

---

ствалення громадян до політичних процесів у цілому. Тому сьогодні важливим є тотальне оновлення законодавства щодо регулювання відносин власності за участю політичних партій, а також детальне дослідження зазначених проблем у доктрині цивільного права.

### **Література**

1. Мандрика Л. М. Право власності політичних партій в Україні // Автореф. канд. дис... Харків, 2002. – 19 с.
2. Про невідприємницькі організації: проект Закону України від 14 березня 2000 р. // Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Обушний С. Фінансування діяльності політичних партій у країнах з розвинутою економікою // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. - № 86-87. – С. 42-45.
4. Осушний С.М. Фінансове забезпечення діяльності політичних партій в Україні // Автореф. канд. дис... Київ, 2008. – 20 с.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку із запровадженням державного фінансування політичних партій в Україні: Закон України від 27 листопада 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - № 15. – ст. 215.
6. Про політичні партії: Закон України від 5 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 23. – Ст. 118.
7. Мандрика Л.М. Теоретичні та практичні засади впливу спеціальної правосуб'єктності на об'єктний склад та здійснення політичними партіями права власності // Вісник Національного університету внутрішніх справ. Вип. 26. – 2004 – С. 254-260.
8. Гонюкова Л. Розвиток законодавства про фінансування політичних партій // Вісник Національної академії державного управління. Політика і право. – 2006. - № 2. – С. 310-319.
9. Про загальні правила боротьби з корупцією щодо фінансування політичних партій і виборчих компаній: Рекомендації Комітету міністрів Ради Європи від 8 квітня 2003 року // Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

*Науковий керівник –Шуміло І.А., к.ю.н., доц.*

### **ПЕРЕДДОГОВІРНІ КОНТАКТИ СТОРІН (ПЕРЕГОВОРИ) ЯК ФАКУЛЬТАТИВНА СТАДІЯ УКЛАДАННЯ ДОГОВОРУ**

*Цуканов Ростислав Русланович  
студент 2-го курсу економіко-правового факультету  
Донецького національного університету*

Договори є складними правовими конструкціями, процес їхньої розробки та погодження, як правило, багатоетапний. Порядок укладання договору являє собою послідовність стадій, заснованих на взаємних діях сторін з узгодження умов майбутнього договору. Крім обов'язкових стадій (оферта й акцепт), в процесі укладання більшості договорів можна виділити й інші, факультативні. Однак, в українському законодавстві їм приділяється недостатньо уваги, оскільки на переддоговірному етапі сторони, за загальним правилом, ще не пов'язані взаємними зобов'язаннями. Тим не менш, саме на цих стадіях формується основа майбутніх договірних відносин, сторони мають можливість розробити та погодити

---

оптимальні положення договору, які дозволять у подальшому запобігти виникненню розбіжностей і спорів.

Дослідженню вказаних питань приділяли увагу як вітчизняні учені, зокрема, М.І. Брагінський, В.В. Вітрянський, С. О. Бородовський, В.Г. Олюха, О.В. Дзера, О.С. Іоффе, Н.В. Халфіна, М. Агарков, А. Комаров, Н. Майданник, А. Кучер, В. Полякевич, так і зарубіжні автори: Х. Кетц, Ф. Лорман, Р. Іеринг та інші. Однак, на сьогоднішній день немає єдиного підходу до розуміння сутності переддоговірних контактів (переговорів), а також, їхньої ролі у процесі укладання договору. Викладене вище, а також висока економічна значущість вказаних відносин обумовлюють актуальність даного дослідження.

Процес укладання договорів визначений самою природою зазначеної конструкції: зміст договору полягає в угоді, таким чином, його укладання передбачає вираження волі кожної зі сторін і її співпадіння [1, 193]. Як зазначає С.О. Бородовський, порядок укладання цивільно-правового договору – це передбачена правовими нормами юридично-логічна послідовність стадій встановлення цивільних прав і обов'язків, заснована на звернених назустріч одна одній діях осіб, які виражені в різноманітних способах узгодження змісту договору, шляхом їх вільного волевиявлення [2, 3–4]. Оскільки договір є спільним юридичним актом двох чи кількох осіб, погодження ними умов договору проходить принаймні дві стадії: пропозицію однієї сторони укласти договір, яка має назву оферти, та прийняття пропозиції другою стороною або акцепт.

Останнім часом більшість вчених, які досліджують порядок укладання договору, зазначають, що поділ процедури укладання договору лише на дві стадії (оферта і акцепт) неповно відображає суспільні відносини, які виникають в цьому процесі [3, 2-3]. Так, поза увагою законодавця залишається важлива частина відносин, в процесі яких власне і формуються умови майбутнього договору. З огляду на складність та різноманітність відносин, які виникають при укладанні договору, більшість дослідників виділяють також факультативні стадії даної процедури. Однак, на сьогоднішній день серед науковців немає єдності щодо визначення факультативних стадій укладання договору.

Найбільш обґрунтованою видається точка зору, згідно з якою переддоговірні контакти сторін (переговори) розглядаються як окрема факультативна стадія укладання договору [4, 489]. Переддоговірні контакти сторін з приводу укладання договору можна визначити як правовідносини, які складаються між потенційними контрагентами з метою отримання інформації, необхідної для прийняття рішення про укладання договору, вибору надійного партнера в майбутніх договірних відносинах. Прикладами таких контактів є спілкування з метою перевірки надійності потенційного контрагента, аналіз його фінансового становища, вибір виду договірних зв'язків тощо.

Як зазначалося вище, переддоговірні контакти сторін є доволі різноманітними. Однак, найбільш розповсюдженим та значущим видом переддоговірних контактів є переговори. На жаль, на сьогоднішній день наукою цивільного та господарського права дане поняття не розроблено. Натомість спроби визначити природу переговорів мали місце в рамках науки міжнародного права, де переговори у вузькому сенсі розглядаються як безпосередні контакти і обмін думками, що проходять на дво- або багатосторонній основі між повноважними представниками держав (зустрічі, візити, консультації, наради, конференції) з метою встановлення зв'язків, з'ясування обставин, узгодження позицій, координації дій, вирішення суперечностей, врегулювання розбіжностей, досягнення домовленостей і укладання договорів відповідно до принципів і норм міжнародного права [5, 10].

Словник Ожегова визначає переговори як обмін думками з діловою метою, американський дослідник Р. Фішер зазначає, що переговори – це взаємне спілкування з метою досягнення спільного рішення [6, 788; 7, 15]. Російський вчений С.В. Кудрявцев вказує, що переговори у широкому сенсі доцільно розуміти як будь-яку розмову про суперечності, обумовлену прагненням хоча б однієї зі сторін розв'язати ці протиріччя [8, 23] Однак, видається недоцільним так широко розглядати переговори щодо укладання договору.

Таким чином, можна зробити висновок щодо загальних ознак, властивих усім видам переговорів: по-перше, це зустрічні дії (контакти) уповноважених осіб, по-друге, вони є проявом волі сторін через конкретні пропозиції, вимоги, умови, по-третє, у них виражаються інтереси, позиції сторін, по-четверте, прагнення вирішити наявні суперечності, досягти спільної позиції. Однак, думається, переговорам щодо укладання договору властиві додаткові ознаки, обумовлені правовою природою останніх. Серед таких ознак можна виділити: спрямованість на укладання договору; предметом обговорення є зміст майбутньої угоди, права та обов'язки сторін; суб'єктами переговорів є особи, що мають намір укласти договір (часто – суб'єкти господарювання), врегульованість нормами звичаїв ділового обігу (в окремих випадках – нормами права) тощо.

Отже, підсумовуючи викладене вище, переговори щодо укладання договору можна визначити як врегульовані звичаями ділового обігу чи нормами права зустрічні дії осіб, що мають намір укласти договір, з формування умов майбутньої угоди та узгодження його змісту, які є вираженням волі осіб, їх інтересів та позицій. Аналізуючи наведене визначення переговорів, наявність особливих завдань, властивих цьому етапу переддоговірних відносин сторін (узгодження умов майбутнього договору, взаємовигідне вирішення переддоговірних спорів тощо), а також, ознаки стадій укладання договору, можна зробити висновок про те, що переддоговірні контакти сторін (переговори) є окремою факультативною стадією укладання договору.

### Список використаних джерел:

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения: Изд. 3-е, стереотипное. – М.: Статут, 2001. – 848 с.
2. Бородовський С.О. Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Національний ун-т внутрішніх справ. – Х., 2005. – 39 с.
3. Кучер А.Н. Заключение договора в соответствии с Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03.– М., 2002. – 163 с.
4. Гражданское право Украины: курс лекций. – Донецк: Вебер, 2007. – 496 с.
5. Матарадзе Л. Н. Теоретичні питання поняття міжнародного договору. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Всесоюзный юридический заочный институт. – М, 1971. – 38 с.
6. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений, – 4-е изд. – М.: Азбуковник, 1997. – 944 с.
7. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990. – 257 с.
8. Кудрявцев С. В. Конфликт и насильственное преступление. – М.: Наука, 1991. – 55 с.

*Науковий керівник – Малига Вікторія Анатоліївна, к.ю.н., доцент, завідувач кафедри державно-правових дисциплін економіко-правового факультету Донецького національного університету*