

2006. 400 с.

2. Боботов С. В., Жигачев И. Ю. Введение в правовую систему США. М. : Норма, 1997. С. 83–84.
3. Рихлі Л., Прітцер Р. Соціальний діалог на національному рівні у країнах-кандидатах на вступ до Європейського Союзу. Женева : Міжнародне Бюро Праці, 2003. С. 17.
4. Кальян О. С. Правове регулювання трудових відносин у країнах західної Європи (історично-правовий аспект) : дис... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Національна академія внутрішніх справ України. К., 2005. С. 101.
5. Венедіктов С. В. Правове регулювання праці у Великобританії: прогресивний досвід і перспективи для України : монографія. Київ : Ніка-Центр, 2017. 174 с.
6. Мацк А. С. Порівняльне трудове право : навч. посіб. Київ : МАУП. 2005. С. 28.

Кристина Резворович,
завідувач кафедри
цивільного права та процесу
Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ,
кандидат юридичних наук

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ОФЕРТ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Епоха глобалізації обумовила цифровізацію різноманітних сфер суспільного життя. Нині адаптація цифрового режиму продовжує здійснюватися через різні сектори, які впливають на діяльність людини. Не є винятком й сфера договірних відносин. Контракти підписані з використанням електронних засобів економлять час, консолідуєть комерційні відносини та підвищують комерційну ефективність. Це одна з багатьох причин, чому укладення договорів з використанням електронної форми фіксації в останні десятиліття набуває дедалі більшої популярності. З огляду на це, вкрай важливим є забезпечення належного правового регулювання в цій галузі.

У той же час, аналіз нормативно-правової бази сучасних європейських країн свідчить про те, що наразі все ще залишається не достатньо врегульованим та дещо дискусійним питання укладення електронної оферти. Так, за законодавством Німеччини офертою вважається тільки та пропозиція, яку адресовано конкретній особі (ст. 145 Німецького цивільного уложення) [6], і жодних винятків з цього правила для цілей укладання договорів з електронною формою фіксації волевиявлення сторін законодавством не передбачено. Значно кращою є ситуація щодо правового регулювання електронної оферти. Адже укладення електронного договору регулюється в Цивільному кодексі Франції (ст. 1369-4 ЦК Франції [3]). Зокрема, у Франції пропозиція, розміщена за допомогою електронних технологій для загального огляду, вважається офертою (публічною офертою). Хоча положення щодо укладення й викладено доволі стисло. Водночас Цивільний кодекс Грузії не містить спеціальних положень щодо електронного договору. Хоча електронний документ прирівнюється до укладеного у письмовій формі [5]. Аналогічний підхід викладено у законодавстві України. Адже згідно з положеннями Цивільного кодексу України (далі-ЦК України), якщо сторони домовилися укласти договір за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем, він вважається укладеним у письмовій формі: «правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах (у тому числі електронних), у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони; правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо воля сторін виражена за допомогою телетайпного, електронного або іншого технічного засобу зв'язку» [1]. При цьому, стаття окремо присвячена регулюванню у ЦК України в даний час відсутня.

Зазначене дозволяє зробити висновок про певну прогресивність законодавства України у порівнянні з законодавством Німеччини та Грузії в аспекті регулювання електронної оферти як невід'ємної складової електронного договору. Проте у вітчизняному законодавстві, на відміну від законодавства Франції, простежується певна колізійність законодавчих положень щодо оферти укладеної із застосування інформаційних технологій, що обумовлює її невизначеність. Так, з положень ЦК (ст. 641, ст. 699 ЦК України) випливає, що за загальним прави-

лом оферта повинна бути адресною, тобто, вона має бути звернута до конкретної особи. Однак з цього правила передбачено два винятки. Перший з них стосується тих випадків, коли в самій рекламі або іншій пропозиції, адресованій невизначеному колу осіб, зазначається, що вона є офертою. Так, при укладенні договорів з використанням електронної форми фіксації нерідко зустрічається ситуація, коли сторона, яка розмістила повідомлення на веб-сторінці, вказує, що це – договір публічної оферти. Другий виняток стосується договорів роздрібної купівлі-продажу, при укладенні яких вважається, що товар, розміщений на вітрині, або інформація про який міститься у каталогах, рекламі, інших описах товару, є публічною пропозицією укласти договір [3, с.380]. Водночас згідно позиції вітчизняного законодавця викладений у Законі України «Про електронну комерцію» (далі-Закон) [1] інформація, яка розміщена постачальником товарів (робіт, послуг тощо) у мережі Інтернет вважається офертою, а не просто запрошенням робити оферти. При цьому, сфера регулювання цих норм не обмежується лише договорами роздрібної купівлі-продажу. Звідси випливає, що Закон, на відміну від ЦК України [1], презюмує наявність публічної оферти в кожному випадку, коли суб'єкт електронної комерції розмістив повідомлення, що містить всі істотні умови майбутнього договору, на веб-сторінці. Як слушно з цього приводу зауважується в науковій літературі, така суперечливість законодавства є небезпечною, оскільки може призвести до неоднозначної судової практики. Тому питання про співвідношення оферти і запрошення до оферти при укладенні електронних договорів має бути обов'язково особливим чином урегульоване на законодавчому рівні [4, с. 69]. На наш погляд, доцільно було б внести відповідні зміни до ЦК України з метою усунення вказаної колізії.

Крім того, доповнень потребує ст.11 Закону в частині визначення змісту електронної оферти. Адже наразі у Законі лише зазначається про те, що пропозиція укласти електронний договір (оферта) може включати умови, що містяться в іншому електронному документі, шляхом перенаправлення (відсилання) до нього (ч. 5 5 ст.11) та, що пропозиція укласти електронний договір (оферта) або електронний договір повинні містити інформацію щодо можливості отримання стороною такої пропозиції або договору у формі, що унеможливує зміну змісту (ч. 7 ст.11). Безсумнівно наведені уточнення є позитивним кроком на шляху регулювання укладення електронного договору. Втім, на наш погляд, не достатніми. Адже, наприклад, при укладенні електронного договору купівлі-продажу покупець не зустрічається з продавцем безпосередньо, і покупець може довіряти товару лише на основі вказаної інформації. Зазвичай такі угоди вважаються укладеними після того, як покупець натиснув панель "так" на сторінці веб-сайту та погодився з переліченими умовами, запропонованими продавцем. На наш погляд, з метою захисту прав акцептанта електронна оферта повинна обов'язково містити щонайменше: ідентифікацію оферента; детальний опис предмету майбутнього електронного договору та його технічні характеристики; вимоги до електронних транзакцій; ціни та збори; процедури у випадку скасування сторонами договору; положення, що надають потерпілій стороні право повернути товар та / або вимагати заміни товару, якщо є прихований дефект. Тому, доцільно було б нести відповідні доповнення до ст.11 Закону.

Таким чином, викладене вище свідчить про те, що з погляду створення стабільного правового механізму визначення прав та обов'язків сторін електронних договірних відносин, з метою підвищення ефективності правового регулювання укладення електронного договору та захисту прав, нині чинне законодавство України потребує внесення низки змін стосовно електронної оферти. На наш погляд, запропоновані зміни дозволять наблизитися до найкращих європейських практик, що значно сприятиме розвитку не лише національних електронних договірних відносин, а також комерційних відносин з європейськими країнами.

Насамкінець, слід зауважити, що особливості укладення електронних оферт за законодавством європейських країн потребують подальших наукових досліджень у напрямку більш детального вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері.

1. Цивільний кодекс України : закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/435-15> (дата звернення: 21.02.2021).

2. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 року № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/675-19>(дата звернення: 21.02.2021).

3. Легка О. В. Особливості укладення договорів з використанням електронної форми представлення інформації // *Міжнародна та національна безпека: теоретичні і прикладні аспекти Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (ДДУВС, 13.03.2020)*. С. 379-380.

4. Філатова Н. Ю. Регулювання особливостей укладення електронних договорів: порівняльно-правовий аналіз. *Проблеми законності*. 2017. №139. С. 63-77.

5. Edisherashvili T. Legal Governing of e-contracts in Georgian Legislation. *European Scientific*

Journal. 2021. №17(2). URL: <https://doi.org/10.19044/esj.2021.v17n2p1> (дата звернення: 21.02.2021)

6. French Civil Code. URL: <http://www.fd.ulisboa.pt/wp-content/uploads/2014/12/Codigo-Civil-Frances-French-Civil-Code-english-version.pdf> (дата звернення: 21.02.2021).

7. German Civil Code. URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/index.html (дата звернення: 21.02.2021).

Анастасія Аксютіна,
старший викладач кафедри
цивільно-правових дисциплін
Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ,
кандидат юридичних наук

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ПРОДЮСЕР»

Останнім часом процес створення літературно-художніх творів відбувається авторами у тісній співпраці із продюсерами, які здійснюють організаційні, маркетингові, фінансові функції щодо створення та використання результату творчої діяльності. З метою удосконалення термінологічного апарату цивільного законодавства, а також усунення протиріч між поняттями, які використовуються в сфері інтелектуальної власності, існує нагальна необхідність визначити і дослідити такий термін як «продюсер». Так, в понятійний апарат цивільного права введено лише одне поняття «продюсер фільму» - під яким розуміється фізична або юридична особа, яка організує та фінансує створення аудіовізуального твору [1], або яка бере на себе ініціативу і відповідальність за фінансування, виробництво та розповсюдження фільму [2].

Як відомо, слово «продюсер» - англійського походження (від лат. «створювати», «проводити») і означає довірену особу кінокомпанії яка здійснює ідейно-художній та організаційно-фінансовий контроль за постановкою фільму. Якщо звернутися до словника іншомовних слів, то під продюсером розуміється адміністративно-фінансовий організатор діяльності зі здійснення певного комерційного проекту (різних шоу, концертів, телепрограм, запису альбомів, дисків, відеокліпів, тощо) [3]. Великий тлумачний словник визначає продюсера, як адміністративного та фінансового організатора діяльності співака або естрадного ансамблю (концертів, гастролів, музичних альбомів, та ін.) [4]. Як бачимо, на даний час в цивільному праві термін продюсер розглядається достатньо вузько, і лише обмежується діяльністю з виробництва фільму.

Термін «продюсер» є загальноживаним в закордонній практиці, про це свідчить не тільки американський досвід, а і досвід інших європейських країн, зокрема, в Британському театрі продюсерами називають режисерів-постановників вистав, у бродвейському театрі продюсер працює разом з власником театру. Більшість п'єс сучасних американських драматургів, поставлених на Нью-Йоркській сцені (окрім тих що є національним надбанням) ставляться за Затвердженим Постановочним Контрактом (ЗПК) Гільдії Драматургів в результаті переговорів між продюсером і автором з дозволу Гільдії [5].

Виходячи із самого визначення поняття «продюсер», можна зробити висновок, що це особа яка не тільки здійснює організаторські функції, але бере на себе комерційні ризики та фінансову відповідальність за результати творчого проекту а також бере участь в розподілі прибутку. Тому вживання такого іншомовного слова в законодавстві є виправданим, оскільки адекватного заміника, який би найбільш повно відображав суть функцій даної особи немає. Існує синонім як творець, але всю повноту прав та обов'язків даний термін не відображає, оскільки чинне законодавство України творцями визнає авторів, тобто фізичних осіб, творчою працею якої створений об'єкт права інтелектуальної власності, нічого не кажучи про його організаторські функції.

Отже, на нашу думку, продюсер - це фізична чи юридична особа, що проводить діяльність, спрямовану на створення комерційно привабливого продукту в сфері мистецтва шляхом здійснення довгострокових творчих та/або матеріальних вкладень в об'єкт у поєднанні зі здійсненням організаційних, технічних, рекламних, забезпечувальних функцій, а також фінансового, кадрового й іншого видів контролю за процесом «творчого виробництва».