

УДК 347.44

УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ НА БІРЖАХ, АУКЦІОНАХ ТА КОНКУРСАХ В УКРАЇНІ

Коваленко Інна Анатоліїна

к.ю.н., доцент

Руденко Поліна Сергіївна

Студентка

Київський Національний університет

технологій та дизайну

м. Київ, Україна

Анотація: У статті розглянуто правову природу та специфічні особливості укладання цивільно-правових договорів у специфічних умовах біржової, аукціонної та конкурсної діяльності. Проаналізовано юридичні процедури формування пропозицій, механізми визначення переможця та правові наслідки укладення договору за результатами конкурентних процедур [1]. Значну увагу приділено питанню публічності та прозорості таких правовідносин, ролі організатора торгів та вимогам до учасників, включно з питанням забезпечення виконання зобов'язань. Визначено переваги та ризики, притаманні кожному виду публічних торгів, а також їхнє значення для ефективного ринкового ціноутворення. Сформульовано висновки щодо необхідності вдосконалення нормативного регулювання [3], особливо в умовах цифровізації, й забезпечення належного контролю за дотриманням принципів чесної конкуренції та запобігання корупції.

Ключові слова: Біржові договори, аукціон, конкурс, учасники торгів, публічні торги, правове регулювання, електронні торги, конкуренція.

Основний текст. Загальні засади конкурентних процедур укладання договорів. Укладання цивільно-правових договорів на біржах, аукціонах та конкурсах є важливою складовою сучасної ринкової економіки та публічних закупівель, оскільки саме через ці інструменти забезпечуються конкурентність,

прозорість та ефективність процесу купівлі-продажу товарів, майна чи прав.

Такі процедури відображають загальні принципи цивільного права (як-от свобода договору, добросовісність), проте мають специфічні особливості, які відрізняють їх від звичайного порядку укладення договорів між приватними особами. Ці особливості включають: публічність: інформація про предмет, умови та час проведення торгів є загальнодоступною; формалізованість: наявність чітких, заздалегідь визначених правил (регламентів), затверджених організатором, відступ від яких заборонено; спеціальний суб'єктний склад: обов'язкова участь організатора торгів (або біржі), який не є стороною майбутнього договору, але забезпечує його укладення; конкурентний механізм: умови договору (переважно ціна або якість) формуються в процесі змагання між потенційними контрагентами.

Порівняно з традиційними договірними моделями, де сторони вільно погоджують умови правочину (пропозиція-акцепт), біржові, аукціонні та конкурсні договори передбачають імперативно визначені процедури, від дотримання яких залежить факт укладання договору та його зміст [1]. Саме протокол торгів (або рішення конкурсної комісії) слугує юридичною підставою для виникнення договірних зобов'язань між переможцем та власником об'єкта торгів.

Біржові договори: стандартизація та автоматизація. Біржові договори укладаються у межах товарних, фондових або валютних бірж, що діють за спеціальними біржовими правилами (регламентами), які є обов'язковими для всіх учасників [4]. Учасники подають заявки (ордери) на купівлю чи продаж стандартизованих товарів або цінних паперів, які реєструються в електронній системі.

В основі біржового механізму лежить принцип анонімності та стандартизації предмета договору (форвардні, ф'ючерсні, опціонні контракти). Кліринг – механізм взаємозаліку та гарантування виконання зобов'язань – є невід'ємною частиною біржової діяльності. Особливість полягає в тому, що укладення договору відбувається не шляхом прямої угоди між продавцем і

покупцем, а через організовану систему торгів (трейдингову платформу), яка фіксує факт збігу зустрічних заявок (принцип matching) і формалізує договір.

Біржовий договір набуває юридичної сили, як правило, у момент реєстрації операції у відповідній системі. Учасники не можуть довільно змінювати умови торгів (як-от ціна, обсяг), що гарантує об'єктивність ринкового ціноутворення, заснованого на попиті та пропозиції. Це мінімізує ризики недобросовісної поведінки, але вимагає від учасників глибокого розуміння правил і ринкової кон'юнктури.

Аукціони: змагання ціни та правові наслідки. Аукціон (публічні торги) ґрунтується на принципі змагання між учасниками за право придбання певного об'єкта (майна, прав, ліцензій). Основним критерієм визначення переможця виступає ціна, запропонована у процесі торгів.

Розрізняють кілька класичних форм аукціонів: «англійський аукціон» (аукціон на підвищення): учасники послідовно підвищують ставки, переможець—той, хто запропонує найвищу ціну; «голландський аукціон» (аукціон на зниження): організатор спочатку оголошує найвищу ціну, яку послідовно знижує, доки один з учасників не погодиться її заплатити; закритий аукціон: учасники подають свої пропозиції у запечатаних конвертах, і найвища (або найнижча, залежно від умов) ціна визначає переможця.

Універсальною ознакою є те, що організатор аукціону оголошує початкові умови та крок торгів. Договір у цьому випадку вважається укладеним із моменту оголошення переможця (наприклад, ударом молотка чи електронним протоколом), а подальше оформлення правочину здійснюється у письмовій формі відповідно до законодавства [1]. Юридичне значення має протокол торгів, який є підставою для укладення основного договору. Публічність аукціонних торгів є ключовим запобіжником зловживань, а конкуренція забезпечує формування справедливої ринкової вартості об'єкта.

Конкурси: комплексна оцінка та критерії якості. Конкурс є найбільш складною та гнучкою формою конкурентного відбору, оскільки критерії визначення переможця виходять за межі суто цінових показників. Цей механізм

широко застосовується у сфері державних закупівель [3], надання послуг, науково-дослідних робіт або інноваційних проєктів, де ціна не є єдиним вирішальним фактором.

У конкурсах можуть враховуватися: якість товарів, робіт чи послуг; технічні характеристики та інноваційність рішень; кваліфікація виконавця (досвід, наявність ресурсів); строки та умови виконання; екологічні чи соціальні показники; на відміну від аукціону, де перемагає найбільш вигідна ціна, конкурс передбачає комплексну оцінку пропозицій спеціально створеною Конкурсною комісією (тендерним комітетом) на основі чітко визначеної методики оцінки. Організатор встановлює детальні вимоги до учасників, порядок подання документів, строки розгляду заявок і критерії оцінювання.

Договір за результатами конкурсу укладається з тим суб'єктом, чия пропозиція визнана найкращою за сукупністю показників, що дозволяє обирати не лише дешевий, а й найбільш економічно ефективний (кваліфікований) варіант.

Правові та економічні наслідки. Роль організатора. Усі три види публічних торгів мають спільні риси: публічність, відкритість умов, обов'язкову участь організатора, конкурентність та особливий порядок укладення договору (як кінцевого результату процедури, а не вільного погодження волі сторін).

Організатор торгів (біржа, аукціоніст, тендерний комітет) відіграє ключову роль, виконуючи функції: розробка та затвердження правил торгів, оприлюднення інформації про торги, прийом та розгляд заявок учасників, проведення процедури та визначення переможця, фіксація результатів у протоколі.

Правові наслідки порушення процедури є суттєвими. Порушення встановлених правил може призвести до: визнання торгів недійсними (за позовом заінтересованої сторони), дискваліфікації недобросовісного учасника, застосування штрафних санкцій або втрати гарантійного забезпечення (застави).

Важливим є також питання правового захисту учасників. Учасники мають право оскаржувати рішення організатора та дії інших учасників у судовому або адміністративному порядку (наприклад, через Антимонопольний комітет України у сфері публічних закупівель).

Цифровізація та перспективи розвитку. Сучасні цифрові технології кардинально змінили сферу публічних торгів. Впровадження електронних бірж, систем онлайн-аукціонів (наприклад, Prozorro, Prozorro.Продажі) та електронних конкурсів зробило процедури більш доступними, прозорими та швидкими [3, 5].

Перевагами електронних торгів є: географічна необмеженість: доступність для учасників з будь-якого регіону; автоматизація: мінімізація "людського фактора" та суб'єктивності; відкритість даних: збереження історії та протоколів для публічного контролю; зниження корупційних ризиків завдяки максимальній прозорості всіх етапів.

З іншого боку, розвиток цифрових інструментів потребує додаткового правового регулювання, особливо щодо: захисту інформації, кібербезпеки, ідентифікації учасників (кваліфікований електронний підпис), а також збереження електронних документів і протоколів торгів. Легітимність електронного протоколу як основного доказу укладення договору є предметом детального нормативного врегулювання.

Висновок. Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що біржові, аукціонні та конкурсні механізми укладання договорів відіграють ключову роль у формуванні цивільно-правових відносин у сфері торгівлі, публічних закупівель і приватизації. Їхня природа ґрунтується на принципах відкритості, добросовісної конкуренції та формалізації, що дає змогу ефективно розподіляти ресурси, забезпечувати ринкове ціноутворення та високий рівень прозорості.

Удосконалення нормативно-правового регулювання, зокрема адаптація законодавства до вимог електронної комерції та запобігання зловживанням у віртуальному просторі, а також впровадження сучасних електронних

технологій, сприятиме підвищенню якості торгів і мінімізації можливих зловживань. Конкурентні процедури залишаються ключовим інструментом для забезпечення справедливих і економічно обґрунтованих умов укладення договорів у ринковій економіці, що є необхідною умовою для стабільного економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Станом на 24.11.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 24.11.2025.)
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. Станом на 24.11.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 24.11.2025.)
3. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII. Станом на 24.11.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 24.11.2025.)
4. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. Станом на 24.11.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> (дата звернення: 24.11.2025.)
5. Про приватизацію державного і комунального майна: Закон України від 18.01.2018 № 2269-VIII. Станом на 24.11.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19#Text> (дата звернення: 24.11.2025.)
6. Критерії істотності або неістотності порушення умов договору як підстава для його розірвання. Судова Влада України. URL: <https://supreme.court.gov.ua/supreme/pres-centr/zmi/1159520/> (дата звернення: 24.11.2025.)