

**Павловський О.С.**

*аспірант кафедри цивільного  
права № 2 Національного  
юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого*

**Pavlovskiy O.S.**

*postgraduate student of the  
Department of Civil Law № 2,  
Yaroslav Mydryi National Law  
University*

## **СТРУКТУРА ПРАВОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИН**

УДК 347.4 (477)

**Постановка проблеми.** Одним із найважливіших факторів, що визначає боєздатність Збройних Сил України, є стан тилового забезпечення військових частин, установ та закладів цього військового формування. Проте в юридичній літературі, практично відсутні праці, присвячені проблемам, які, безперечно, існують у цій сфері.

Аналіз змісту правовідносин, у яких беруть участь військові частини Збройних Сил України, дає можливість зазначити, що пріоритетними для них є управлінські військово-адміністративні відносини, які регулюються закріпленими військовим законодавством публічно-правовими нормами. Проте тенденції розвитку сучасних військово-правових відносин дозволяють стверджувати, що дедалі більша їх частина регулюються цивільно-правовими нормами. Тому, дана стаття присвячена проблемі правовідносин, в яких суб'єктом виступає військова частина.

**Метою** статті є визначення структури договірних зв'язків зазначених правовідносин.

**Постановка завдання.** Вирішити питання щодо конкретизації суб'єктного складу правовідносин з поставки матеріальних ресурсів військовим частинам з виявленням правових форм опосередкування договірних зв'язків. Автор спробує обґрунтувати напрями вдосконалення структури договірних відносин з поставки матеріальних ресурсів за участю військових частин Збройних Сил України.

Враховуючи значну кількість учасників відносин з поставки матеріальних ресурсів, у науці піднімається питання щодо доцільності відображення в законодавстві України принципу раціональності структури договірних зв'язків військових частин. Саме найбільш повне дотримання цього принципу пропонується визнати критерієм ефективності та до-

цільності побудови договірних відносин у сфері поставки матеріальних ресурсів військовим частинам Збройних Сил України. Наразі вказане питання не отримало належного рівня наукового опрацювання, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Так, виключаючи функціонування військових частин, В. Кісель зазначає, що процеси їх створення та наділення військовим майном мають суто адміністративний характер. Проте, якщо, як приклад, розглянути їх діяльність із задоволення своїх повсякденних потреб у продовольстві, паливно-мастильних матеріалах тощо, то впливає, що така діяльність здійснюється вже у межах не лише адміністративного, а й цивільно-правового регулювання [1, с. 125].

Причому правові норми двох названих галузей права можуть як одночасно регулювати одні й ті ж процеси (як це має місце, наприклад, при укладенні договорів, заснованих на державному замовленні), так і виступати у відособленому вигляді (наприклад, укладення військовою частиною договорів поставки матеріальних ресурсів, закупівлі товарів або послуг в межах децентралізованого постачання, що має виключно цивілістичний характер).

Таким чином, військові частини Збройних Сил України можуть реалізовувати свою правосуб'єктність не лише у публічно-владних відносинах (як це має місце у відносинах, пов'язаних з виконанням оборонної функції), а й у приватноправових, що складаються, як правило, у ході здійснення ними договірної діяльності у межах децентралізованого постачання у війська необхідних матеріальних ресурсів та послуг, а також з приводу участі частин у судових процесах як позивачів та відповідачів.

**Аналіз останніх досліджень.** Серед науковців, які займалися окресленою проблемою слід виділити В. Алямкіна, Н. Білова, Т. В. Блащук, М. Й. Брагинського, О. С. Йоффе, В. С. Каменкова, В. Й. Кісель, О. А. Красавчикова, В. В. Луця, М. І. Овчинникова, Б. І. Пугинського тощо.

**Виклад основного матеріалу.** На даний час правовідносини з поставки матеріальних ресурсів активно розвиваються та виступають предметом різноманітних договірних конструкцій. Безперечно, ключовим договірним інструментом виступає договір поставки продовольства, оргтехніки, меблів, частково медичних препаратів тощо. Втім, як свідчить практика структура договірних зв'язків у цій сфері є набагато складнішою та потребує окремої уваги з боку теоретичного осмислення. Створення ринкової системи господарських відносин в числі інших аспектів включає в себе формування оптимальних структур договірних зв'язків. Раціональні договірні зв'язки сприяють послідовному розвитку економі-

ки, збалансованості попиту та пропозиції, скорочення витрат, прискоренню доставки товарів до покупців [2].

Загальновідомо, що цивільні відносини, як і будь-які інші, регулюються не лише актами законодавства України, але й з використанням засобів договірного регулювання. Сфера правовідносин з поставки матеріальних ресурсів військовим частинам не є винятком.

Для з'ясування структури договірних зв'язків, на думку М. І. Овчинникова, необхідно виходити з таких основних положень: по-перше, поняття структури договірних зв'язків набуває практичний сенс тільки в договірних відносинах між господарськими організаціями. У договірних відносинах, учасниками яких, хоча б на одній стороні, є фізична особа, така проблема не виникає, хоча певна структура договірних зв'язків існує (наприклад, при договорі перевезення); по-друге, в структурі договірних зв'язків як особливого явища можливі випадки розбіжностей між складом суб'єктів договірного зобов'язання та складом його виконавців. При цьому можливі різні варіанти такого неспівпадіння; по-третє, структура договірних зв'язків відчуває на собі вплив форми (системи) договорів [3, с. 63].

Слід зауважити, що у доктрині існує декілька визначень структури договірних зв'язків, при цьому всі вони збігаються в одному – структура договірних зв'язків розглядається через склад суб'єктів договору [3, с. 59]. Зокрема, М. Й. Брагинський стверджував, що в основі лежить поняття складу суб'єктів договору: структура договірних зв'язків характеризує господарські договори за колом їх учасників і частково за змістом [4, с. 177].

Отже, важливо сконцентрувати увагу на встановленні суб'єктного складу правовідносин з поставки матеріальних ресурсів за участю військових частин з виявленням правових форм опосередкування договірних зв'язків. Відповідно до ч.1 ст. 712 ЦК України за договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Перш за все, ключову роль в договірних зв'язках відіграють юридичні особи (господарські товариства, підприємства), які є постачальниками на ринок відповідної продукції. Безперечно, у досліджуваних відносинах певну роль відіграють і фермерські господарства, діяльність яких спря-

мована на виробництво продукції сільськогосподарського призначення та їх подальшу реалізацію військовим частинам.

Суб'єктний склад договірної зобов'язання, що виникає під час укладання договору поставки, дещо відрізняється від суб'єктного складу класичного договору купівлі-продажу. Традиційно покупцем товарів може бути лише фізична особа. Ніхто і ніколи не оспорював можливість її участі в цьому договорі. Фізичні особи, маючи необхідний рівень цивільної дієздатності, завжди приймає участь у договорі купівлі-продажу. І це закономірно, оскільки цей договір завжди розрахований, насамперед, на задоволення їх особистих потреб у товарах, речах спеціально призначених для особистого вжитку, користування або споживання.

Водночас можливість участі юридичних осіб у договорі купівлі-продажу і поставки на стороні покупця товару залишається предметом наукових дискусій, уявляється, через те, що у діючому законодавстві України немає чіткої відповіді на питання, чи можуть юридичні особи, а особливо військові частини бути споживачами товарів. Немає також і прямої заборони щодо їх участі на боці покупця в договорі поставки.

Якщо проаналізувати наявну юридичну літературу з цього питання, то останнім часом переважно висловлюються думки, що юридична особа, так само як фізична особа, може бути споживачем товарів [5, с. 183-184].

Слід погодитися з цією думкою, оскільки юридичні особи так само, як і фізичні особи, об'єктивно «відчувають» потребу в подібних товарах, матеріальних ресурсах, які використовуються ними для здійснення своєї невиробничої діяльності. Є багато товарів, які використовуються юридичними особами для задоволення своїх власних потреб, а не з метою їх подальшої реалізації чи використання для виробництва.

Таким чином, *суб'єктом договору поставки матеріальних ресурсів є продавець (постачальник) (юридична особа) та покупець-військова частина (юридична особа), яка використовує набутий товар для своєї діяльності.*

На думку В. С. Каменкова, структура договірних зв'язків залежить від типу і виду договору, його цілей, кількості осіб, які беруть участь у його укладенні та виконанні, інших факторів [6, с. 36]. Вона може бути простою або складною. При простій структурі контрагентами у договорі виступають, як правило, два суб'єкти господарювання, які безпосередньо укладають і виконують договір. У складній договірній структурі передбачається участь в якості контрагентів одного або декількох проміжних ланок. У цьому випадку виробник продукції укладає договори з посе-

редником, а той, у свою чергу, зі споживачем. Відповідно зі збільшенням числа посередників зростає і кількість договорів, що опосередковують господарські зв'язки між учасниками цих відносин. Значні особливості структурної організації мають договірні відносини, засновані на залученні до виконання зобов'язань інших організацій-співвиконавців (це відноситься в основному до договорів на виконання робіт і надання послуг). Якщо із закону або договору не витікає обов'язок боржника виконати передбачені договором зобов'язки особисто, боржник має право залучити до виконання своїх зобов'язань інших осіб.

Зазначене, дає можливість виділити види договірних зв'язків у сфері поставки матеріальних ресурсів військовим частинам:

– *прямі договірні зв'язки*. Прямі договірні зв'язки визнаються в даний час основною формою доцільною організації відносин з поставок. При прямих зв'язках договір поставки укладається безпосередньо між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами продукції (товарів). Це дозволяє зробити договір поставки ефективним засобом впливу на господарську діяльність його учасників. Вступаючи в безпосередні контакти, виробники і споживачі можуть повною мірою врахувати в договорі свої інтереси, включити в нього необхідні умови про якість, комплектність, асортимент продукції (товарів), форми розрахунків тощо, контролювати їх дотримання і домагатися їх виконання шляхом дієвого застосування майнових санкцій до несправних контрагентів. До них належать договори поставки, купівлі-продажу тощо;

– *складні договірні зв'язки* допускаються законом у тих випадках, коли господарські інтереси роблять доцільним участь в договірних відносинах з поставки посередницьких ланок, у якості яких зазвичай виступають постачальницько-збутові та комплектуючі організації. Так, наприклад, коли контракт і заснований на ньому договір на поставку укладають одні організації, а відвантаження товару проводиться на адресу третіх осіб, що не беруть участь в договірних відносинах, а лише фактично використовують товар у господарських цілях. В цих випадках вже не замовник, а покупець за договором поставки для державних потреб видає постачальнику відвантажувальну рознарядку. У ній вказуються найменування і адреси одержувачів, кількість товару, його асортимент і строки поставки тощо. Обов'язок оплати вартості товару лежить на покупцеві за договором. Таким способом, наприклад, здійснюється постачання закуплених для державних потреб продовольства, медичної продукції та іншого майна в військові частини, військові шпиталі та іншим споживачам.

Отже, поставка матеріальних ресурсів здійснюється правовими засобами договору.

Договір поставки виступає однією з правових форм опосередкування матеріально-технічного постачання. Зокрема, у ч. 1 ст. 264 Господарського кодексу України (далі – ГК України) зазначається, що матеріально-технічне постачання та збут продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання як власного виробництва, так і придбаних у інших суб'єктів господарювання, здійснюються суб'єктами господарювання шляхом поставки, а у випадках, передбачених цим Кодексом, також на основі договорів купівлі-продажу. Слід зауважити, що на сьогодні ведуться дискусії щодо видової належності договору поставки, враховуючи норму ч. 6 ст. 265 ГК України про те, що до відносин поставки, не врегульованих цим Кодексом, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України про договір купівлі-продажу.

Так, до типових юридичних ознак договору купівлі-продажу відносять наступні: 1) забезпечення переходу права власності на майно; 2) безповоротність зміни власника майна; 3) зустрічне надання у вигляді грошей, тобто платний характер. Виходячи з цього, окремі автори роблять висновок про те, що усі правовідносини, які відповідають зазначеним ознакам, повинні кваліфікуватися як купівля-продаж, і що в цивільному праві існує єдиний тип цивільно-правового договору – договір купівлі-продажу, якому притаманні єдині типові економічні та юридичні ознаки [7, с. 176].

З такими висновками складно погодитися, оскільки в наукових дискусіях висловлювалися інші думки, які представляються більш обґрунтованими. Зокрема, О. С. Йоффе вважав, що і поставка, і купівля-продаж є двома самостійними видами в межах такого єдиного роду, як договір про оплатну реалізацію майна, якого, однак, в цивільному законодавстві СРСР не існувало [8, с. 234, 236].

Додатково слід зауважити, що вітчизняна практика свідчить про активне використання правової форми договору купівлі-продажу у відносинах з поставки матеріальних ресурсів. Як свідчить аналіз справ, розглянутих судами, більшість договорів купівлі-продажу представляють собою договори поставки. Зокрема, це вбачається зі змісту істотних умов договорів, які передбачають календарний графік постачання матеріальних ресурсів, що не є характерним для договору купівлі-продажу, в межах якого момент набуття право власності та передачі товару є практично нерозривним у часі.

При здійсненні господарської діяльності військові частини повинні керуватися Законом України «Про господарську діяльність у Збройних Силах України», відповідно до ст. 1 зазначеного Закону господарська діяльність у Збройних Силах України – це специфічна діяльність військових частин, закладів, установ та організацій Збройних Сил України (далі – військові частини), пов’язані із забезпеченням їх повсякденної життєдіяльності і яка передбачає ведення підсобного господарства, виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг, передачу в оренду рухомого та нерухомого військового майна (за винятком озброєння, боєприпасів, бойової та спеціальної техніки) в межах і порядку, визначених цим Законом. Господарська діяльність у Збройних Силах України здійснюється з метою одержання додаткових джерел фінансування життєдіяльності військ (сил) для підтримання на належному рівні їх бойової та мобілізаційної роботи.

Постановою Кабінету Міністрів України від 25.07.2000 р. № 1171 визначено перелік видів господарської діяльності, здійснення яких дозволяється військовим частинам. Військові частини не мають права вступати у цивільні правовідносини за видом діяльності, яка не передбачена у переліку та дозвіл на які не отримано від управління Міністерства оборони України. В іншому випадку, підтвердження чому є постанова Вищого господарського суду України від 27.08.2009 р. по справі 50/139: такий договір буде недійсним відповідно до вимог ч. 1 ст. 203, ст. 215 ЦКУ України.

Таким чином, йдеться про надання конкретного правового дозволу на здійснення певного виду господарської діяльності, межі якого військові частини перетинати не можуть. Військові частини укладають договори на виконання підрядних робіт, надання послуг, оренди, перевезення, зберігання тощо, які відповідають загальним дозволенным видам господарської діяльності для суб’єктів господарювання. Єдине, що можуть собі дозволити військові частини, - це укладення змішаних договорів за комплексними видами діяльності, яка їм дозволена [9, с. 86].

У науці підкреслюється, що правовідносини з поставки повинні відрізнятися стабільністю і мати довгостроковий характер. У зв’язку з цим, в правовому регулюванні відносин поставки значення мають не разові правочини (договори) щодо передачі товару, а довгострокові договірні зв’язки, між постачальниками та покупцями [10, с. 101].

Особливістю відносин поставки виступає те, що в основі відповідних договірних відносин можуть бути вільне волевиявлення сторін або державне замовлення. При цьому державне замовлення може виступати правовою підставою для укладення безпосередньо договору поставки

матеріальних ресурсів для задоволення військових потреб або ж виступати основою для укладення договорів на закупівлю іншої продукції в державних військових інтересах, зміст яких передбачає поставку такого виду.

Договірні відносини за участю військової частини можна класифікувати за видом прав та обов'язків сторін зобов'язання на два типи:

- бюджетні зобов'язання, виникнення яких врегульовано Бюджетним кодексом України;

- зобов'язання, які виникають під час здійснення військовою частиною господарської діяльності, право на яку встановлено Законом України «Про господарську діяльність у Збройних Силах України».

При здійсненні господарської діяльності військові частини більш вільні у застосуванні принципу свободи договору. Це проявляється у волевиявленні військової частини на вступ у цивільні договірні відносини, виборі контрагента, визначенні деяких умов договору, праві на зміну, продовження та розірвання договору за погодженням з контрагентом, право на визначення грошового розміру відповідальності у разі настання умов, оскільки ні Законом України «Про господарську діяльність у Збройних Силах України», ні іншими нормативно-правовими актами будь-яких обмежень не встановлено.

Разом з тим, одним із засобів попередження правопорушень у сфері поставок матеріальних ресурсів за участю військових частин слід визнати доцільність практичного застосування принципу раціональності при побудові структури договірних зв'язків. Матеріально-технічне забезпечення впливає практично на всі основні показники роботи військової частини, а чітке функціонування служби постачання – одна із важливих умов її ритмічної та стабільної роботи.

Головним завданням служби постачання військової частини є своєчасне й оптимальне забезпечення її діяльності необхідними матеріальними ресурсами відповідної комплектності та якості. Працівники відділу постачання повинні вивчати й враховувати попит і пропозицію на всі матеріальні ресурси, що використовуються, рівень і зміну цін на них, вибирати найбільш економічну форму товарообігу, оптимізувати запаси, знижувати транспортно-заготівельні й складські витрати.

Саме тому в основі процесу постачання лежить ритмічне й своєчасне забезпечення роботи військової частини необхідними матеріально-технічними ресурсами. Від раціональної організації процесу постачання, своєчасності надходження матеріальних ресурсів у військові частини в необхідному асортименті, кількості й належної якості значною мірою за-



лежить її боєздатність. Таким чином, принцип раціональності – це критерій ефективності та доцільності побудови договірних відносин у сфері поставки матеріальних ресурсів військовим частинам Збройних Сил України.

**Висновок.** Структура договірних зв'язків залежить від суб'єктного складу. Вона може бути простою та складною. Простий договірний зв'язок за договором поставки матеріальних ресурсів військовим частинам буде тоді, коли сторонами (постачальником та покупцем) будуть здійсненні права та виконані покладені на них обов'язки особисто.

У випадках, коли постачальник укладатиме допоміжні договори з іншими (додатковими) суб'єктами, для належного виконання основного договору, який укладено між постачальником та покупцем – в цьому випадку договірні зв'язки ускладнюються, наприклад, додатковими суб'єктами. На наш погляд, потрібно ще виокремити і змішану структуру договірних зв'язків, яка буде прослідковуватися у випадках, коли в договорі буде прямо розписано хто із суб'єктів приймає участь і за що відповідає, тобто без укладення додаткових(допоміжних) договорів. А основний договір, укладений сторонами буде мати змішаний характер.

1. Kisel V.Y. *Military units of the Armed Forces of Ukraine as quasi-subjects of civil law. Law of Ukraine. 2006. № 2. P.125-127.*
2. Puginsky B.I. *Commercial Law. I.: Mirror Publishing House, 2005. 328 p.*
3. Ovchinnikov N.I. *The essence and importance of the structure of contractual relations. Jurisprudence. 1971. № 4. S. 59–66.*
4. Braginskiy M.I. *General doctrine of economic contracts. Minsk: Science and Technology, 1967. 260 p.*
5. Usatii D.Yu. *Elements of contractual relations of retail sale. Law and security. 2014. No. 4 (55). Pp. 182-186.*
6. Kamenkov V.S. *Structure of contractual relations in economic relations. Business Law. 2007. № 2. P. 35–37.*
7. Samarkina V.I. *Delivery contract as the main tool for organizing market relations. Gazette of the Russian state. trade and economic university. 2007. No. 1 (17). Pp. 172–179.*
8. Ioffe O.S. *Obligatory law. M.: Law. Lit., 1975. 872 p.*
9. Magidin B. *Restriction of freedom of contract concluded with the participation of military units. Entrepreneurship, economy and law. 2010. № 11. S. 85-88.*
10. *Contract law: Contracts for works and services. Book. 3 / M.I. Braginskii, V.V. Vitryanskyi. M.:Regulations, 2002. 1055 p.*

### **Павловський О.С. Структура правових зв'язків у сфері забезпечення матеріальними ресурсами військових частин**

Військові частини Збройних Сил України можуть реалізовувати свою правосуб'єктність не лише у публічно-владних відносинах, а й у приватноправових, що складаються, як правило, у ході здійснення ними договірної діяльності у межах децентралізованого постачання у війська необхідних матеріальних ресурсів та послуг. Тому потрібно вирішити питання щодо конкретизації суб'єктного складу правовідносин з поставки матеріальних ресурсів військовим частинам з виявленням правових форм опосередкування договірних зв'язків.

**Ключові слова:** військові частини, правовий зв'язок, договір поставки, правовідносини, суб'єктний склад, матеріальні ресурси.

#### **Pavlovskiy O.S. Structure of legal communication in the field of providing material resources of the military part**

One of the most important factors that determines the combat capability of the Armed Forces of Ukraine is the condition of the rear support of military units, institutions of this military unit.

The analysis of the content of the legal relations in which the military units of the Armed Forces of Ukraine take part makes it possible to point out that the priority for them is the administrative military-administrative relations, which are governed by the public-legal norms enshrined in the military legislation. However, trends in the development of modern military-legal relations suggest that more and more of them are governed by civil law. Therefore, this article is devoted to the problem of legal relations in which the military unit is the subject.

One of the means of preventing delinquency in the supply of material resources with the participation of military units should be the expediency of the practical application of the principle of rationality in the construction of the contractual structure. Logistical support affects virtually all major indicators of the work of the military unit, and the clear functioning of the supply service is one of the important conditions for its rhythmic and stable operation.

The main task of the military unit supply service is the timely and optimal provision of its activities with the necessary material resources of adequate completeness and quality. Supply workers should study and take into account the demand and supply for all material resources used, the level and change in prices for them, choose the most economical form of turnover, optimize inventories, reduce transport and procurement and warehousing costs.

That is why the supply process is based on the rhythmic and timely provision of the necessary military and technical resources to the military.

**Key words:** military units, legal connection, supply contract, legal relations, subject composition, material resources.