'язання немає причинного зв'язку, і, отже, боржник взагалі не несе відповідальності. Тому зменшення розміру збитків та неустойки, що стягуються з боржника, здійснюється судом тоді, коли порушення зобов'язання є наслідком винної поведінки обох сторін зобов'язання: боржника і кредитора [178, с.89].

Сторона у договорі контрактації сільськогосподарської продукції, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності за порушення зобов'язання, якщо доведе, що це порушення сталося внаслідок випадку або непереборної сили (стихійні лиха чи інші несприятливі умови виробництва сільгосппродукції).

У юридичній літературі випадок традиційно розглядається як антипод вини [178, с.10; 1, с.7; 25, с. 665-666; 42, с. 414-433; 62, с. 120; 108, с. 97, 136; 182, с. 104-105].

Є.А. Павлодський зазначив, що випадок є протилежністю вини, та означає таке психічне ставлення суб'єкта до своїх дій, коли він не знав і не повинен був знати про можливість настання шкідливих наслідків [116, с. 30].

Гринько С. Д. відмежовує випадок від обставин непереборної сили за такими ознаками: непередбаченість його настання; неусвідомленість для суб'єкта; неможливість відвернення настання події для конкретного суб'єкта, а не для всіх суб'єктів взагалі [43, с. 23-24].

Нємцева А.О. під випадком «casus» розуміє будь-які діяння, не викликані чийось наміром або необережністю, тобто відсутність вини порушника [106, с. 81].

Відповідно до ст. 617 ЦК України не вважається випадком, зокрема, недодержання своїх обов'язків контрагентом боржника, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання зобов'язання, відсутність у боржника необхідних коштів [186]. На думку В. В. Луця, для зменшення несприятливого впливу на підприємництво факторів, які найчастіше є порушенням зобов'язань контрагентами, можуть бути використані різні заходи: залучення надійних партнерів; проведення моніторингу; співробітництво з консультативними фірмами в галузі аудиту, менеджменту, права; співробітництво з конкурентами на ринку товарів тощо [105, с. 173].

Абсолютною підставою звільнення від відповідальності є непереборна сила.

Поняття непереборної сили (*vis major, force majeure, act of God*) існує вже тисячоліття й означає вищу силу, «божий промисел», подію, що перевершує за силою ті людські сили, які можна їй протиставити, а тому звільняє від відповідальності. Це поняття було відомо римському приватному праву класичного періоду, цивільному праву країн континентальної Європи, англо-американському цивільному праву [98, с.205].

У цивільному законодавстві та юридичній науці усталеною є позиція, яка вказує на три ознаки непереборної сили: подія; надзвичайна; невідворотна [65, с. 71; 116, с.102; 173, с.524].

Як вказує Т. С. Ківалова, у ст. 263 ЦК України під непереборною силою розуміється надзвичайна або невідворотна за даних умов подія. Таке визначення є неприйнятним, оскільки при буквальному тлумаченні зазначеної норми видається, що непереборна сила має місце лише за наявності однієї із ознак – або надзвичайності, або невідворотності. Натомість у вітчизняній цивілістиці вже сформувалось усталене сприйняття відповідного явища саме як водночас надзвичайної і невідворотної обставини [67, с. 250].

Л.М. Баранова визначає непереборну силу як об'єктивно випадкове явище, яке причинно-необхідно пов'язане і з діяльністю і з шкідливими наслідками, що настали [9, с. 12].

Як стверджує В. Д. Примак, непереборна сила постає як результат зовнішнього впливу і настає неминуче – незалежно від взагалі будь-яких зусиль, що їх реально можна було б докласти з метою усунення цього впливу [127, с. 60].

Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» містить визначення обставин непереборної сили - обставини, що виникли внаслідок прийняття рішень законодавчого або нормативно-правового характеру, обов'язкових для суб'єктів аграрного ринку згідно із законодавством, або ті, що виникли внаслідок стихійного лиха, у тому числі пожежі, повені, посухи, заморозків, граду, землетрусу, військових дій або суспільних збурень, а також з інших обставин, які не могли бути керованими стороною договору (контракту), включаючи втрату врожаю або його частини внаслідок несприятливих погодних умов, раптового припинення поставки води, тепла, електроенергії, нафтопродуктів чи газу, не пов'язаного з несплатою їх вартості [132].

Таким чином, законодавець захистив виробника від негативних наслідків за невиконання чи неналежне виконання умов договору внаслідок надзвичайних обставин.

У Віденській Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. зазначається, що «сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем і що від неї нерозумно було очікувати прийняття до уваги цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків» [72].

Перелік обставин непереборної сили (форс-мажору) міститься також в п. 3.1. Регламенту засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), від 15.07.2014 р. (далі – Регламент ТПП).

Згідно даного Регламенту форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) (Force Majeure) – це надзвичайні та невідворотні обставини, які об'єктивно впливають на виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків за законодавчими і іншими нормативними актами, дію яких неможливо було передбачити та дія яких унеможлиблює їх виконання протягом певного періоду часу [162].

Дія таких обставин може бути викликана:

- винятковими погодними умовами і стихійним лихом (ActsofGod) (епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо);

- непередбаченими обставинами, що відбуваються незалежно від волі і бажання заявника (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи, але не обмежуючись, ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго), дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дія суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, обмеження комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція,

громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту тощо);

- умовами, регламентованими відповідними рішеннями та актами державних органів влади, закриттям морських проток, ембарго, заборонаю (обмеження) експорту/імпорту тощо [162].

Вищезазначений перелік не є вичерпним, тому сторони можуть погодити визнання форс-мажорними інших обставин, не зазначених в Регламенті ТПП. Для визнання форс-мажорними, такі обставини повинні відповідати певним критеріям, не суперечити законодавству України та бути узгодженими сторонами в договорі, як такі, що звільняють їх від цивільно-правової відповідальності.

В умовах пандемії COVID-19 Законом № 530-IX від 17.03.2020 [130] внесено зміни до Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» [157], де до невичерпного переліку обставин непереборної сили було додано введення комендантської години, карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України.

Коронавірусна інфекція (COVID-19) є надзвичайною обставиною, оскільки носить винятковий загальнонаціональний характер і знаходиться поза межами впливу сторін договору. В той же час, ця пандемія та обмеження, запроваджені у зв'язку із нею органами державної влади та місцевого самоврядування, є і невідвратною (непереборною) обставиною, оскільки мають неминучий характер, зумовлений зовнішніми факторами.

Однак лише запровадження всеукраїнського карантину не є підставою для звільнення від відповідальності за невиконання абсолютно всіх договірних зобов'язань. Зацікавлена сторона повинна довести, що вона не в змозі виконувати конкретні зобов'язання і що цю неможливість зумовив саме карантин, тобто повинен бути причинно-наслідковий зв'язок між запровадженням карантину та неможливістю виконання своїх зобов'язань за договором.

Виробнику сільськогосподарської продукції карантин шкоди не завдає, оскільки сільськогосподарське виробництво не підпадає під заборону, встановлену Постановою Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020р [135]. Окрім цього дозволено працювати суб'єктам господарювання, які здійснюють продаж пального,

деталей та приладдя для транспортних засобів та сільськогосподарської техніки, ветеринарних препаратів, кормів, пестицидів та агрохімікатів, насіння і садивного матеріалу, добового молодняка свійської птиці. Таким чином, для виконання виробником обов'язку за договором, а саме – виробництва сільськогосподарської продукції та передачі її заготівельнику, немає перешкод від введення карантину. Аналогічна ситуація з другою стороною договору – контрактантом. В обов'язки контрактанта входить – прийняти продукцію та оплатити її, якщо договором не покладено додаткові (сприяння виробникові у виготовленні продукції шляхом надання авансу, насіння, паливно-мастильних матеріалів тощо). Дану продукцію контрактант отримує з метою подальшої переробки та/або збуту. Оскільки предметом договору контрактації сільськогосподарської продукції є, здебільшого, продукти харчування, то збут такої продукції не обмежується на період карантину, та як закладам торгівлі продуктами харчування працювати дозволено. Виняток становлять заклади громадського харчування, які не можуть приймати відвідувачів, однак постанова КМУ від 16.03.2020 № 215 [131] дозволяє надавати послуги з громадського харчування із застосуванням адресної доставки замовлень за умови забезпечення відповідного персоналу засобами індивідуального захисту.

П. 6.9 Регламенту ТПП України встановлює вимоги щодо документів, які необхідні для отримання сертифіката про форс-мажорні обставини. Такі документи повинні свідчити про:

- надзвичайність (мають винятковий характер і знаходяться за межами впливу сторін);
- непередбачуваність (їх настання або наслідки неможливо було передбачити на момент укладення договору);
- невідворотність (неминучість події або її наслідків);
- причинно-наслідковий зв'язок між обставиною і неможливістю виконання зобов'язання.

Сторони договору контрактації сільськогосподарської продукції можуть на власний розсуд визначити, які обставини визнаватимуться форс-мажорними, окрім

фінансової, економічної кризи, дефолту, зростання курсів іноземної валюти. Основне – мати можливість довести в майбутньому, що ці обставини визнаються форс-мажорними та звільняють винну сторону від відповідальності за порушення зобов'язання.

Як вже зазначалося вище, настання форс-мажорних обставин є підставою для звільнення винної особи від відповідальності за невиконання (порушення) свого зобов'язання за договором. Водночас настання форс-мажорних обставин має бути належним чином засвідчене (підтверджене), у відповідності до положень чинного законодавства України та умов договору, оскільки одна сторона договору може вимагати від іншої сплати штрафних санкцій (у випадку неналежного підтвердження або не підтвердження настання форс-мажорних обставин).

Перелік форс-мажорних обставин та порядок їх підтвердження погоджується сторонами безпосередньо в договорі. Найчастіше сторони передбачають, що засвідчення форс-мажорних обставин здійснює Торгово-промислова палата України (далі – ТПП України), оскільки саме цей орган уповноважений засвідчувати обставини непереборної сили з усіх питань договірних відносин, а також інших питань, зобов'язань/обов'язків, передбачених законодавчими, відомчими нормативними актами та актами органів місцевого самоврядування (п. 4.1. Регламенту ТПП).

Водночас, законодавство України не забороняє сторонам договору обрати інший компетентний орган для підтвердження існування обставин, що містять ознаки форс-мажорних. Однак у такому випадку необхідно враховувати норми законів, які можуть закріплювати виключну компетенцію ТПП України щодо засвідчення певної обставини непереборної сили. Наприклад, відповідно до ст. 10 Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» протягом терміну дії цього Закону єдиним належним та достатнім документом, що підтверджує настання обставин непереборної сили (форс-мажору), що відбулися на території проведення антитерористичної операції, як підстави для звільнення від відповідальності за невиконання (неналежного виконання) зобов'язань, є сертифікат ТПП України.

Також необхідно звернути увагу на те, що у разі виникнення спору суди в переважній більшості випадків належним доказом настання обставин непереборної сили визнають тільки висновок/сертифікат ТПП України, вважаючи його єдиним належним та допустимим документом, який підтверджує виникнення форс-мажорів (зокрема, постанова ВГСУ від 12.07.2016 р. у справі №910/28476/15).

Отже, з метою уникнення можливих неприємних (негативних) ситуацій в майбутньому сторонам необхідно від самого початку визначитися, що розглядатиметься як форс-мажорна обставина, чим буде підтверджуватися (засвідчуватися) виникнення такої обставини, строки повідомлення іншої сторони про такі обставини тощо [77, с. 37].

Так як сільськогосподарське виробництво характеризується сезонністю та підвищеним ризиком внаслідок залежності від погодно-кліматичних умов. Законом України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 р. здійснюється державна підтримка виробника з метою забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та захисту майнових інтересів сільськогосподарських виробників в Україні.

Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції полягає у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу (страхової премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції [148].

Страхові відносини у сфері сільськогосподарського виробництва оформляються договором страхування, що має особливий порядок його укладення та виконання. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» договір страхування (стандартний договір страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою від сільськогосподарських виробничих ризиків) — це договір страхування, що укладається між страховиком і страхувальником — сільськогосподарським товаровиробником із страхування сільськогосподарської продукції на умовах, встановлених законом.

Страхувальником є сільськогосподарський товаровиробник, який уклав зі страховиком договір страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Статус сільськогосподарського товаровиробника має юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі з власновиробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання.

Не підлягають страхуванню з державною підтримкою: урожай сільськогосподарських культур, які впродовж трьох або більше років не давали урожаю при їх культивуванні; урожай багаторічних насаджень плодоносного віку, які не давали урожаю протягом останніх п'яти років; хворі сільськогосподарські тварини, птиця, кролі, хутрові звірі, бджолосім'ї, риба та інші водні живі ресурси і тваринницька продукція, а також ті, що перебувають у зоні карантину або в зоні виникнення надзвичайних епізоотичних обставин.

Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 30.10.2012 № 1968 «Про деякі питання здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» містить Умови страхування площ посівів озимих зернових сільськогосподарських культур з державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків на період перезимівлі. Згідно даних умов, страхування посівів озимої зернової сільськогосподарської культури з державною підтримкою (озимої пшениці, жита, ячменю на період перезимівлі від загибелі) здійснюється на випадок її загибелі внаслідок настання страхових ризиків (окремих або їх комбінації), а саме: вимерзання, випрівання, випирання, льодова кірка; землетрус; лавина, земельний зсув, земельний або земельно-водний сель; сильний вітер, пилова буря, шквал, видування; сильний дощ, тривалі дощі, повінь, паводок, вимокання; зимова посуха, випадіння рослин; епіфітотії; вторинні хвороби рослин; протиправні дії третіх осіб стосовно озимих зернових сільськогосподарських культур [133].

Як бачимо, договір страхування сільськогосподарської продукції є обов'язковою умовою при наданні сільськогосподарським товаровиробникам окремих видів державної підтримки та дотацій, визначених Кабінетом Міністрів України. Що стосується звичайних виробників, які не реалізують своє право на отримання державної підтримки та дотацій, страхування сільськогосподарської продукції для них є правом, а не обов'язком. Однак, на нашу думку, таким правом варто скористатись, оскільки існування форс-мажорної обставини звільняє сторону договору від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання зобов'язання, проте не звільняє від обов'язку виконати це зобов'язання після припинення форс-мажору.

Висновки до третього розділу.

1. Проаналізовано стадії укладення договору контрактації сільськогосподарської продукції та порядку встановлення договірних відносин. Зроблено висновок, що договір контрактації сільськогосподарської продукції може бути укладений як традиційно, так і за допомогою нетрадиційних способів укладення договорів, наприклад, через процедуру публічних закупівель. Досліджено укладення договору контрактації сільськогосподарської продукції через сукупність послідовно здійснюваних контрагентами дій, спрямованих на встановлення договірних відносин. Зроблено висновок, що за сучасних умов господарювання «традиційний спосіб» укладення договору не обмежується стадіями «оферта-акцепт», а може охоплювати й інші, зокрема, підготовчу стадію, яка має важливе значення для окремих видів договорів, в тому числі для договору контрактації сільськогосподарської продукції.

2. Договір може вважатися розірваним або зміненим при односторонній відмові від його виконання повністю або частково, коли така відмова допускається законом або домовленістю сторін. Право на односторонню відмову від виконання може передбачатись в договорі на стадії його укладення або виконання. Сторони договору можуть домовитись про право односторонньої зміни або розірвання договору. З огляду на специфіку виконання договору контрактації

сільськогосподарської продукції встановлено недоцільність закріплення вищевказаних положень на рівні договору, оскільки на стадії виконання як виробник, так і в окремих випадках заготівельник (за умови передачі авансу) несе певні матеріальні витрати, тому зміну чи розірвання договору має бути окремо погоджено сторонами.

3. Проаналізовано окремі підходи щодо визначення правової природи інституту цивільно-правової відповідальності та договірної відповідальності як її різновиду. Підкреслено, що договірна відповідальність – це відповідальність за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань, що виникають із договору, та яка характеризується певними ознаками. Для виокремлення та відмежування договірної відповідальності використовують наступні критерії (ознаки): підставу виникнення суб'єктивних обов'язків, якою в даному випадку є договір; характер порушеного права, а саме порушення зобов'язання у відносному правовідношенні; метод правового регулювання – диспозитивний; специфіка суб'єктного складу тощо. Договірна відповідальність може мати містити певні особливості залежно від особливостей договору, в рамках якого вона існує.

4. З врахуванням доктрини цивільного права та господарського права, а також матеріалів судової практики зазначено, що при визначенні розміру відшкодування заподіяної шкоди виробнику сільськогосподарської продукції у разі невиконання чи неналежного виконання договору контрактації сільськогосподарської продукції необхідно враховувати вартість вирощеного врожаю, завдані збитки, штраф.

Проаналізовано інфляційні втрати та підтримано позицію, що вони входять до складу грошового зобов'язання і є особливою мірою відповідальності боржника (спеціальний вид цивільно-правової відповідальності) за прострочення грошового зобов'язання, оскільки виступають способом захисту майнового права та інтересу, який полягає у відшкодуванні матеріальних втрат (збитків) кредитора від знецінення грошових коштів внаслідок інфляційних процесів та отримання компенсації (плати) від боржника за користування утримуваними ним грошовими коштами, належними до сплати кредиторів.

5. Визначено упущену вигоду як рахункову величину втрат очікуваного приросту в майні, що базується на документах, які беззастережно підтверджують реальну можливість отримання потерпілим суб'єктом господарювання грошових сум (чи інших цінностей), якби учасник відносин у сфері господарювання не допустив правопорушення. Якщо ж кредитор не вжив достатніх заходів, щоб запобігти виникненню збитків чи зменшити їх, шкода з боржника не стягується. Пред'явлення вимоги про відшкодування неодержаних доходів (упущеної вигоди) покладає на кредитора обов'язок довести, що ці доходи (вигода) не є абстрактними, а дійсно були б ним отримані в разі належного виконання боржником своїх обов'язків. При визначенні реальності неодержаних доходів мають враховуватися заходи, вжиті кредитором для їх одержання. У вигляді упущеної вигоди відшкодовуються ті збитки, які могли б бути реально отримані при належному виконанні зобов'язання. Наявність теоретичного обґрунтування можливості отримання доходу ще не є підставою для його стягнення.

6. Відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору контрактації сільськогосподарської продукції будується на принципі вини, яка презюмується.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та вирішення наукового завдання, що полягало в розробці теоретичних положень щодо правового регулювання відносин, які виникають внаслідок укладення, виконання та припинення договору контрактації сільськогосподарської продукції.

Основні теоретичні узагальнення і висновки та практичні пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства полягають у наступному:

1. Аналіз правової природи договору контрактації свідчить про те, що він є оплатним, консенсуальним, двостороннім цивільно-правовим договором та належить до групи договорів про передачу майна у власність.

2. Сторонами договору контрактації є виробник і контрактант. Виробник – це особа, яка бере на себе обов'язок виробити (виростити) і передати у власність контрактанту чи визначеному ним одержувачеві сільськогосподарську продукцію, а контрактант зобов'язується прийняти дану продукцію та оплатити її.

Під виробником сільськогосподарської продукції як сторони договору контрактації слід розуміти юридичну особу незалежно від її організаційно-правової форми чи фізичну особу, зареєстровану у встановленому законом порядку як підприємець, яка бере на себе обов'язок виробити (виростити) і передати у власність контрактанту чи визначеному ним одержувачеві сільськогосподарську продукцію.

Заготівельником за договором контрактації сільськогосподарської продукції виступає фізична чи юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції з метою подальшої переробки та продажу.

3. Предметом договору контрактації виступає не лише вироблена (вирощена) сільськогосподарська продукція, а й перероблена, з умовою, що переробка продукції повинна бути здійснена безпосереднім її виробником, в його господарстві, його силами і засобами. При цьому, переробка сільськогосподарської продукції повинна бути здійснена у спосіб, що не має характеру складної технологічної обробки промисловим методом. Сировиною для такої переробки

повинна бути виключно перероблена сільськогосподарська продукція без змішування її з іншими продуктами. Іншими істотними умовами договору контрактації є кількість, асортимент, якість та ціна продукції, строк виробництва продукції, оскільки вони є необхідними для договорів даного виду.

4. Договір контрактації сільськогосподарської продукції є договором, який на підставі таких кваліфікаційних критеріїв, як предмет договору, мета договору, суб'єктний склад, особливості виконання та відповідальності відрізняється від суміжних договорів, хоча до нього можуть застосовуватися загальні положення про договори поставки та купівлі-продажу.

5. Договір контрактації між суб'єктами господарювання – особами приватного права укладається в традиційний спосіб, а у випадку, коли заготівельником виступає держава – через процедуру публічних закупівель.

6. Порядок виконання договору контрактації регулюється Господарським кодексом України, а Цивільний кодекс України містить лише відсилочну норму, що законом можуть бути передбачені особливості укладення та виконання договорів контрактації сільськогосподарської продукції. З метою уникнення дублювання контрактаційних відносин слід вилучити з Господарського кодексу України норми, які регулюють дані відносини та доповнити ст. 713 Цивільного кодексу положеннями щодо істотних умов, особливостей виконання та відповідальності сторін за договором контрактації.

7. Одностороння відмова від виконання зобов'язання та одностороння зміна умов договору, яку Цивільний кодекс України допускає відповідно до принципу свободи договору, є недоцільною з огляду на специфіку виконання договору контрактації, оскільки на стадії виконання як виробник так і заготівельник (за умови передачі авансу) несуть матеріальні витрати, тому зміна чи розірвання договору повинна бути погоджена сторонами.

8. У випадку невиконання чи неналежного виконання умов договору контрактації можуть настати правові наслідки майнового та немайнового характеру. До правових наслідків майнового характеру відносяться: відшкодування майнової шкоди у вигляді реальних збитків, штраф, інфляційні втрати як особлива

міра відповідальності боржника, упущена вигода та неустойка; до правових наслідків немайнового характеру – розірвання договору чи зміна умов договору.

9. Упущена вигода за договором контрактації повинна базуватися на документах, які підтверджують реальну можливість отримання потерпілою стороною договору грошових сум (чи інших цінностей), у випадку належного виконання зобов'язання контрагентом. Якщо ж потерпіла сторона не вжила достатніх заходів, щоб запобігти виникненню збитків чи зменшити їх, шкода з контрагента не стягується.

10. У процесі дослідження було сформульовано конкретні пропозиції щодо внесення змін та доповнень до чинного ЦК України, а саме:

- частину 3 статті 713 ЦК України вважати частиною 6

- доповнити ст. 713 ЦК України ч.3 та викласти її у такій редакції:

«3. Виробником сільськогосподарської продукції за договором контрактації може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виростити) сільськогосподарську продукцію та передати її заготівельникові або визначеному ним одержувачу»;

- доповнити ст. 713 ЦК України ч.4 та викласти її у такій редакції:

«4. Сільськогосподарська продукція для цілей договору контрактації має бути вирощена, виготовлена, вироблена, перероблена або оброблена виробником такої продукції»;

- доповнити ст. 713 ЦК України ч.5 та викласти її у такій редакції:

«5. У договорах контрактації повинні передбачатися:

види продукції (асортимент), номер національного стандарту або технічних умов, гранично допустимий вміст у продукції шкідливих речовин;

кількість продукції, яку контрактант приймає безпосередньо у виробника;

ціна за одиницю, загальна сума договору, порядок і умови доставки, строки здавання-приймання продукції;

взаємна майнова відповідальність сторін у разі невиконання ними умов договору»;

- доповнити параграф 4 Глави 54 ЦК України статтею 713-1 «Особливості виконання договорів контрактації», виклавши її у такій редакції:

«1. Виробник повинен не пізніше як за п'ятнадцять днів до початку заготівлі продукції повідомити контрактанта про кількість сільськогосподарської продукції, що пропонується до продажу, та погодити календарний графік її здачі.

2. Контрактант зобов'язаний прийняти від виробника всю пред'явлену ним продукцію на умовах, передбачених у договорі. Нестандартну продукцію, яка швидко псується, придатну для використання у свіжому або переробленому вигляді, та стандартну продукцію, яка швидко псується, що здається понад обсяги, передбачені договором, контрактант приймає за цінами і на умовах, що погоджені сторонами.

3. У договорі контрактації можуть передбачатися обсяги сільськогосподарської продукції, приймання якої контрактант здійснює безпосередньо у виробника, та продукції, яка доставляється безпосередньо виробником торговельним підприємствам. Решта продукції приймається контрактантом на визначених договором приймальних пунктах, розташованих у межах адміністративного району за місцезнаходженням виробника».

- доповнити параграф 4 Глави 54 ЦК України статтею 713-2 «Відповідальність за договором контрактації», виклавши її у такій редакції:

«1. За нездачу сільськогосподарської продукції у строки, передбачені договором контрактації, виробник сплачує контрактанту неустойку в розмірі, встановленому договором, якщо інший розмір не передбачений законом.

2. За невиконання зобов'язання щодо приймання сільськогосподарської продукції безпосередньо у виробника, а також у разі відмови від приймання продукції, пред'явленої виробником у строки і в порядку, що погоджені сторонами, контрактант сплачує виробнику штраф у розмірі п'яти відсотків вартості неприйнятої продукції, враховуючи надбавки і знижки, а також відшкодовує завдані виробникові збитки, а щодо продукції, яка швидко псується, - повну її вартість.

3. У разі якщо продукцію не було своєчасно підготовлено до здавання-приймання і про це не було попереджено контрактанта, виробник відшкодовує контрактанту завдані цим збитки.

4. У договорі контракції можуть бути передбачені також інші санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань відповідно до вимог цього Кодексу».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Агарков М. М. К вопросу о договорной ответственности. *Избранные труды по гражданскому праву* : в 2-х т. Москва : АО «Центр ЮрИнфоР», 2002. Т. II. 452 с.
2. Агарков М. М. Избранные труды по гражданскому праву : в 2-х т. Москва: Центр ЮрИнфоР, 2002. Т. 1. 490 с.
3. Аграрне право України : Договори у сфері реалізації сільськогосподарської продукції. URL: [http:// www.mycurator.com.ua/art4u793.html](http://www.mycurator.com.ua/art4u793.html) (дата звернення: 12.02.2016).
4. Алексеев С. С. Проблемы теории права : курс лекций : в 2-х т. Свердловск, 1972. Т. 1: Основные вопросы общей теории социалистического права. Свердловск, 1972. 394 с.
5. Андреев С. Е., Сивачева И. А., Федотова А. И. Договор: заключение, изменение, расторжение. Москва : Проспект, 1997. 352 с.
6. Антимонов Б. С. Основания договорной ответственности социалистической организации. Москва : Госюриздат, 1962. 175 с.
7. Апанасенко К. Комунальна власність як самостійна форма власності: ознаки, співвідношення з державною формою власності. *Право України*. 2005. № 10. С. 35–38.
8. Апопій І. Істотні умови договору контрактації у сфері підприємницької діяльності. *Підприємництво, господарство і право*. 2010. № 2. С. 77–79.
9. Баранова Л. М. Обставини, які звільняють від відповідальності в цивільному праві : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Харків, 1998. 19 с.
10. Баринов А. В. Заключение договора в общем гражданско-правовом порядке : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Рязань, 2004. 217 с.
11. Батурин В. М. Договор контрактации зерновых и масленичных культур. Москва : Агропром. издат, 1988. 94 с.

12. Беляева З. С., Козырь М. И. Развитие колхозной демократии и ее влияние на интенсификацию сельскохозяйственного производства. *Советское государство и право*. 1989. № 12. С. 10–17.
13. Беляневич О. А. Господарський договір та способи його укладення : навч. посібник. Київ : Наукова думка, 2002. 278 с.
14. Бервено С. М. Проблеми договірної права України: дис. ... д-ра юридич. наук : 12.00.03. Харків, 1997. 14 с.
15. Бервено С. М. Проблеми договірної права України : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 392 с.
16. Блащук А. М. Припинення договірних зобов'язань у цивільному праві України : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2006. 20 с.
17. Боднар Т. В. Теоретичні проблеми виконання договірних зобов'язань : дис. ... док. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2005. 442 с.
18. Боднар Т. В. Деякі проблеми захисту цивільних прав у договірних зобов'язаннях. *Університетські наукові записки*. 2007. № 2. С. 113–118.
19. Боднар Т. В. Укладання цивільно-правових договорів (питання форми, процедури та моменту укладення). *Вісник господарського судочинства*. 2008. № 2. С. 87–93.
20. Бородовський С. О. Окремі питання зміни і розірвання договору в цивільному праві України. *Право України*. 2005. № 3. С. 43–46.
21. Брагинский М. И. Участие Советского государства в гражданских правоотношениях. Москва : Юрид. лит., 1981. 192 с.
22. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 2: Договоры о передаче имущества. 4-е изд., стер. Москва : Статут, 2002. 800 с.
23. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга 1: Общие положения. 2-е изд. Москва : Статут, 2006. 842 с.
24. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга 2: Договоры о передаче имущества. Москва : Статут, 2000. 800 с.

25. Братель О. Г. Цивільно-правові наслідки надзвичайних ситуацій : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00. Харків, 2003. 20 с.
26. Братусь С. Н. Субъекты гражданского права. Москва : Госюриздат, 1950. 368 с.
27. Васильєва В. А. Істотні умови посередницького договору. *Університетські наукові записки*. 2006. № 1 (17). С. 79–82.
28. Васильєва В. В. Договір як підстава виникнення цивільно-правового зобов'язання : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2013. 20 с.
29. Васильєва В. В. Оферта і акцепт як етапи укладення договору. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2011. Вип. 26. С. 99–105.
30. Васильєва В. А. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг : монографія. Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, 2006. 346 с.
31. Вердников В. Г., Скарго В. А. Заключение хозяйственного договора. *Сов. гос. и право*. 1971. № 1. С. 22–29.
32. Веретельник Л. К. Систематизація договорів у цивільному праві : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Харків, 2007. 19 с.
33. Витрянский В. Существенные условия договора. *Хозяйство и право*. 1998. № 7. С. 3–12.
34. Волосенко І. В. Ризик у цивільному праві (поняття, природа, види) : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2011. 168 с.
35. Гавзе Ф. И. Договор по Гражданскому кодексу. *Еженедельник советской юстиции*. 1923. № 13. С. 290–293.
36. Гайдук Э. Г. Прекращение договора поручения: основания и последствия. *Юрист*. 2001. № 7. С. 14–18.
37. Господарський кодекс України. від 16.01.2003р. Ред. Від 16.10.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 18.01.2021).
38. Гражданское право : учебник : в 2-х т. / под ред. Е. А. Суханова. Москва : БЕК. 1993. Т. 1 : Гражданское право. 1993. 383 с.

39. Гражданское право : ученик : в 2-х т. / отв. ред. проф. Е. А. Суханов. Москва : БЕК, 2000. Т. 2. Полутом 1. 816 с.
40. Гражданское право : ученик : в 3 ч. / Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев, А. А. Иванов и др.; под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. Москва : «Проспект», 1997. Ч. 1. 600 с.
41. Гражданское право : ученик. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. А. Г. Калпина, А. И. Масляева. Москва : Юристъ, 2002. Ч. 1. 536 с.
42. Гринько С. Д. Деліктні зобов'язання римського приватного права: поняття, система, рецепція : монографія / за наук. ред. Є. О. Харитонова. Хмельницький : Вид-цтво Хмельницького університету управління та права, 2012. 724 с.
43. Гринько С. Д. Рецепція деліктних зобов'язань римського приватного права в Україні : автореф. дис. ... д-ра юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2013. 36 с.
44. Гриняк А. Договірні зобов'язання з виконання робіт як тип цивільно-правових зобов'язань. *Юридична Україна*. 2013. № 10. С. 48–52.
45. Гришко О. С. Порухення договірнього зобов'язання: поняття, види, правові наслідки : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2014. 206 с.
46. Гуляев А. М. Русское гражданское право. Санкт-Петербург, 1913. 422 с.
47. Дашков Л. П., Бризгалін А. В. Комерційний договір: від укладення до виконання. Київ : А.Л.Д., 1996. 172 с.
48. Денисов С. А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договора. *Актуальные проблемы гражданского права* : сб. статей. Москва : Статут, 2002. 542 с.
49. Денисюк В. В. Порядок укладення цивільно-правового договору *Південно український правничий часопис*. 2012. № 3. С. 115–118.
50. Денисюк В. В. Оферта як стадія укладення цивільно-правового договору. *Часопис цивілістики*. 2013. Вип. 14. С. 91–95.
51. Довгерт А. С. Проект нового Цивільного кодексу України: теорія і проблеми. *Вісник Університету внутрішніх справ*. 1999. № 6. С. 12–18.

52. Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. / Т. В. Боднар, О. В. Дзера, Н. С. Кузнєцова та ін.; за ред. О. В. Дзери. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 896 с.
53. Договори у сфері реалізації сільськогосподарської продукції. URL: <http://megoinfo> (дата звернення: 15.02.2016).
54. Єрмоленко В. Є. Сільськогосподарська продукція як аграрно-правова категорія. *Підприємництво, господарство і право*. 2006. № 6. С. 58–61.
55. Зазуляк І. І. Співвідношення істотних умов договору з іншими договірними умовами. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. 2008. Вип. 40. С. 277–283.
56. Зазуляк І. І. Істотні умови договору: теоретичний аспект : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Харків, 2009. 172 с.
57. Заменгоф З. М. Изменение и расторжение хозяйственных договоров. Москва : Юрид. лит., 1966. 210 с.
58. Замечания о недостатках действующих гражданских законов. Спб., 1891. 514 с.
59. Захаров Д. Е. Животные как объекты гражданских прав : дисс. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Екатеринбург, 2010. 207 с.
60. Зверева Е. А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств : дисс. ... канд. юридич. наук : 12.00.04. Москва, 1997. 216 с.
61. Иоффе О. С. Избранные труды : в 4 т. Санкт-Петербург : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. Т. 3: Обязательственное право. 837 с.
62. Иоффе О. С. Избранные труды : в 4-х т. Санкт-Петербург : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. Т. 1: Правоотношение по советскому гражданскому праву. Ответственность по советскому гражданскому праву. 572 с.
63. Иоффе О. С. Обязательственное право. Москва : Юрид. лит., 1975. 880 с.
64. Иоффе О. С. Ответственность по советскому гражданскому праву Ленинград : Изд-во ЛГУ, 1955. 311 с.

65. Канзафарова І. С. Кваліфікуючі ознаки обставин непереборної сили *Сучасні проблем приватного права* : збірник наукових праць, присвячених 80-ій річниці з Дня народження Ярослави Миколаївни Шевченко. Київ, 2012. С. 67–75.

66. Канзафарова І. С. Теорія цивільно-правової відповідальності : монографія. Одеса : Астропринт, 2006. 264 с.

67. Ківалова Т. С. До питання про правову природу непереробної сили за цивільним законодавством України. *Правове життя сучасної України* : матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу / відп. за вип. В. М. Дрьомін; НУ ОЮА, Півд. регіон. центр НАПрН України. Одеса : Фенікс, 2014. Т. 1. С. 249–251.

68. Козырь М. И. Сельскохозяйственная кооперация и право. *Советское государство и право*. 1988. № 12. С. 12–21.

69. Коліхов Г. А. Договір контрактації – правова форма закупівлі сільськогосподарської продукції. *Вісник Львівського Університету*. 1994. Вип. 31. С. 68–74.

70. Комісійна реалізація сільськогосподарської продукції як складова продовольчої безпеки України / за ред. О. П. Радчук. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3857/1/Radchyk_313_323.pdf (дата звернення: 20.02.2016).

71. Комментарий к ГК РСФСР. Москва, 1982. 311 с.

72. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: міжнародний договір від 11.04.1980р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (дата звернення: 03.03.2019).

73. Коссак В. М. Форма правочину як спосіб фіксації змісту волевиявлення кожної із сторін. *Актуальні проблеми цивільного, житлового та сімейного законодавства* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої В. П. Маслову (м. Харків, 16 березня 2012р.) / за ред. В. І. Борисової; НУ «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». Харків : Право, 2012. С. 49–52.

74. Костів І. Я. Договір контрактації сільськогосподарської продукції за державним замовленням. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. . 2020. Вип. 53. С 25-32.

75. Костів І. Я. Значення і сфера застосування договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2018. Вип. 46. С 66-73.

76. Костів І. Я. Порівняння договору контрактації з суміжними договірними конструкціями. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2016. Вип. 40. С. 56–65.

77. Костів І. Я. Форс-мажор за договором контрактації. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2019. Вип. 51. С 33-39.

78. Коструба А. В. Цивільно-правовий договір у механізмі розвитку правових відносин. *Актуальні проблеми приватного права: договір як правова форма регулювання приватних відносин* : матеріали науково-практичної конференції, присвяченій 95-й річниці з дня народження д-ра юрид. наук, проф., чл.-кор. АН УРСР В.П. Маслова (м. Харків, 17 лют. 2017р.). Харків : Право. 2017. С. 39–41.

79. Кузнецова О. П. Правове регулювання договірних відносин за ЦК України і ГК України: проблемні питання. *Держава і право*. Вип. 31. С. 276–278.

80. Кузьмич О. Я. Договір про виконання третій особі у цивільному праві України. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства* : зб. наукових статей . Івано-Франківськ, 2016. С. 75–83.

81. Лехкар О. В. Договір приєднання у цивільному праві України : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Харків, 2008. 215 с.

82. Лисковец Б. А., Полянская Г. Н. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции. Москва, 1955. 59 с.

83. Лук'яненко Г. І. Технологія обробки і збереження харчових продуктів. Київ : Кондор, 2008. 624 с.

84. Лурье С. М. Правовое регулирование контрактации сельскохозяйственной продукции в СССР. Кишинев, 1972. 159 с.

85. Лурье С. М., Козырь М. И. Договорные отношения сельскохозяйственных предприятий в СССР. Москва, 1974. 106 с.
86. Луць В. В. Контракти у підприємницькій діяльності : навч. посібник. Київ : Юрінком Інтер, 1999. 560 с.
87. Луць В. В. Договірне право України: сучасний стан і тенденції розвитку. *Юридичний вісник*. 2009. № 2 (11). С. 52–55.
88. Луць А. В. Свобода договору в цивільному праві України : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2001. 18 с.
89. Луць А. В. Свобода договору за проектом нового Цивільного кодексу України. *Вісник арбітражного суду України*. 2000. № 3. С. 215–221.
90. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності : навч. посіб. 2-е вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 576 с.
91. Луць В. В. Проблеми договірного регулювання майнових відносин за новим Цивільним і Господарським кодексами України. *Українське комерційне право*. 2003. № 4. С. 21–33.
92. Майданик Р. А. Цивільно-правова відповідальність. *Юридична відповідальність: проблеми виключення та звільнення* / колектив авторів, відп. ред. Ю. В. Баулін. Донецьк : ПП «ВД «Кальміус», 2013. С. 86–147.
93. Майданик Р. Проблеми правового становища фізичних осіб-підприємців. *Юридична газета*. 18.05.2006. № 9 (69). С. 14–16.
94. Мартинюк А. Об'єкт та предмет договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Національний юридический журнал: теория и практика*. 2016. № 1. С. 81–85.
95. Мартинюк А. Співвідношення договору контрактації сільськогосподарської продукції із суміжними договорами. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. № 1(100). С. 84–87.
96. Мартинюк А. Права та обов'язки сторін у договорі контрактації сільськогосподарської продукції. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. №8. С. 21-26.

97. Мейер Д. И. Русское гражданское право. Т. 2. Москва, 1997.
98. Мельник О. О. Поняття «Форс-мажор» у цивільному праві України. *Юридичний вісник*. 2016. № 1. С. 205–209.
99. Мілаш В. С. Істотні умови договору і диспозитивність їх правового регулювання. *Підприємництво, господарство і право*. 2004. № 7. С. 36–39.
100. Міхно О. І. Припинення та розірвання цивільно-правового договору: співвідношення понять. *Підприємництво, господарство і право*. 2003. № 9. С. 21–24.
101. Міхно О. І. Припинення договору за цивільним законодавством України : монографія. Київ : Оберіг, 2009. 224 с.
102. Момотов В. В. Из истории становления договора купли-продажи в русаком средневековом праве. Краснодар, 1998. 16 с.
103. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України / за заг. ред. Е. О. Харитонова. 4-е вид., доп. і перер. Харків : Одиссей, 2008. 1200 с.
104. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України / за ред. розробників проекту Цивільного кодексу України. Київ : Істина, 2006. 928 с.
105. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України : у 2-х т. / за відповід. ред. О. В. Дзери (кер. авт. кол.), Н. С. Кузнєцової, В. В. Луця. Т. 2. Київ : Юрінком Інтер, 2013. 832 с.
106. Нємцева А. О. Підстави звільнення від безвинної відповідальності в цивільному праві. *Бюлетень Міністерства юстиції України*. 2014. № 1. С. 78–85.
107. Нижний А. В. Форма цивільно-правового договору та наслідки її недотримання : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2011. 22 с.
108. Новицкий И. Б. , Лунц Л. А. Общее учение об обязательстве. Москва: Госюриздат, 1950. 485 с.
109. З. И. Договоры о закупках сельскохозяйственной продукции. Москва: Статут, 2004. 219 с.

110. О порядке формирования государственных заказов на 1989 и 1990 годы : Постановление Совета Министров СССР. *Советское право СССР*. 1988. № 26. С. 171.
111. Олефіренко А. Н. Правова природа договору купівлі-продажу підприємства як єдиного майнового комплексу. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2011. № 3. С. 88–93.
112. Олійник О. С. Історичні передумови поділу договорів на реальні та консенсуальні на прикладі права Стародавнього Риму. URL: <http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/5822/1/> (дата звернення: 24.11.2020).
113. Олюха В. Г. Цивільно-правовий договір: поняття, функції та система: автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2013. 20 с.
114. Осташова В. Обмеження свободи договору контрактації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Право. 2015. Вип. 35. Т. 1. С. 145–147.
115. Отдельная Л. И., Горшенкова Л. В. Неисполнение или ненадлежащее исполнение договора купли-продажи. *Арбитражная практика*. 2002. № 9. С. 75–78.
116. Павлодский Е. А. Случай и непреодолимая сила в гражданском праве. Москва : Юрид. лит., 1978. 108 с.
117. Перетерский И. С. Сделки, договоры. Москва, 1929. 84 с.
118. Петруненко Я. В. Господарсько-правові основи державних закупівель в Україні : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.04. Одеса, 2013. 20 с.
119. Печений О. П. Прострочення виконання договірною зобов'язання : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Харків, 2002. 18 с.
120. Пленюк М. Д. Договір як основний юридичний факт – підстава виникнення цивільно-правових зобов'язань. *Актуальні проблеми приватного права: договір як правова форма регулювання приватних відносин* : матеріали науково-практичної конференції, присвяченій 95-й річниці з дня народження д-ра юрид. наук, проф., чл.-кор. АН УРСР В.П. Маслова (м. Харків, 17 лют. 2017р.). Харків : Право. 2017. С. 160–163.

121. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. дата оновлення: 01.01.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 18.04.2019).

122. Полное собрание законов Российской империи. URL: http://nlr.ru/eres/law_r/coll.php?part=365 (дата звернення: 05.03.2016).

123. Постанова Вищого господарського суду України від 02 листопада 2016 року по справі № 910/497/16 : Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/62454185> (дата звернення: 14.11.2019).

124. Постанова Вищого господарського суду України від 11 червня 2009 року по справі №25/385 : Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/5833432>. (дата звернення: 22.03.2020).

125. Постанова Київського апеляційного господарського суду від 03 серпня 2016 року по справі № 910/497/16 : Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/59490003> (дата звернення: 17.02.2020).

126. Правові основи майнових і земельних відносин : навч. посіб. / за заг. ред. В. М. Єрмоленка; колектив авторів. Київ, 2006. 382 с.

127. Примак В. Д. Ознаки непереборної сили у відносинах цивільно-правової відповідальності. *Юридична Україна*. 2008. № 6. С. 60–67.

128. Про заміну продовольчої і сировинної розверстки натуральним податком : Декрет ВЦВК від 21 березня 1921р. *Декреты Советской власти*. Т. XIII. 01 февраля – 31 марта 1921г. Москва, 1989. 544 с. URL: https://istoriki.su/istoricheskietemy/oktyabrskaya_revolyutsiya_1917_goda_sovetskaya_ros/165-dekrety-sovetskoy-vlasti-19171921-gg.html (дата звернення: 09.12.2016).

129. Про затвердження Методологічних положень з організації державних статистичних спостережень щодо надходження сільськогосподарської продукції на переробні підприємства : Наказ Державного комітету статистики України № 7 від 17.01.2011р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/7/7_2011.htm (дата звернення: 24.11.2020).

130. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20>. (дата звернення: 25.03.2020).

131. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 р. № 211 : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2020 р. № 215. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-11-bereznia-t160320> (дата звернення: 25.03.2020).

132. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004р. №1877-IV. *ВВР*. 2004. № 49. 527 с.

133. Про деякі питання здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Розпорядження Національної комісії послуг № 1968 від 30.10.2012р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1970-12#Text> (дата звернення: 22.10.2020).

134. Про заміну продрозкладки податком : Постанова ВУЦВК від 27 березня 1921 року. *Збірник Законів УРСР*. 1921. № 5. С. 143.

135. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020р. № 211. *Офіційний вісник України*. 2020. № 23. С. 896.

136. Про заставу : Закон України від 02.10.1992р. URL: https://kodeksy.com.ua/pro_zastavu.htm (дата звернення: 15.05.2018).

137. Про затвердження нормативно-правових актів до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» : Наказ Державної податкової адміністрації України № 614 від 01.12.2000р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0105-01#Text> (дата звернення: 07.08.2018).

138. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999р. №

632. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp990632?an=646> (дата звернення: 22.01.2016).

139. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні : Наказ Міністерства Транспорту України від 14.10.1997р. № 363. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98#Text> (дата звернення: 08.09.2019).

140. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001р. № 2210-III. Ред. станом на 13.02.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text> (дата звернення: 09.10.2019).

141. Про захист тварин від жорстокого поводження : Закон України від 21.02.2006р. № 3447-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3447-15#Text> (дата звернення: 27.04.2019).

142. Про заходи щодо реформування аграрних відносин: Указ Президента України від 18 січня 1995р. № 63/95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/63/95#Text> (дата звернення: 17.04.2017).

143. Про керівні вказівки органам влади щодо дрібної і кустарної промисловості і кустарної сільськогосподарської кооперації : Декрет РНК РРФСР від 17 травня 1921 г. *Декреты Советской власти*. Т. XV. Май 1921г. Москва, 1999. 432 с. URL: https://istoriki.su/istoricheskietemy/oktyabrskaya_revolyutsiya_1917_goda_sovetskaya_ros/165-dekrety-sovetskoy-vlasti-19171921-gg.html (дата звернення: 05.05.2016).

144. Про кооперацію в СРСР : Закон СРСР від 26 травня 1988р. № 899-8-XI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v8998400-88#Text> (дата звернення: 12.08.2016).

145. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 28.06.2015р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1775-14#Text> (дата звернення: 15.03.2019).

146. Про Митний тариф України : Закон України від 20.07.2007р. №611/147. Ред. від 02.07.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18#Text> (дата звернення: 21.04.2019).

147. Про організацію товарообміну для поліпшення хлібних заготівель : Декрет РНК від 2 квітня 1918 року. *Декреты Советской власти*. Т. II. 17.03–10.06.1918г. Москва, 1959. 685с. URL: https://istoriki.su/istoricheskiye-temy/oktyabrskaya_revolyutsiya_1917_goda_sovetskaya_ros/165-dekrety-sovetskoy-vlasti-19171921-gg.html (дата звернення: 09.02.2017).

148. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 09.02.2012р. № 4391-IV. Ред. від 01.07.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17#Text> (дата звернення: 22.05.2020).

149. Про підприємства в Українській РСР : Закон УРСР від 1 квітня 1991р. № 887-12. Ред. від 01.01.200р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12#Text> (дата звернення: 19.03.2017).

150. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015р. Ред. від 22.11.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 14.08.2019).

151. Про сільськогосподарський перепис : Закон України від 23.09.2008р. *ВВР України*. 2009. № 9. С. 115. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/575-17#Text> (дата звернення: 25.01.2017)

152. Про сільськогосподарську кооперацію : Декрет ВЦВК і РНК РРФСР від 16 серпня 1921 г. *Декреты Советской власти*. Т. XVIII. Август 1921г. Москва, 2009. 671с. URL: https://istoriki.su/istoricheskiye-temy/oktyabrskaya_revolyutsiya_1917_goda_sovetskaya_ros/165-dekrety-sovetskoy-vlasti-19171921-gg.html (дата звернення: 10.04.2017).

153. Про скасування обов'язкових поставок і натуроплати за роботи МТС, про новий порядок, ціни та умови заготівель сільськогосподарських продуктів : Постанова Ради Міністрів СРСР від 30 червня 1958 року .

154. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10.04.1992р. Ред. від 09.12.2012р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2265-12#Text> (дата звернення: 09.11.2018).

155. Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років : Закон України від 18.01.2001 р. Ред від 26.06.2001р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2238-14#Text> (дата звернення: 22.03.2019).

156. Про тваринний світ : Закон України від 13.12.2001р. №2894-III. Ред від 07.06.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2894-14#Text> (дата звернення: 15.03.2019).

157. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997р. № 671/97. Ред. від 17.03.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%92%D0%A0> (дата звернення: 03.04.2020).

158. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 №973-IV. Ред. 15.08.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text> (дата звернення: 01.10.2018).

159. Про Червону книгу України : Закон України від 07.02.2002р. №3055-III. Ред. Від 18.12.2017р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3055-14#Text> (дата звернення: 12.08.2018).

160. Проблемні питання у застосуванні Цивільного і Господарського кодексів України / за ред. А. Г. Яреми, В. Г. Ротаня. Київ : Реферат, 2005. 264 с.

161. Пугинский Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. Москва : Юрид. лит., 1984. 224 с.

162. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0040571-14#Text> (дата звернення: 13.04.2019).

163. Рішення Господарського суду Вінницької області від 20.07.2016р. у справі № 902/248/15: Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/59110720> (дата звернення: 15.04.2020).

164. Рішення Господарського суду Львівської області від 10.02.2020р. у справі № 904/4383/19: Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/87623436> (дата звернення: 17.04.2020).

165. Рішення Господарського суду міста Києва від 16 березня 2016 року по справі № 910/497/16: Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/56578163> (дата звернення: 19.04.2020).

166. Рішення Господарського суду Полтавської області від 04.02.2020р. у справі № 917/1623/19: Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/87426317> (дата звернення: 22.04.2020).

167. Самсонова Я. О. Договір контрактації винограду. *Проблеми законності*. 2009. Вип. 103. С. 132–139.

168. Саніахметова Н. О. Підприємницьке право: Суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньо-економічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції : навч. посібник. Київ : А.С.К., 2001. 704 с.

169. Свод законов СССР. 1933 № 4. ст.25

170. Святченко Л. Значення договору контрактації у цукробуряківництві на сучасному етапі розвитку аграрних відносин. *Підприємництво, господарство і право*. 2009. № 9. С. 149–152.

171. Святченко Л. Спеціальні принципи правового регулювання цукробуряківництва. *Підприємництво, господарство і право*. 2009. № 9. С. 149–152.

172. Сібільов М. Зміст цивільно-правового договору. *Вісник академії правових наук України*. 2003. № 1 (32). С. 93–99.

173. Советское гражданское право : в 2 т. / под ред. О. А. Красавчикова. Т. 1. Москва : Высшая школа, 1985. 544 с.

174. Станіславський В. П. Договір контрактації продукції насінництва. *Університетські наукові записки*. 2008. № 2(26). С. 113–118.

175. Стрижак І. В. Проблема визначення поняття «предмет договору». *Вісник Академії митної служби України*. Серія : Право. 2010. № 2.. 124–129.

176. Тархов В. А. Ответственность по советскому гражданскому. Саратов: Саратовский университет, 1973. 456 с.

177. Тімуш І. С. Цивільно-правове регулювання ризикових (алеаторних) договорів : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2004. 19 с.
178. Ткачук А. Л. Значення вини у відносинах відповідальності за порушення договірних зобов'язань : дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2002. 236 с.
179. Федорченко Н. В. Зобов'язання з надання послуг в цивільному праві України : теоретико-правові засади : дис. ... докт. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2015. 445 с.
180. Харитонов Є. О., Саніахметова Є. О. Цивільне право України : підручник. Київ : Істина, 2003. 776 с.
181. Хутыз М. Х. Римское частное право. Москва : Былина, 1995. 172 с.
182. Церковна О. В. Підстави звільнення від цивільно-правової відповідальності за завдання шкоди : дис. канд. юридич. наук : 12.00.03. Одеса, 2008. 200 с.
183. Цивільне право : підручник: у 2-х т. / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. М. Баранова, Т. І. Бегова та ін.; за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Харків : Право, 2011. Т. 2. 816 с.
184. Цивільне право України : в 2-х т. Т. І. 2015. URL: <http://mego.info/%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB/%E2%84%96-2-%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%96%D0%B2> (дата звернення: 18.11.2016).
185. Цивільний кодекс Галичини 1797. Івано-Франківськ: Вавилонська бібліотека, 2017. 272 с.
186. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. Ред. Від 01.01.2021р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 28.04.2021).
187. Цивільний кодекс УРСР від 16 грудня 1922р. URL: https://yuristonline.org/laws/codes/ex/civilnyi_kodeks_usrr_1922.pdf (дата звернення: 12.12.2019).

188. Цивільний кодекс Української РСР від 18 липня 1963р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1540-06/ed19630718> (дата звернення: 29.09.2019).

189. Чернега А. П. До поняття договору у сфері господарських відносин. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 2. С. 197–201.

190. Шевченко Л. И. Регулирование отношений поставки: теория и практика. Санкт-Петербург : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. 287 с.

191. Шершеневич Г. Ф. Курс гражданского права. Тула, 2001. 416 с.

192. Шишка Р. Б. Предпринимательское право Украины : учебник. Харьков, 1997. 552 с.

193. Шишка Р. Б. Типологія цивільно-правових договорів. *Право та управління*. 2012. № 2. С. 1002–1017. URL: nbuv.gov.ua/e-journals/prtup/in... - (дата звернення: 05.07.2017).

194. Щербина В. С. Інститут доарбітражного врегулювання господарських спорів: проблеми вдосконалення господарського Законодавства України : тези виступів учасників круглого столу (м. Київ, 17-18 квітня 2001р.). Київ, 2001. С. 80–82.

195. Щербина В.С. Господарське право : підручник. 6-те вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2013. 640 с.

196. Ядевич Н. И. Договорные отношения сельскохозяйственных предприятий в системе АПК / под ред. З. С. Беляевой. Минск, 1991. 38 с.

197. Яковлев В. Н. Правовое регулирование государственных заготовок фруктов и винограда. Кишинев, 1965. 166 с.

198. Янчук А. В. Відшкодування збитків як спосіб захисту цивільних прав та інтересів : автореф. дис. ... канд. юридич. наук : 12.00.03. Київ, 2011. 20 с.

199. Ярошевська Г. М. Форма договору про оплатне надання юридичних послуг. *Право і безпека*. 2009. № 3(30). С. 104–106.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ ТА ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Список публікацій здобувача:

1. Костів І. Я. Порівняння договору контрактації сільськогосподарської продукції з суміжними договірними конструкціями. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2016. Вип. 40. С 56-65.

2. Костів І. Я. Значення і сфера застосування договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2018. Вип. 46. С 66-73.

3. Костів І. Я. Форс-мажор за договором контрактації. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2019. Вип. 51. С 33-39.

4. Костів І. Я. Договір контрактації сільськогосподарської продукції за державним замовленням. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: Збірник наукових статей*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2020. Вип. 53. С 25-32.

5. Kostiv I. YA. Concluding a contract for the delivery of agricultural products. *International Journal Law&Society*. 2020. Issue 2. P 43-50.

6. Костів І. Я. Істотні умови договору контрактації. *Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина: матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Івано-Франківськ, 27 квітня 2018 р.)*. Івано-Франківськ, 2018. С. 22-26.

7. Костів І.Я. Фермерське господарство як суб'єкт договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Корпоративне право України та країн Європейського Союзу: новели законодавства*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 5-6 жовтня 2018 р.). Івано-Франківськ, 2018. С.78-81.

8. Костів І. Я. Тварини як об'єкт договору контрактації сільськогосподарської продукції. *Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина*: матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Івано-Франківськ, 3-4 травня 2019 р.). Івано-Франківськ, 2019. С. 89-93.

9. Костів І. Я. Covid 19 як форс-мажорна обставина за договором контрактації сільськогосподарської продукції: матеріали звітної наукової веб-конференції викладачів, докторантів, аспірантів та студентів університету за 2019 рік (м. Івано-Франківськ, 7-8 квітня 2020р.). С. 392-394.

Відомості про апробацію результатів дисертації

Основні положення дисертації доповідалися та обговорювалися на засіданнях кафедри цивільного права ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

Одержані результати доповідалися автором на науково-практичних конференціях, зокрема: Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених і аспірантів «Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина» (м. Івано-Франківськ, 27 квітня 2018р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Корпоративне право України та країн Європейського Союзу: новели законодавства» (м. Івано-Франківськ, 5-6 жовтня 2018р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених «Вдосконалення правового регулювання прав та основних свобод людини і громадянина» (м. Івано-Франківськ, 3-4 травня 2019р.); звітній науковій веб-конференції викладачів, докторантів, аспірантів та студентів університету за 2019 рік (м. Івано-Франківськ, 7-8 квітня 2020р.).

ДОДАТОК Б.

Проект Закону України «Про внесення змін до Цивільного кодексу України»

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про внесення змін до Цивільного кодексу України

Верховна Рада України п о с т а н о в л я є:

I. Внести до Цивільного кодексу України такі зміни:

1. частину 3 статті 713 ЦК України вважати частиною 6
2. доповнити частинами 3, 4 та 5 статтю 713 ЦК України та викласти її у такій редакції:
«Стаття 713. Договір контрактації сільськогосподарської продукції»
3. *Виробником сільськогосподарської продукції за договором контрактації може бути юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми чи фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку як підприємець, яка зобов'язується виробити (виросити) сільськогосподарську продукцію та передати її заготівельникові або визначеному ним одержувачу.*
4. *Сільськогосподарська продукція для цілей договору контрактації має бути вирощена, виготовлена, вироблена, перероблена або оброблена виробником такої продукції.*
5. У договорах контрактації повинні передбачатися:
 - *види продукції (асортимент), номер національного стандарту або технічних умов, гранично допустимий вміст у продукції шкідливих речовин;*
 - *кількість продукції, яку контрактант приймає безпосередньо у виробника;*
 - *ціна за одиницю, загальна сума договору, порядок і умови доставки, строки здавання-приймання продукції;*
 - *взаємна майнова відповідальність сторін у разі невиконання ними умов договору»*

II. Доповнити статтею 713-1 та викласти в наступній редакції:

«Стаття 713-1. Особливості виконання договорів контрактації.

1. Виробник повинен не пізніше як за п'ятнадцять днів до початку заготівлі продукції повідомити контрагента про кількість і строки здачі сільськогосподарської продукції, що пропонується до продажу, та погодити календарний графік її здачі.
2. Контрактант зобов'язаний прийняти від виробника всю пред'явлену ним продукцію на умовах, передбачених у договорі. Нестандартну продукцію, яка швидко псується, придатну для використання у свіжому або переробленому вигляді, та стандартну продукцію, яка швидко псується, що здається понад обсяги, передбачені договором, контрактант приймає за цінами і на умовах, що погоджені сторонами.
3. У договорі контрактації можуть передбачатися обсяги сільськогосподарської продукції, приймання якої контрактант здійснює безпосередньо у виробника, та продукції, яка доставляється безпосередньо виробником торговельним підприємствам. Решта продукції приймається контрактантом на визначених договором приймальних пунктах, розташованих у межах адміністративного району за місцезнаходженням виробника»

III. Доповнити статтю 713-2 та викласти в наступній редакції:

«Стаття 713-2. Відповідальність за договором контрактації.

1. За нездачу сільськогосподарської продукції у строки, передбачені договором контрактації, виробник сплачує контрактанту неустойку в розмірі, встановленому договором, якщо інший розмір не передбачений законом.
2. За невиконання зобов'язання щодо приймання сільськогосподарської продукції безпосередньо у виробника, а також у разі відмови від приймання продукції, пред'явленої виробником у строки і в порядку, що погоджені сторонами, контрактант сплачує виробнику штраф у розмірі п'яти відсотків вартості неприйнятої продукції, враховуючи надбавки і знижки, а також відшкодовує завдані виробникові збитки, а щодо продукції, яка швидко псується, - повну її вартість.

3. У разі якщо продукцію не було своєчасно підготовлено до здавання-приймання і про це не було попереджено контрагента, виробник відшкодовує контрагенту завдані цим збитки.

4. У договорі контрактації можуть бути передбачені також інші санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань відповідно до вимог цього Кодексу».