

Прості правовідносини мають своїм змістом одне право і один обов'язок, або по одному праву і одному обов'язку в кожного з його суб'єктів. Складні правовідносини характеризуються наявністю декількох прав і обов'язків. Наприклад, у деяких випадках, як доповнення до основного зобов'язання (правовідносин), виникають акцесорні зобов'язання (правовідносини), що нерозривно з ними пов'язані, тощо;

5) у залежності від способу, яким вони впорядковуються, тобто, у залежності від питомої ваги диспозитивних та імперативних елементів у регулюванні тих чи інших цивільних відносин цивільні правовідносини можна поділити на:

- 1) імперативні цивільні правовідносини,
- 2) диспозитивні цивільні правовідносини,
- 3) змішані цивільні правовідносини.

Оскільки в основу класифікації правовідносин

покладено різні ознаки, то одне й те саме правовідношення може бути одночасно охарактеризоване з різних боків. Наприклад, правовідносини власності є майновими, абсолютними, речовими, регулятивними, змішаними і т. п. Правовідносини, що виникають з договору позики, є майновими, відносними, зобов'язальними, регулятивними, диспозитивними тощо.

Крім згаданих вище, можуть бути запропоновані й інші класифікації цивільних правовідносин за тими чи іншими критеріями (строковий й безстроковий, активні й пасивні, типові й нетипові, організаційні тощо [11]). Проте, оскільки метою цієї статті не є формування вичерпної класифікації цивільних правовідносин, автор обмежується постановкою проблеми і запрошенням до її обговорення, нехтуючи поки що невикористаними можливостями вичерпної класифікації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексеев С. С. Частное право: Научно-публицистический очерк. — М.: «Статут», 1999. — С. 24-25.
2. Явич Л. С. Общая теория права. — Л.: ЛГК, 1976. — С. 219.
3. Скаун О. Ф. Теория государства и права: Учебник. — Харьков: Консум; Университет внутр. дел, 2000. — С. 397; Теория государства и права: Учебник / Под ред. В. К. Бабаева. — М.: Юристъ, 1999. — С. 415.
4. Имре Сабо. Основы теории права: Пер. с венг. — М.: Прогресс, 1974. — С. 56-57.
5. Скаун О. Ф. Теория государства и права: Учебник. — Харьков: Консум; Университет внутр. дел, 2000. — С. 397.
6. Алексеев С. С. Право: азбука — теория — философия: Опыт комплексного исследования. — М.: Статут, 1999. — С. 67.
7. Авер'янов В. Б. Реформування українського адміністративного права: черговий етап // Право України. — 2000.- № 7.- С.6-8.
8. Алексеев С. С. Право: азбука — теория — философия: Опыт комплексного исследования. — М.: Статут, 1999. — С. 67.
9. Марчук В., Ніколаєва Л. Процедури правової діяльності: поняття та класифікація // Вісник прокуратури. — 2003. — № 12 (30). — С. 88-91; Фурса С. Я. Теоретичні основи нотаріального процесу в Україні. Авторф. дис... докт. юрид. наук. — К., 2003. — 40 с.
10. Детальніше про цивільно-процесуальні відносини див.: Цивільний процес України: Підручник / За ред. Ю. С. Червоного. — К.: Істина, 2007. — С. 60 — 90.
11. Цивільне право України / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. —Т.І.- К.: Юрінком Інтер, 1999.- С.72-81; Советское гражданское право / Под ред. О. А. Красавчикова. — Т. 1.- М.: Юрид. лит., 1985.- С.75-82.

ГАРМОНІЗАЦІЯ КОЛІЗІЙНИХ НОРМ, ЗАСТОСОВАНИХ ДО ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ (АГЕНТСЬКИХ) ВІДНОСИН

Васильєва В. А. — д. ю. н., доцент, декан юридичного факультету Прикарпатського юридичного інституту Львівського державного університету внутрішніх справ

Розвиток міжнародного обороту призводить до розширення його меж та ускладнення форм комерційної взаємодії сторін, що безперечно вимагає інших юридичних правил на рівні національного законодавства, так і в рамках міжнародних уніфікацій. Потреби вдосконалення форм виступу на ринку збуту товарів, визвали до життя різні варіанти взаємовідносин сторін. Чим стрімкіше розвивається цивілізація, тим важче особисто встигнути здійснювати

всі свої права. Особливо гостро це відчувається в економічній сфері людської життєдіяльності. Потреба у юридичній конструкції замісництва постає у випадку концентрації капіталу в одних руках, коли економічні закони вимагають миттєвого реагування та постійної динаміки товарів та послуг. Посередництво у суспільстві з високим розподілом праці сприяє економії трансакційних витрат. Окрім того, суттєве ускладнення певних видів діяльності також вимагає залучення до представництва прав та інтересів особи фахівця.

Одним з яких є звернення до послуг третіх осіб, які не є сторонами договору міжнародної купівлі-продажу. Це можливо шляхом використання закріплених в ЦК різних форм договірних зв'язків (комерційне представництво, комісія, доручення), так і використовуючи принцип свободи договору та

досвід, укладення не передбачених ЦК договорів, таких як агентський та консигнації.

Звернення до порівняльного методу дозволяє виявити неоднакові підходи правових систем різних країн щодо використання послуг третіх осіб, включаючи послуги по просуненню товарів на ринки зарубіжних країн. Безперечно, що в першу чергу різняться законодавство країн різних «правових сімей». Загальновідомо, що у країнах сім'ї загального права послуги третіх осіб об'єднуються у групу агентських відносин. Іншими словами, всі види договірних відносин між принципалом, що дає доручення агенту, незалежно від їх змісту і наслідків, відносяться до агентських відносин і тільки від змісту самого договору і повноважень агента можна зробити висновок про обсяг його повноважень і глибину договірних відносин. А в країнах кодифікованого права – це різні види договірних конструкцій, такі як доручення, комерційне представництво, комісія, консигнація тощо. Договірний ряд побудований таким чином, що кожен наступний договір надає ширші повноваження представнику, порівняно з попереднім. Таким чином схема договірних відносин сторін при використанні послуг агентів аналогічна можливостям нового Цивільного кодексу України.

Процес формування правового регулювання договірних відносин спрямовується в русло уніфікації як матеріально-правових, так і колізійних норм. Уніфікація колізійних та матеріально-правових норм відбувається у формі кодифікації, основним принципом якої є гармонізація законодавства різних держав. Історичний метод дослідження уніфікації дозволяє зробити висновок про те, що першочергово інтерес і найбільші сподівання були пов'язані саме з уніфікацією колізійних норм (норм міжнародного приватного права). Відповідно до загальної думки, це могло б зменшити виникнення колізій і, тим самим, сприяти одноманітному врегулюванню багатьох питань. Можна виділити наступні переваги уніфікації колізійних норм: 1) така уніфікація в незначній мірі торкається суспільства, оскільки правила торкаються незначної кількості учасників господарської діяльності; 2) уніфікація колізійних норм є більш простим процесом, ніж уніфікація матеріально-правових норм, і при цьому одна галузь може бути врегульована порівняно невеликою кількістю приписів: так Римська Конвенція 1980 року про право, що застосовуване до договорів купівлі-продажу, складається приблизно з 20 статей; 3) уніфіковані колізійні норми сприяють передбачуваності, оскільки наявність уніфікованих колізійних норм полегшує сторонам завдання – закон якої країни може бути застосований при

пред'явленні позову в суд. Слабке місце уніфікації колізійних норм полягає у проблемі встановлення судом змісту іноземного права. Особлива складність цього процесу дається взнаки тоді, коли справа є достатньо складною, коли суд зобов'язаний застосовувати право країн іншої «правової сім'ї».

Порівняльний аналіз досягнутих на регіональному та універсальному рівнях уніфікації колізійних норм, пов'язаних з представництвом у міжнародній купівлі-продажу дає підстави діяльність в цьому напрямку називати обнадійливою, оскільки в рамках Гагської конференції по міжнародному приватному праву були розроблені і підписані чотири конвенції, серед яких Гагська конвенція від 14 березня 1978 року про право, застосовуване до агентських договорів [1, с.435]. Саме ця Конвенція присвячена колізійним питанням відносин представництва (посередництва) з термінологією англо-американського права, агентських відносин), які тісно пов'язані з договором міжнародної купівлі-продажу і які мають за мету просування товарів іншими, ніж пряма купівля-продаж, способами.

Особливо слід відзначити, що Конвенція поставила крапку у суперечці щодо поділу представництва на пряме і непряме, і заклала фундамент для об'єднання таких форм та видів діяльності у посередництво. Залежно від ролі агента у взаємовідносинах між принципалом і третіми особами в міжнародному комерційному обороті розмежовують представництво пряме, коли договір укладається агентом від імені і за дорученням принципала і внаслідок чого всім учасникам договірному процесу зрозуміло розподіл ролей (перш за все хто саме виступає в якості його учасника і внаслідок цього наділяється правами і несе всі обов'язки – це договори комерційного представництва, доручення) і непряме представництво, коли юридичною стороною договору є агент, хоча з економічної точки зору такий договір укладається за рахунок і в інтересах принципала, який залишається власником товару (договір комісії, консигнації). Врегульованим договором непрямого представництва є за українським законодавством тільки договір комісії, хоча на практиці суб'єкти економічної діяльності використовують такі договори як консигнації та агентський. Така класифікація виділяється також в гл. 3 Принципів Європейського договірного права. Відповідно до ст. 3:302 даного документу, якщо агент діє від імені принципала, то застосовуються норми прямого представництва, якщо посередник діє за інструкцією і на користь принципала, не від його імені або якщо третя сторона не знає і немає підстав вважати дії посередника агентськими, то застосовуються норми непрямого представництва.

Важливими новелами українського ЦК є такі договори як комерційне представництво та довірче управління майном. Слід зупинитися на колізійних проблемах, що виникають при укладенні договорів з іноземними контрагентами, коли застосовуваням може бути не тільки право українське, але й іноземне. Приступаючи до переговорів з приводу укладення договору, сторони повинні чітко собі уявляти правом якої країни будуть врегульовуватися правовідносини, які не врегульовані в договорі. Учасникам міжнародних контрактів важливо також орієнтуватися в тих правових реаліях, які оточують договірні правовідносини. Перш за все, це торкається тих міжнародно-правових угод, які розробляються в рамках універсальних уніфікацій. При виборі в якості застосовуваного до договору права закону країни, в якій та чи інша конвенція вступила в законну силу і стала частиною національного законодавства, то можливе застосування положень цієї конвенції як внутрідержавного права. Проте, знайомство із не вступившими в силу для України конвенціями сприяють розумінню українськими учасниками зовнішньоекономічного обороту тих чи інших категорій іноземного права.

Крім конвенційних орієнтирів, що дають загальне спрямування в регулюванні матеріально-правових та колізійних питань посередництва в міжнародному комерційному обороті, для всіх учасників зовнішньоекономічного обороту корисними є рекомендації Міжнародної торгової палати, яка розробила чотири типові контракти, що узагальнили різні організаційно-правові форми просування товарів на нові ринки із коментарями, що не тільки орієнтують користувача у правовому просторі, але й акцентують його увагу на важливих для практики деталях і тонкощах, які пізнаються тільки з досвідом роботи.

Останнім часом у сфері торгівлі намітилась тенденція до поширення так званого формулярного права, джерела якого, будучи рекомендаційними, відіграють велику роль в уніфікації практики торгового посередництва. В якості прикладу можна навести документи Міжнародної торгової палати: Керівні положення по укладенню комерційних агентських контрактів (публікація МТП № 410, Типовий комерційний агентський контракт (публікація № 496) [85]. Проте їх положення підлягають застосуванню тільки щодо кожного конкретного випадку при умові, що сторони прийняли такі норми, надавши їм силу договірних умов. Слід разом з цим застерегти, що типові посередницькі угоди розробляються, як правило, великими компаніями і фактично охороняють одну найбільш сильну сторону договору. Для правових систем Західної Європи такі угоди носять форму типових

агентських угод. Повертаючись до Директиви країн-членів ЄЕС про незалежних торгових агентів, слід відмітити, що вона не виступає безпосереднім джерелом права для країн-членів співтовариства. Кожна країна виробляє свій механізм трансформації волі, що виражена в нормах Директиви. Наприклад, у Франції на виконання Директиви був прийнятий закон від 25 червня 1991 року, який імплементував її у внутрішнє законодавство і закріпив механізм застосування.

При укладенні договору важливе значення має не тільки зміст тих умов, які сторони за взаємною згодою включили в контракт, але і питання права, що буде застосовуватись до спірних ситуацій. Безперечно загальновідомо, що існує перелік питань, які закріплені в імперативних нормах і сторони не вправі їх змінити за угодою. Обираючи застосовуване право сторони тим самим погоджуються і на застосовуване право щодо позовної давності, що в більшості правових систем закріплені в імперативній нормі і кваліфікуються як матеріально-правові. Принцип автономії, що надає сторонам міжнародного комерційного контракту можливість вибору застосовуваного до їх відносин права з питань, що не врегульовані в контракті, закріплений в ст.5 Закону України «Про міжнародне приватне право».

Сторони договору можуть при його укладенні чи пізніше вибрати право за угодою між собою, яке буде застосовуване до їх прав та обов'язків за договором. При цьому вибір сторонами права має бути явно виражений чи впливати із умов договору або із сукупності обставин справи.

В Законі про МПП уточнені наслідки вибору сторонами застосовуваного права після укладення договору: такий вибір має зворотну силу і вважається дійсним без збитків для інтересів третіх осіб, з моменту укладення договору.

В загальне правило про вибір застосовуваного права внесено суттєве доповнення, що дозволяє сторонам договору вибрати належне застосуванню право як для договору в цілому, так і для окремих його частин (розщеплення колізійної прив'язки)

При відсутності погодження сторін про належне до застосування право в якості загального критерію застосовується право країни, з якою договір найбільш тісно пов'язаний. Таким правом є, якщо інше не впливає із закону умов договору чи суті зобов'язання, або сукупності обставин справи, право країни місце проживання чи основне місце діяльності сторони, яка здійснює виконання. В ст. 44 за 23 договорами такою стороною є сторона – виконавець за конкретним договором: комісіонер за договором комісії, повірений за договором доручення,

агент за агентським правочином. Таким чином, для трьох посередницьких договорів передбачена колізійна норма.

Важливе значення має кваліфікація юридичних понять при встановленні права, що підлягає до застосування. Відповідно до нового положення українського законодавства, таке тлумачення здійснюється відповідно до українського законодавства, якщо інше не передбачено законом. Якщо юридичні поняття, що потребують кваліфікації невідомі українському праву або відомі в іншому словесному позначенні або з іншим змістом, то для їх кваліфікації може застосуватись іноземне право. Іноземне право в Україні застосовується незалежно від взаємності. А якщо застосування іноземного права залежить від взаємності, то презюмується, що вона існує. При цьому всім учасникам процесу надане право пред'являти в суд докази змісту іноземного права. При умові, коли встановити зміст іноземного права не вдалося – застосовується право України.

Нове правило про зворотнє відсилання сформульоване в Законі про МПП. По-перше, будь-яке відсилання до іноземного права слід розглядати як відсилання до матеріального права, а не до колізійного.

Новим правилом є правило про застосування імперативних норм. Воно було розроблено спочатку на рівні міжнародних конвенцій, а саме було включено в Гаагську конвенцію 1978 року про право застосовуване до договорів з посередниками і про представництво, воно в послідуєчому було включено в інші міжнародні конвенції. В Україні таке правило вперше закріплено в Законі Про МПП. В ст. 14 зазначено, що правила закону про МПП не зачіпають дії тих імперативних норм законодавства України, які внаслідок вказівки в самих нормах чи у зв'язку із їх важливим значенням для забезпечення прав та законних інтересів учасників цивільного обороту регулюють названі відносини незалежно від належного до застосування права. Такі правила дістали назву зверхімперативних. Але таке правило є достатньо складним для правозастосовної практики і на нашу думку для його застосування необхідно розробити правозастосовницькими органами відповідних пояснень, спрямованих на виділення таких норм,

які відносяться до сфери державного регулювання, і на які не поширюються правила про автономію волі.

Беручи до уваги вищенаведене як аналіз динаміки зобов'язання по наданню послуг і підсумовуючи існуючі точки зору з приводу такої групи договорів як посередницькі системі цивільно-правових зобов'язань загалом, і зобов'язань з надання послуг, зокрема, необхідно, на наш погляд, зробити висновок про те, що в подальшому розвитку посередницьких правовідносин буде сприяти вдосконаленню понятійного апарату і вдосконаленню структури розділу Цивільного кодексу про окремі види зобов'язань. На виконання цього завдання можна запропонувати закріплення наступних нормативних визначень і положень, що стосуються поняття договірної зобов'язання по наданню посередницьких послуг: «За договором по наданню посередницьких послуг посередник (послугонадавач) зобов'язується здійснити певну діяльність шляхом вчинення дій фактичного і/або юридичного характеру в інтересах кредитора (послугоодержувача) і за його рахунок.» Бачиться необхідним, щоб у кодифікованому цивільно-правовому акті норми про зобов'язання по наданню посередницьких послуг, які мають загальний об'єкт зобов'язань – діяльність, направлену на надання певного нематеріального блага у вигляді допомоги по реалізації правосуб'єктності, були розміщені в межах одного розділу.

Розширення сфери правового регулювання і поглиблення основних концептуальних засад зобов'язального права вимагає переосмислення переважної більшості доктринальних положень цивільного права. Як відмічала Н. С. Кузнецова, інститути зобов'язального права ставлять перед цивільно-правовою доктриною нові методологічні проблеми, які викликають необхідність нового творчого переосмислення поглядів та концепцій і зумовлюють потребу врахування позитивного зарубіжного досвіду, яка продиктована процесом приєднання України до європейських правових стандартів і тенденцією гармонізації українського законодавства з правом Європейського співтовариства [2, с.14, 15]. Разом з цим, при проведенні адаптації Україна має орієнтуватися на адаптацію по суті, а не прагнути до зовнішньої подібності законів чи норм [3, с. 115].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте — М.: Статут, 2002.
2. Кузнецова Н. С. Принципи сучасного зобов'язального права // Українське комерційне право. — № 4. — 2003. — С.9-17.
3. Кібенко О. Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи. Перспективи використання Європейського законодавчого досвіду у правовому полі України // Серія: Юридичний радник. — Харків: Вид-во «Страйк», 2005.