

Проблеми теорії та практики реалізації прав людини в Україні у приватноправовій сфері

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ СПРАВЕДЛИВОСТІ ПРИ ВРЕГУЛЮВАННІ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН ПІД ЧАС УКЛАДЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДОГОВОРІВ НА ІНФОРМАЦІЙНІ ПОСЛУГИ

Наталія Петрівна БОНДАР,

*канд. юрид. наук, завідувачка кафедри
Цивільно-правових дисциплін та правового
забезпечення підприємницької діяльності
ТОВ «Харківський університет»
<https://orcid.org/0000-0002-7563-8493>*

Загальна декларація прав людини прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 року в ч.1 та 3 ст. 23 передбачає, що кожна людина має право на працю, на вільний вибір роботи, на справедливі і сприятливі умови праці та на захист від безробіття.

Кожний працюючий має право на справедливу і задовільну винагороду, яка забезпечує гідне людини існування, її самої та її сім'ї, і яка в разі необхідності доповнюється іншими засобами соціального забезпечення.[1]

В умовах стрімкого розвитку цифрового та інформаційного середовища на території України як і світу в цілому активно розширюється сфера надання послуг у тому числі інформаційних.

Сучасними науковцями проводяться досить ґрунтовні дослідження положення сторін у зазначених правовідносинах, та шляхи найбільш справедливого урегулювання їх прав та обов'язків. Так, Сібільовою О.В. уперше надана аргументація відносно того, що замовника (користувача інформаційної послуги), якому послуга надається для задоволення особистих інформаційних потреб, не пов'язаних зі здійсненням ним підприємницької діяльності, доцільно вважати слабкою стороною договору про надання інформаційних послуг, що дає можливість визначити його статус як споживача інформаційної послуги, а захист його прав при порушенні виконавцем умов такого договору, здійснювати відповідно до законодавства про захист прав споживачів[2]

У цьому випадку, однією з основних проблем, що вирішуються цивільним правом, є захист слабкої сторони в договірному зобов'язанні. Реалізація даної задачі вимагає формального відступу від одного з основних принципів цивільного законодавства - рівності учасників цивільно-правових відносин (ст. 1 ЦК). Фактично ж, надаючи слабкій стороні додаткові права і відповідно покладаючи на її контрагента за договором додаткові обов'язки, ЦК та інші закони тим самим забезпечують на ділі рівність учасників таких договірних відносин[3]

Розвиток підприємництва у нашій державі триває вже четвертий десяток років, але усвідомлення, що не лише послуги, що мають матеріальний ви-

раз мають певну грошову вартість та сплата за ці послуги є явищем цілком нормальним, приходять до наших фізичних осіб, що є споживачами послуг досить повільно.

На договори в сфері надання інформаційних послуг поширюються загальні вимоги ЦК України щодо оплатності, визначені у ст. 903 дія якої розповсюджується на всі договори з надання послуг, як поіменовані, так і не поіменовані:

1. Якщо договором передбачено надання послуг за плату, замовник зобов'язаний оплатити надану йому послугу в розмірі, у строки та в порядку, що встановлені договором.

2. У разі неможливості виконати договір про надання послуг, що виникла не з вини виконавця, замовник зобов'язаний виплатити виконавцеві розумну плату. Якщо неможливість виконати договір виникла з вини замовника, він зобов'язаний виплатити виконавцеві плату в повному обсязі, якщо інше не встановлено договором або законом. [4]

Як видно з положень ЦКУ законодавець справедливо встановлює обов'язок замовника сплатити виконавцю вартість його послуг, але на практиці зазначені послуги досить часто розпочинають надавати на підставі усного договору. А отже, у разі відмови замовника сплатити вартість консультаційних послуг виконавець не має реальних важелів впливу на замовника та доказів для суду, щоб захистити своє порушене право на винагороду.

З одного боку, це ситуація, що розповсюджена на ринку надання туристичних та ріелторських послуг, коли агент з туризму чи з нерухомості опрацює велику кількість інформації, витрачає значну кількість часу, а замовник у цей час звертається одночасно до кількох агенцій, та лише після отримання інформації від усіх компаній обирає ту, у якої замовить туристичну поїздку чи з якою буде проводити операцію з нерухомістю. Зазначена ситуація ставить у положення слабкої сторони всі інші компанії, які надали інформаційну послугу, але не отримали за неї винагороди.

У ситуації, коли ціна в договорі про надання консультаційних послуг не встановлена, застосування загальних положень цивільного законодавства в цьому разі буде проблематичним, адже відсутні цінові критерії вартості консультаційних послуг. Консультаційні послуги в одній сфері можуть відрізнятися за ступенем складності, об'єму, часу здійснення. На сьогодні відсутні стандарти з оплати консультаційних послуг. Навіть у тих випадках, коли фахівці консультування мають розроблені тарифи за надані консультаційні послуги, розмір винагороди, порядок її здійснення узгоджується з кожним замовником. [5] Більше того відсутні реальні докази, що сторони домовились про оплату наданої послуги.

Найпоширенішими методами ціноутворення на консультаційної послуги є такі: а) фіксована (паушальна) оплата, яка призначається на консультаційну послугу та є незмінною незалежно від бюджету часу консультування; б) почасова оплата роботи консультантів, яка розраховується на основі вартості одиниці робочого часу консультанта та тривалості консультування; в) оплата послуг за результатами консультування - розраховується як частка від отриманих фінансових результатів, що є наслідками консультаційної співпраці [6].

Безумовно, договору про надання консультаційних послуг притаманні індивідуальність та складність визначення вартості наданої консультаційної послуги. Враховуючи той факт, ціна консультаційних послуг є істотною його умовою, вона обов'язково повинна визначатись сторонами в договорі.

На підставі всього, що зазначено вище варто:

По-перше підтримати пропозицію викладену у Проекті Закону про ріелтерську діяльність в Україні реєстраційний №3618 від 09.06.2020р. Так п.5 ч1 ст.3, якого передбачає 5) договір про надання ріелтерських послуг (далі – ріелтерський договір) – письмовий (електронний) правочин, за яким одна сторона (суб'єкт ріелтерської діяльності) зобов'язується надати ріелтерські послуги другій стороні (споживачу ріелтерських послуг) на умовах і в порядку, що визначені ріелтерським договором, а споживач зобов'язується оплатити надання ріелтерських послуг та, у разі наявності, фактичні витрати, необхідні для виконання договору [7]. Та дотримуватись письмової чи електронної форми при укладенні договору як на надання ріелтерських послуг, так і на туристичне обслуговування, вимога щодо якої вже передбачена ч.3 ст.20. Закону України «Про туризм». [8]

По-друге запропонувати при укладенні договорів на надання інформаційних послуг, обговорювати або кількість часу, або кількість запропонованих варіантів, що надаються спершу виконавцем для визначення напрямку пошуку на безоплатній основі, а надалі встановлювати вартість години роботи виконавця, яка у підсумку буде включена до загальної вартості роботи виконавця у разі придбання туристичного туру чи оформлення операції з нерухомістю, або сплачена самостійно у разі відмови замовника від придбання останніх. З одного боку це змушуватиме замовника чітко формулювати вимоги до пошуку, з іншого боку не залишить виконавця замовлення, який слідував вимогам без оплати його праці.

Список використаних джерел:

1. Загальна декларація прав людини URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/95_015#Text
2. Сібільова О. В. Договори в сфері надання інформаційних послуг. Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 «Право» з галузі знань 08 «Право». – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Харків, 2020. URL: http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Sibilova/a_Sibilova.pdf
3. Брагінський М.І., Вітрянський В.В. Договірне право. Загальні положення. Книга перша. 2006р. URL: <http://yport.inf.ua/zaschita-slaboy-storonyi.html>
4. Тур О.Т. Істотні умови договору про надання консультаційних послуг. Право і суспільство. 2015. № 5–2 частина 3. С. 91–95. URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/5_2_2015/part_3/17.pdf
5. Верба В.А. Методичні положення побудови економічної моделі управління консалтингової компанії. URL: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/894/7717>.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
7. Проект Закону про ріелтерську діяльність в Україні URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/lis/zweb2/webproc4_1?pf3511=69071
8. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>