

29.09.2023  
Група 35  
Урок 15-16

## Тема: ПОРЯДОК УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ

**Мета:** розглянути етапи укладення договору, особливості укладання договорів та їх структуру.

Поняття договору та його правовий статус представлені на рис. 1.



Рис. 1. Поняття договору та його правовий статус



Рис. 2. Зміст договору



Рис. 4. Істотні умови договору

### Етапи укладення договору (рис. 5)

Ініціатива про налагодження прямих договірних зв'язків може виходити від будь-якої сторони. При цьому рішення про налагодження зв'язків і укладення договору приймається, як правило, в три етапи.

На першому етапі. При цьому з'ясується: чи існує він реально, який обсяг має його статутна діяльність, яке його фінансове становище, основні риси його ділового реноме, здійснюється перевірка повноважень представника партнера, на якого покладено обов'язки вести переговори.

Особливі труднощі на першому етапі виникають під час збирання інформації про передбачуваного партнера. З цією метою слід звернутися до органів державної реєстрації підприємств, податкових адміністрацій, до конкурентів, спеціальних іноземних фірм, які дають інформацію про суб'єктів.

На другому етапі розробляють (аналізують) проекти текстів договорів. Під час розробки (аналізу) проектів текстів договорів особлива увага повинна бути звернена:

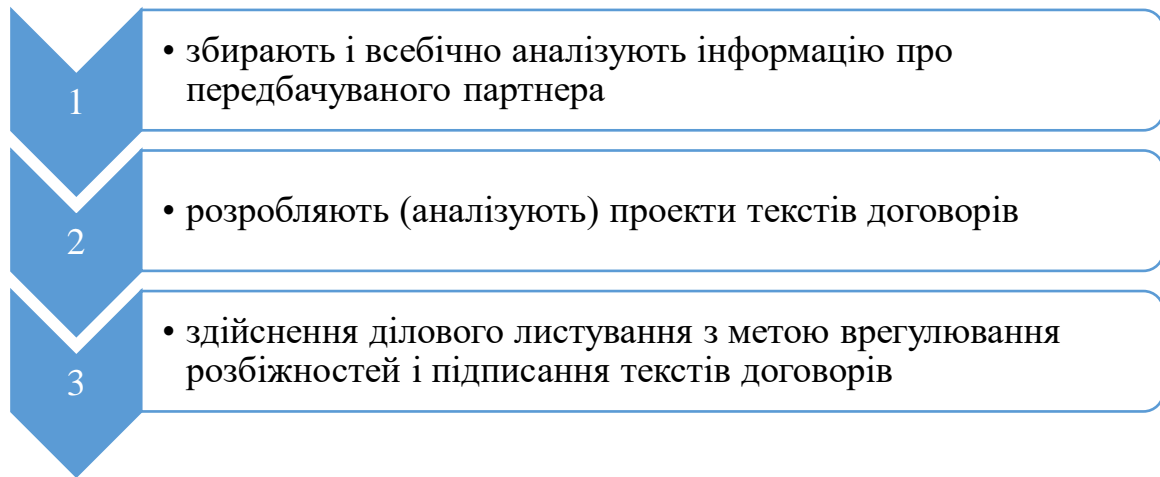


Рис. 5. Етапи укладання договору

- на законність кожного положення договору;
- урахування традицій ринку;
- уникнення повторення колишніх помилок;
- уникнення спроб вирішення власних проблем за рахунок партнерів;
- поєднання санкцій щодо партнерів із заходами стимулювання.

Здійснення ділового листування з метою врегулювання розбіжностей і підписання текстів договорів проводиться на третьому етапі. Укладення договору відбувається за певними стадіями — пропозицією укласти договір (оферти) і прийняття цієї пропозиції (акцепту). Відповідно сторона, яка зробила пропозицію, називається оферентом, а сторона, яка прийняла пропозицію — акцептантом, рис. 6.

Пропозиція має містити вказівки на суттєві умови майбутнього договору і бути звернена до певної особи. Оферта може бути зроблена усно чи письмово із зазначенням терміну для відповіді чи без зазначення терміну.

Коли пропозицію укласти договір зроблено із зазначенням терміну для відповіді, договір вважається укладеним, якщо особа, котра зробила пропозицію, отримала від іншої сторони відповідь про прийняття пропозиції протягом цього терміну.

При усній пропозиції укласти договір без зазначення терміну він вважається укладеним, якщо друга сторона негайно заявила про свою згоду. Коли ж така пропозиція зроблена в письмовій формі, договір вважається



укладеним, якщо відповідь про прийняття пропозиції отримана протягом нормально необхідного для цього часу, наприклад періоду проходження листа "туди і назад".



Рис. 6. Процес укладання договору

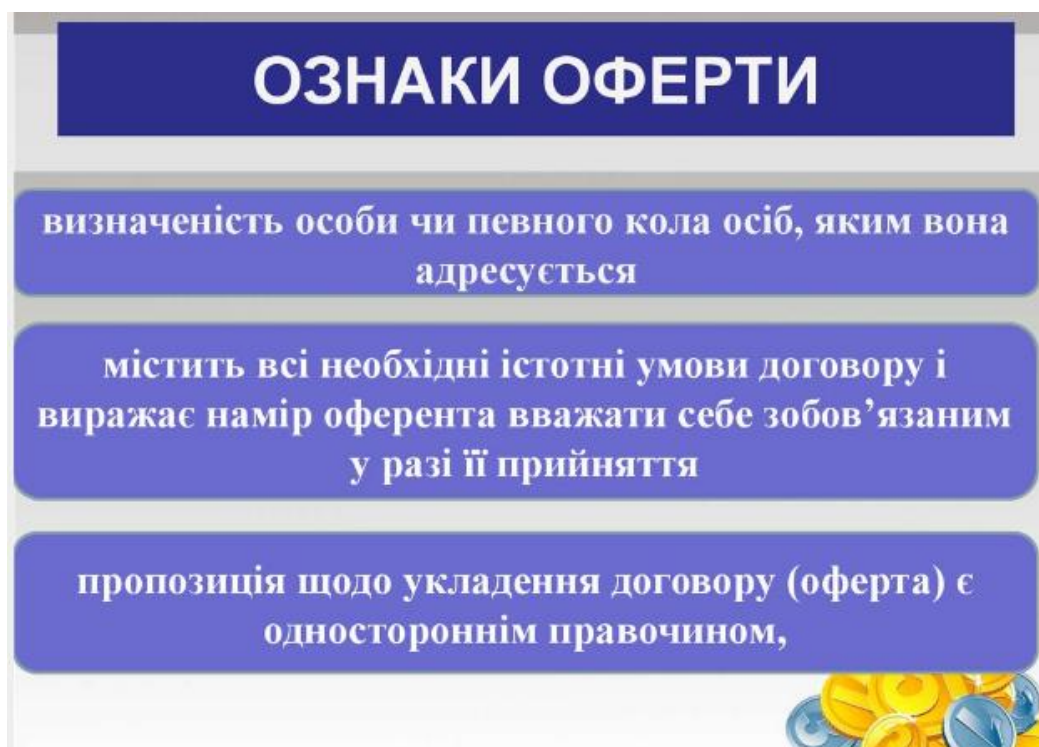


Рис. 7 Оферта



Рис. 8. Ознаки акцепта

При укладенні договорів між сторонами можуть виникнути розбіжності за окремими умовами договору. Існує спеціальний порядок розгляду заперечень по тексту договору, установлений ст. 10 Арбітражного процесуального кодексу України (АПК) "Доарбітражне врегулювання розбіжностей, що виникають при укладанні господарських договорів"

Розбіжності, які виникають між юридичними особами при укладанні господарських договорів, розглядаються керівниками або заступниками керівників цієї юридичної особи або вповноваженими ними особами.

Юридична особа, яка отримала проект договору, за наявності заперечень по умовах договору складає протокол розбіжностей за такою формою, рис. 9.

Протокол розбіжностей складається в 3-х примірниках, підписується керівником і скріплюється печаткою. На кожному примірнику договору робиться помітка перед підписом керівника — "з протоколом розбіжностей". За відсутності такої помітки заперечення, викладені в протоколі розбіжностей, не мають юридичної сили і вважається, що договір підписаний, і вступає в силу з моменту підписання.

**ПРОТОКОЛ  
РОЗБІЖНОСТЕЙ ДО ДОГОВОРУ №  
ВІД « \_\_\_\_\_ » 200\_Р**

Пункт договору	Редакція продавця	Редакція покупця

Продавець	Покупець
<i>Дата</i>	<i>Дата</i>
<i>М.П.</i>	<i>М.П.</i>

Рис. 9. Форма протоколу розбіжностей

У 20-денний термін, який починається з моменту реєстрації вхідного номера отриманої кореспонденції, юридична особа, яка отримала проект договору, надсилає другій стороні другий примірник оформленого договору і два примірники протоколу розбіжностей. Один примірник протоколу й один примірник договору підприємство залишає в себе.

Юридична особа, яка отримала протокол розбіжностей, зобов'язана протягом 20 днів розглянути його. Якщо заперечення, викладені в протоколі розбіжностей, приймаються юридичною особою, то два примірники протоколу розбіжностей підписуються керівником і засвідчуються печаткою. Один примірник протоколу розбіжностей відправляється рекомендованою поштою юридичній особі, яка склала протокол розбіжностей. У разі незгоди із запереченнями, викладеними в протоколі розбіжностей, юридична особа протягом все тих же 20 днів зобов'язана вжити заходів з контрагентом. Для цього юридичній особі — контрагентові направляється рекомендованою поштою лист такого змісту:

Директору \_\_\_\_\_

Прошу направити Вашого вповноваженого представника для зустрічі щодо узгодження розбіжностей за договором № \_\_\_\_\_ від " " \_\_\_\_\_, яка відбудеться о 18-00 за адресою \_\_\_\_\_

Директор \_\_\_\_\_







Рис. 12



Рис. 13.





Рис. 14.

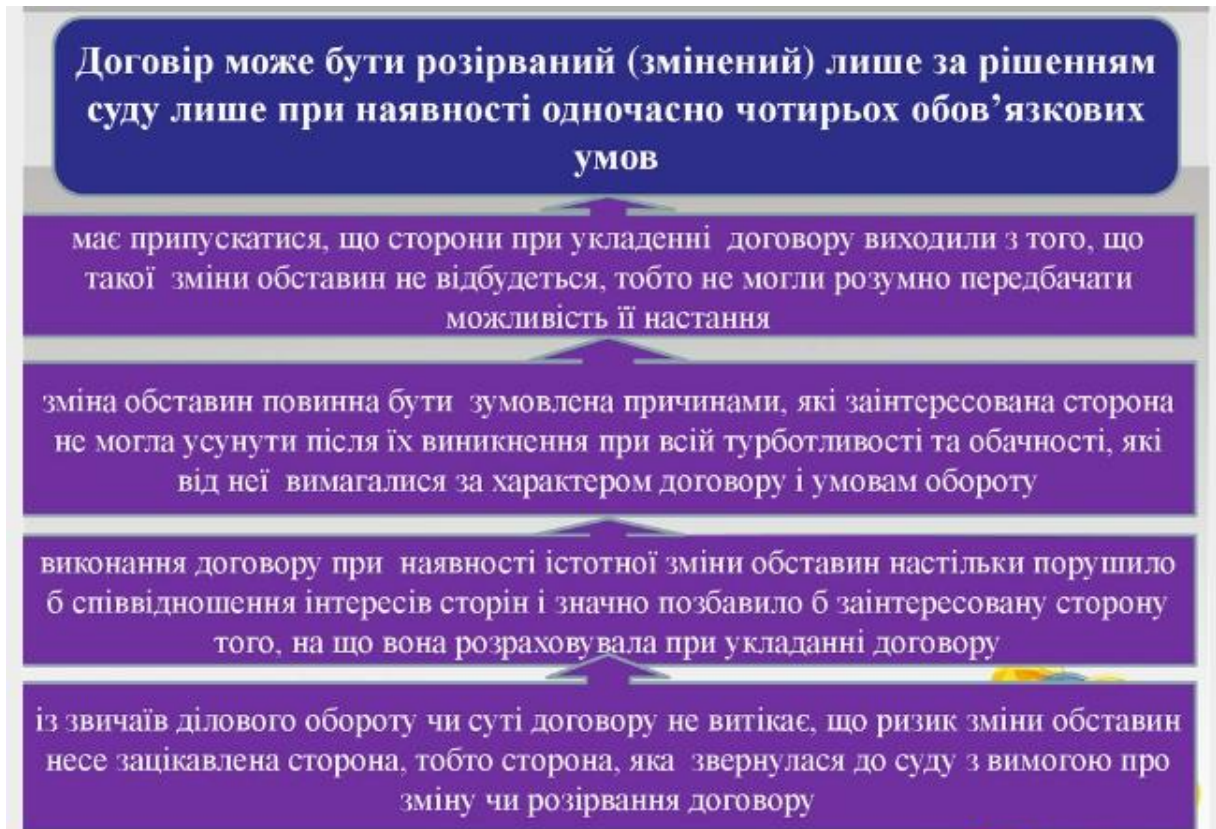


Рис. 15.

## **Укладання договорів способом електронного обміну даними**

Розвиток комп'ютерної мережі Інтернет приводить до масового укладання договорів купівлі-продажу товарів у електронно-цифровій формі (ЕЦФ), особливо при організації електронної торгівлі. Відповідно до сформованої практики існують такі способи укладання договорів за допомогою ЕОД (електронного обміну і даними):

1. Для укладання договору оферент розміщає публічну оферту на сервері, підключеному до мережі Інтернет. Будь-яка особа, що бажає укласти такий договір на і запропонованих умовах, акцептує оферту через заповнення форми договору і її і підписання. Якщо предметом договору будуть послуги, майнові чи немайнові блага, що мають еротичний зміст, то оферент попереджує, що договір буде укладений тільки з особами, що досягли 18 років.

2. Після переговорів сторони підписують договір за допомогою ЕОД. При цьому договір існує тільки у вигляді запису на комп'ютері. У даному разі сторони, як правило, користуються для підписання договору електронним підписом чи його функціональними еквівалентами.

3. Користувачі спеціалізованої інформаційної мережі укладають між собою договори відповідно до правил, установлених власником даної мережі. Як аналоги власноручних підписів сторін служать коди користувачів системи.

Основними проблемами, що виникають при укладанні договорів за допомогою ЕОД, є:

а) труднощі визначення місця укладення договору. Це питання виникає не тільки тоді, коли контрагенти є резидентами різних держав. Адже оферент може розмістити оферту не тільки на сервері, що розміщений на території держави, резидентом якого він є, а й на сервері, що розташований у будь-якій точці земної кулі, підключеній до мережі Інтернет. Акцептант може відправити акцепт із портативного комп'ютера, перебуваючи в дорозі (з борту літака, морського судна і т. п.).

б) достовірність факту укладення договору, збереженість і незмінність даних, що містяться в договорі. Не припустимо, щоб факт укладення договору

заперечувався правовими органами лише на тій підставі, що він являє собою комп'ютерний запис даних. При встановленні наявності договору, крім інших, можуть ураховуватися такі фактори: складність устаткування, використовуваного кожною зі сторін; характер їхньої комерційної діяльності; частота комерційних угод, що укладаються між даними сторонами; вид і обсяг угоди; вимоги до підпису в конкретній правовій системі; можливості систем зв'язку; набір процедур дійсності, установлених посередниками, і їх виконання сторонами; дотримання торговельних порядків і практики; наявність страхування від несанкціонованих повідомлень і т. п.;

в) конфіденційність даних, що містяться в договорі. Організації, що є власниками інформаційної мережі, повинні встановлювати стандарти безпеки, яких сторони повинні дотримуватися, у противному разі можна говорити про презумпцію збереження цілісності і конфіденційності даних;

г) при цьому відкритим залишається питання можливості ідентифікації сторін договору, укладеного в електронному вигляді. Визначити, Що договір підписаний справді тими особами, що позначили себе в мережі Інтернет, можливо лише за допомогою електронно-цифрового підпису. У зв'язку з цим сьогодні дуже гостро постає проблема розробки і прийняття Закону "Про електронно-цифровий підпис". Прийняття цього правового документа дозволило б додати стабільності договірним відносинам, що виникають у глобальній мережі Інтернет.

Договори, укладені в електронно-цифровій формі, варто відносити до розряду письмових угод. Тут слово "письмові" варто розуміти як інформацію, викладену за допомогою букв, але її носієм є не традиційно папір, а інший, специфічний, комплексний об'єкт. Електронно-цифрова форма є видом письмової угоди, відповідає всім її ознакам з урахуванням специфіки мережі Інтернет. Таким чином, електронно-цифрова форма являє вираз волі учасників угоди способом складання електронного документа, що відбиває зміст угоди і скріплений електронно-цифровими підписами осіб, що здійснюють угоду.

## Правила укладення договору

Під час укладення договорів керуються такими основними правилами:

— прийняття комерційного рішення щодо укладення договору постачання передбачає узгодження волі щонайменше двох (а інколи і більше) сторін, і не варто економити на папері. Договір — це обов'язкова програма господарської взаємодії не менше між двох сторін, і в ній немає дрібниць, тому всі вони повинні знайти відображення в ньому;

— комерція — це політика компромісів. Комерсанти мусять уміти вести переговори при укладанні договорів, ставити умови, від яких пізніше можна буде відступити, не втрачаючи основних вигід від передбачуваного співробітництва;

— договір — це правовий акт, що забезпечує правовий захист інтересів сторін, а значить, потребує творчого поєднання використання законодавчої бази і принципу: дозволено все, що не заборонено законом;

— договір приречений на неуспіх, якщо він не орієнтований на перспективу, на закріплення ділового співробітництва з партнером на все життя;

— у комерції немає постійних партнерів, у ній є лише постійний інтерес.

### Питання для контролю (знайти відповідність, дорівнює 1 бал):

Питання	Відповідь
1. договір це	а) політика компромісів
2. комерція це	б) те, що тягне для другої сторони неможливість досягнення мети договору
3. істотне порушення умов договору це	в) повна та безумовна визначеність
4. ознакою акцепту є	г) визначеність особи чи певного кола осіб, яким вона адресується
5. ознакою оферти є	д) особа, яка прийняла пропозицію
6. акцептант це	е) особа, яка зробила пропозицію
7. оферент це	ж) набувають сили лише у випадку, якщо вони включені до тексту договору
8. випадкові умови це	з) умови, передбачені чинним законодавством. Їх немає необхідності включати у текст договору
9. звичайні умови це	и) які є необхідними і достатніми для укладення договору



10.Істотними вважаються умови	к) сукупність умов (пунктів), визначених на розсуд сторін і погоджених ними, та умов, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства
11.зміст договору це	л) процес узгодження волевиявлень
12.укладення договору це	м) правовий акт, що забезпечує правовий захист інтересів сторін, а значить, потребує творчого поєднання використання законодавчої бази і принципу: дозволено все, що не заборонено законом