

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

УДК 346.3(477)

В. С. МІЛАШ

доктор юридичних наук, доцент,
професор кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків

e-mail: mvss@mail.ru

ORCID ID: orcid.org/0000-0001-5980-8184



ДОГОВІРНІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРСЬКО-ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Розглянуто проблемні аспекти правового регулювання господарсько-виробничих відносин договірного характеру, які виникають, існують і припиняються в мережі Інтернет. На основі аналізу українського законодавства та європейського досвіду правового забезпечення відносин у сфері електронної комерції запропоновано ряд рекомендацій, спрямованих на оптимізацію й удосконалення правового регулювання господарських відносин у межах національного сегменту електронної комерції B2B.

Ключові слова: господарсько-виробничі відносини, суб'єкти господарювання, електронна комерція, електронний договір, електронні торговельні майданчики.

Постановка проблеми. Під час безпосереднього здійснення господарської діяльності у глобальній телекомунікаційній мережі Інтернет між суб'єктами господарювання виникають майнові та інші відносини, більшість із яких набувають договірних форм. Такі відносини належать до сфери електронної комерції, щодо загального розуміння змісту якої на теоретичному рівні сформувався два основні підходи. У вузькому розумінні електронна комерція (e-commerce) розглядається як торгівля через мережу Інтернет, у широкому —

як ведення бізнесу в глобальних інформаційних мережах, що охоплює електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI), електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFS), електронну торгівлю (E-Trade), електронні гроші (E-Cash), електронний маркетинг (E-Marketing), електронний банкінг (E-Banking), електронні страхові послуги (E-Insurance) тощо [1]. Проте як законодавче визначення електронної комерції, так і низка інших термінів та конструкцій, що отримали законодавчу формалізацію в Законі України «Про електронну комерцію» від 3 вересня 2015 р. № 675-VIII, не тільки не несуть на собі «відбиток» наукових розробок цієї проблематики, а взагалі позбавлені певного логічного змісту. Це стосується навіть самого визначення електронної комерції, яку відповідно до ст. 3 названого законодавчого акта дефінують як відносини, що спрямовані на отримання прибутку і виникають під час учинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, унаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [2]. Тоді постає питання: яким чином відносини можуть бути спрямовані на досягнення вказаної мети?

Одним із найбільш розвинених сегментів сфери електронної комерції є сегмент B2B (business-to-business), репрезентований системою господарсько-виробничих відносин, договірний механізм формування та реалізації яких в електронному форматі не відповідає цілком сучасним потребам учасників цих відносин і рівню розвитку останніх у межах електронного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних і зарубіжних учених розглядалися різні питання правового забезпечення розвитку електронної комерції. Серед дослідників, які розробляли цю проблематику, слід назвати М. М. Дутова, В. М. Желіховського, С. В. Злобіна, Я. А. Карева, Н. В. Корягіна, А. Н. Кучер, А. М. Новицького, В. Л. Плєскач, А. В. Сладкова, Л. Д. Тимченка, А. В. Чучковську та інших. Проте багато аспектів зазначеної проблематики залишилося поза межами досліджень, а прийняття 3 вересня 2015 р. довгоочікуваного Закону України «Про електронну комерцію» спричинило появу цілої низки суперечностей і поставило більше запитань, ніж відповідей, започаткувавши новий етап наукових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей. Мета цієї статті — дослідити стан господарсько-правового забезпечення договірних відносин у сфері електронної комерції B2B, висвітлити проблемні питання, що виникають у цій царині, а також подати теоретичні і практичні рекомендації щодо вдосконалення нормативного й договірного регулювання господарсько-виробничих відносин електронного формату.

Виклад основного матеріалу. Господарсько-виробничі відносини у сфері електронної комерції ґрунтуються на єдиній інформаційній системі та репрезентовані як інформаційним (переддоговірним) етапом, пов'язаним із веденням «віртуальних переговорів» та укладанням за потреби переддоговірних угод (меморандумів про взаєморозуміння, угод про наміри), так і власне договірним етапом, пов'язаним із безпосереднім укладенням договорів за допомогою мережі Інтернет. Відповідно до ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» електронний договір укладається шляхом пропонування його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропонування укласти електронний договір (оферта) може бути зроблене шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. При цьому комерційне електронне повідомлення у ст. 3 означеного законодавчого акта визначене як електронне повідомлення *в будь-якій формі*, метою якого є пряме чи опосередковане просування товарів, робіт чи послуг або ділової репутації особи, яка провадить господарську або незалежну професійну діяльність (курсив автора. — *В. С.*). Електронний договір вважається укладеним з моменту одержання особою, яка надіслала пропозицію укласти такий договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції в порядку, визначеному ч. 6 цієї статті, що цілком узгоджується з положеннями ч. 1 ст. 640 ЦК України [3]. У свою чергу відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти електронний договір, про її прийняття (акцепт) може бути надана шляхом: а) надсилання електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір, підписаного в порядку, передбаченому ст. 12 Закону України «Про електронну комерцію»; б) заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції в електронній формі, що підписується в порядку, передбаченому ст. 12 Закону України «Про електронну комерцію»; в) учинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, у якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею [2]. Розміщення на веб-сайті підприємства або фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності — пропозиції укласти договір, адресованої невизначеному колу осіб (тобто оферти публічного договору приєднання), зазвичай притаманне моделі відносин В2С під час продажу через мережу Інтернет товарів і послуг споживачам. *Моделі господарсько-виробничих відносин В2В властиве* використання специфічних видів веб-сайтів категорії В2В — торговельних концентраторів, що в межах певної галузі суспільного виробництва з'єднують продавців та оптових покупців певних товарів, або здійснення обміну електронними повідомленнями, адресованими

конкретній особі (потенційному договірному контрагентові). Варто також звернути увагу на те, що укладенню договору у сфері електронної комерції B2B може передувати тривалий процес узгодження сторонами договірних умов і, відповідно, багаторазовий обмін електронними повідомленнями, через які здійснюються оферта та її акцепт. Зрештою, договір може бути формалізований у вигляді єдиного документа, на який накладаються електронні підписи обох сторін, або «пакетом» електронних повідомлень даних, у тому числі поданих у формі документів з їх обов'язковими реквізитами, зокрема електронним підписом їх відправника. У випадку, коли ті самі договірні умови одночасно вміщено в різних електронних повідомленнях, якими сторони обмінювалися під час тривалого узгодження змісту договору, потенційно можливі колізії цього змісту. Більше того, додатковим джерелом змістових колізій договірних умов є передбачений законодавством новий підхід щодо порядку визначення змісту умов електронного договору. Так, згідно із ч. 5 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» пропонування укласти електронний договір (оферта) може містити умови, що наявні в іншому електронному документі, шляхом перенаправлення (відсилання) до нього. Особі, якій адресована пропозиція укласти електронний договір (оферта), має надаватися безперешкодний доступ до електронних документів, що визначають умови договору, шляхом перенаправлення (відсилання) до них. Включення до електронного договору умов, що містяться в іншому електронному документі, шляхом перенаправлення (відсилання) до такого документа, якщо сторони електронного договору мали змогу ознайомитися з ним, не може бути підставою для визнання правочину нікчемним. Отже, законодавець використовує нову конструкцію так званих «відсильних договірних умов», але залишає відкритим питання про те, до якого саме «іншого електронного документа» може бути здійснене відсилання? Таким документом може бути електронне повідомлення з обов'язковими реквізитами документа, яке було отримане учасником віртуальних переговорів у процесі їх проведення, оформлена належним чином електронна попередня угода, електронний генеральний договір чи взагалі раніше укладений між тими самими сторонами електронний договір, предмет якого є тотожним предметові договору, що укладається, тощо.

У цілому механізм розв'язання змістових колізій договірних умов ґрунтується на загальних правилах тлумачення змісту правочину, визначених ст. 213 ЦК України [3]. При цьому значно знизити ризик виникнення вказаного явища, яке дестабілізує договірну діяльність, можна за допомогою письмового оформлення сторонами договору протоколу узгодження розбіжностей чи вміщення в договір застереження про те, які саме електронні повідомлення

даних, якими вони обмінювалися під час ведення віртуальних переговорів, якщо договір не викладено у формі єдиного документа, фіксують остаточний варіант досягнутої ними домовленості.

Слід зазначити, що право деяких європейських країн визнає як окрему спеціальну процедуру укладення договору у процесі тривалих переговорів — укладення договорів з використанням листів про підтвердження. Сама теорія листів про підтвердження сформувалася в доктрині та практиці Німеччини, де такі листи наділяють доказовим та уточнювальним значенням, оскільки під час тривалого обговорення договірних умов досить часто буває складно визначити їх остаточний варіант. Для уникнення непорозумінь із цього приводу вже узгоджені умови фіксуються однією зі сторін у листі про підтвердження, яке надсилається іншій стороні. Якщо остання протягом розумного часу не заперечить умови, розміщені в отриманому нею листі про підтвердження, такі умови стають договірними. Мовчання адресата листа означає акцепт викладених у ньому умов. Листи про підтвердження можуть використовуватися у двох ситуаціях. По-перше, коли договір між сторонами вже був укладений, а лист про підтвердження тільки підсумовує узгоджені сторонами договірні умови та виконує виключно уточнювальну роль. По-друге, коли сторони під час переговорів узгодили низку умов, але сам договір ще не уклали. У цьому випадку лист про підтвердження виконує не тільки уточнювальну, а й доказову функцію (договір між сторонами буде вважатися укладеним на умовах, викладених у листі про підтвердження, у випадку його невідхилення адресатом). Під час обговорення зазначеної теорії серед вчених та практиків виникли небезпідставні зауваження про можливість зловживань з боку відправника листа про підтвердження у випадку визнання за ним доказового значення. Так, зокрема, відправник листа може включати в нього умови, що значно відрізняються від реально узгоджених сторонами умов. У свою чергу, якщо інша сторона протягом розумного терміну не відмовиться від цих умов, вона буде вважатися зв'язаною договором, що містить невідгідні для неї умови. У зв'язку із цим законодавство деяких країн (Австрії, Швейцарії, Франції та ін.) відмовилося від визнання доказового значення листів про підтвердження та нині виходить тільки з можливості використання листів про підтвердження, лише коли договір уже укладено (тобто визнає за ними тільки уточнювальне значення) [4, с. 330, 331].

Крім того, що сучасній міжнародній комерційній практиці відоме інтеграційне застереження як умова договору, викладеного у формі єдиного документа, що дає змогу виключити можливість розгляду всіх попередніх заяв, обіцянок та домовленостей сторін (у тому числі умов переддоговірних угод), не відбитих у такому документі, як договірні умови. Якщо інтеграційне за-

стерезення спеціально не узгоджується сторонами, це означає тільки припущення того, що попередні домовленості сторін не є частиною договору. Перешкоджати застосуванню інтеграційного застереження може поведінка чи заява однієї зі сторін, на які розумно покладалася інша сторона (ст. II — 4:104 Принципів, визначень та модельних правил Європейського приватного права — далі за текстом — DCFR). Відповідно до положень DCFR попередні переддоговірні заяви й домовленості сторін не тільки можуть використовуватися для тлумачення договору, якщо сторони особливою угодою не виключили чи не обмежили дію вищезазначеного правила, але й можуть розглядатися як такі, що містять умови договору, якщо інша сторона обґрунтовано вважала, що ці заяви зроблено з метою їх включення у договір [5, с. 143, 145, 191]. Українське законодавство не пов'язує з переддоговірними угодами (за винятком попереднього договору) настання юридичних наслідків, проте під час тлумачення змісту окремих частин правочину визнає можливість звернення до змісту попередніх переговорів, усталеної практики відносин між сторонами, їх подальшої поведінки та інших обставин, що мають істотне значення (ч. 4 ст. 213 ЦК України). Це, безумовно, актуалізує потребу забезпечення належного оформлення господарсько-договірних операцій у процесі електронної взаємодії суб'єктів господарювання та чіткої кваліфікації самими сторонами їхніх електронних повідомлень як форми здійснення оферти та її акцепту (як джерел договірних умов) чи переддоговірних заяв, зроблених у процесі узгодження остаточного змісту договору.

Розкриваючи зміст терміна «електронний договір», вітчизняний законодавець наголошує на електронній формі домовленості сторін, проте визначення надає не їй, а електронній формі представлення (подання) інформації. Таке представлення визначене ст. 3 Закону України «Про електронну комерцію» як спосіб документування інформації, що означає її створення, запис, передачу або збереження в цифровій чи іншій нематеріальній формі за допомогою електронних, магнітних, електромагнітних, оптичних або інших засобів, здатних до відтворення, передачі чи зберігання цієї інформації [2]. ЦК України розглядає електронну форму правочину як різновид письмової. Так, згідно із ч. 1 ст. 205 ЦК України правочин може здійснюватися усно або в письмовій (електронній) формі [3]. Проте аналіз змісту Закону України «Про електронну комерцію» свідчить про визнання можливості укладання електронного договору не тільки в письмовій формі, але не дає змоги з'ясувати чітке законодавче бачення взаємозв'язку та характеру співвідношення термінів «електронний договір» — «електронна форма договору» — «письмова форма договору». Так, згідно із ч. 12 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» тільки електронний договір, укладений шляхом обміну електронними

повідомленнями та підписаний у порядку, визначеному ст. 12 цього Закону, прирівнюється за правовими наслідками до договору, укладеного у письмовій формі [2].

Відповідно до вимог сучасної міжнародної комерційної практики, якщо договір передбачається укласти з використанням інформаційних технологій, тобто без особистої взаємодії, обов'язковою вимогою є попереднє надання (до здійснення оферти та/або її акцепту) інформації про: а) послідовність технічних дій, що мають бути здійснені для укладення договору; б) оформлення майбутнього договору (чи буде договір оформлений у документальній формі та чи буде доступ до документа); в) технічні можливості виявлення й виправлення помилок введення даних до здійснення іншою стороною оферти чи її акцепту; г) усі умови договору, що укладається. Ненадання вищевказаної інформації підприємцем (ініціатором електронної взаємодії) наділяє його контрагента правом відмовити від договору, укладеного дистанційним шляхом, протягом 14 днів з моменту його укладення (ст. II — 3:105, ст. II — 5:103 DCFR) [5, с. 131, 153]. Відповідно під час укладання договору через мережу Інтернет процедурні аспекти договірної діяльності, які в Україні й у більшості інших країн не регламентовані на законодавчому рівні, об'єктивно потребують узгодження на координаційному рівні між учасниками майбутньої електронної трансакції. Однак відповідно до ч. 2 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» *електронний договір*, крім визначених ЦК України істотних умов для відповідного виду договору, *може* (а не повинен. — В. С.) *містити інформацію про*: технологію (порядок) укладення договору; порядок створення та накладання електронних підписів сторонами договору; можливість і порядок внесення змін до умов договору; спосіб і порядок прийняття пропозиції укласти електронний договір (акцепт); порядок обміну електронними повідомленнями та інформацією між сторонами під час виконання ними своїх зобов'язань; технічні засоби ідентифікації сторони; порядок внесення змін до помилково відправленого прийняття пропозиції укласти електронний договір (акцепт); посилання на умови, що включаються до договору, шляхом перенаправлення (відсилання) до іншого електронного документа й порядок доступу до такого документа; спосіб зберігання та подання електронних документів, повідомлень, іншої інформації в електронній формі та умови доступу до них; умови виготовлення та отримання паперових копій електронних документів; можливість вибору мови, що використовується під час укладання та виконання договору; інші відомості.

Згідно із ч. 3 ст. 207 ЦК України використання електронного підпису або іншого аналога власноручного підпису під час вчинення правочинів допускається у випадках, встановлених законом, іншими актами цивільного законо-

давства, або за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідних аналогів їхніх власноручних підписів [3]. Виникають запитання: 1) чи завжди потрібна окрема письмова згода сторін про використання електронних підписів під час укладання ними договору; 2) чи впливає відсутність такої згоди на чинність договору, засвідченого електронними підписами. Вітчизняне законодавство у сфері електронного документообігу не дає прямої відповіді на ці запитання, вирішення яких, на наш погляд, потребує врахування низки чинників. По-перше, оформлення договірних відносин у вигляді електронної документації об'єктивно унеможлиблює засвідчення останньої власноручними підписами, а сам факт такого оформлення підтверджує свідому згоду сторін щодо дистанційної взаємодії з використанням електронних документів, включаючи їх обов'язкові реквізити. По-друге, електронний документообіг є сукупністю процесів створення, оброблення, відправлення, передання, отримання, зберігання, використання і знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності й у разі потреби з підтвердженням факту отримання таких документів, що згідно зі ст. 14 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 р. № 851-IV здійснюється відповідно до законодавства України або *на підставі договорів, що визначають взаємовідносини суб'єктів електронного документообігу* [6] (курсив наш. — В. С.). Чинне законодавство регулює відносини, пов'язані з використанням електронних цифрових підписів, і визначає, що перевірка цілісності електронних документів може проводитися шляхом перевірки таких підписів. Крім того, ст. 3 Закону України «Про електронний цифровий підпис» від 22 травня 2003 р. № 852-IV визначає три умови¹, за дотримання яких електронний цифровий підпис прирівнюється до власноручного підпису. При цьому вказаний вище Закон безпосередньо виходить з неможливості визнання електронного підпису недійсним лише через те, що він має електронну форму або не ґрунтується на посиленому сертифікаті ключа [7]. Це означає, що документально оформлений договір не може бути позбавлений дійсності або позовної сили лише на тій підставі, що під час його укладання сторони використовували електронні документи, створення яких завершується накладанням інших видів електронного підпису. Відповідно до ст. 6 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» використання інших видів електронних підписів в електронному документообігу здійснюється суб'єктами

¹ 1) Електронний цифровий підпис підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису; 2) під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису; 3) особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному в сертифікаті.

електронного документообігу на договірних засадах [6], які не можуть зводитися виключно до письмової згоди сторін про використання електронних підписів зі зразками цих підписів. На нашу думку, систематична ділова співпраця суб'єктів господарювання в електронному форматі об'єктивно потребує укладання між ними *генеральної угоди про загальні засади договірної взаємодії через систему електронного документообігу*. Названа угода буде спрямована на уніфікацію процедурних аспектів укладення договорів через мережу Інтернет.

Як уже зазначалося, сфері електронної комерції B2B притаманний не тільки обмін електронними повідомленнями, адресованими завжди конкретній особі (як спосіб укладання договору), а й використання специфічних видів веб-сайтів — торговельних концентраторів, на яких зібрана інформація про ціни на продукцію в усіх зареєстрованих виробників і постачальників, умови її оплати й доставки. Також існує можливість пошуку та сортування даних за різними параметрами (наприклад, за видом продукції, за певним ціновим діапазоном тощо) і часто — можливість безпосереднього здійснення замовлення та його оплати за допомогою системи електронних платежів. У більшості випадків на сайті подано відомості про потенційних покупців певної продукції, інформаційно-аналітичні ресурси та новини щодо цього ринкового сегменту, які допомагають підприємцям орієнтуватися в поточній ситуації. Наприклад, торговельний концентратор «Agriukraine.com — Усе для агробізнесу» (www.agriukraine.com) — пропонує українським бізнесменам торговельний майданчик типу B2B з доступом до всіх торговельних позицій агросектору та можливостями пошуку продукції агропромислового комплексу і продуктів її перероблення, сільгоспмашин і обладнання, палива, нерухомості тощо. Крім того, тут можна ознайомитися з новинами агробізнесу, технологічними новинами, аналітикою, ціновими індикаторами. Нині український законодавець залишає поза увагою питання створення та функціонування електронних торговельних майданчиків, орієнтованих на певну групу як покупців або продавців (закритих), так і тих, що дають можливість взаємодіяти всім суб'єктам ринку без обмежень (відкритих). За ознакою створення та належності електронні торговельні майданчики належать до таких категорій: майданчики, створені продавцями; майданчики, створені покупцями; майданчики, створені третьою стороною. Основними організаційними моделями електронних торговельних майданчиків є три групи сайтів: 1) сайт-каталог (агрегатор) — віртуальний каталог, який об'єднує окремі каталоги значної кількості постачальників і пропонує їх цільовим категоріям покупців (останні на такому сайті мають змогу порівнювати товари за багатьма параметрами одночасно — за ціною, датою постачання, наявністю та суттю гарантій, на-

явністю інформації щодо обслуговування тощо); 2) сайт-аукціон, що надає постачальникам місце для розпродажу товарних запасів (на відміну від каталогу, ціна не є чітко фіксованою, а встановлюється під час торгів); 3) сайт-біржа, що дає змогу виробникам здійснювати оптову купівлю-продаж товарів на ринку реального товару з умовою негайного постачання й оплати (ціни на таких сайтах серйозно коливаються, оскільки значною мірою залежать від попиту і пропозиції).

Висновки. Зараз існує нагальна потреба у формуванні теоретичних підходів щодо оптимізації правового забезпечення господарсько-виробничих відносин у сфері електронної комерції B2B та в розроблянні на їх основі пропозицій щодо модернізації українського законодавства у сфері електронної комерції відповідно до вимог сучасної міжнародної комерційної практики в цій царині. Потребує вдосконалення насамперед новий Закон України «Про електронну комерцію» в частині: а) поширення сфери його дії на інші сегменти сфери електронної комерції, окрім сегментів B2B (business-to-business) та B2C (business-to-consumer); б) термінології (коригування нормативних термінів); в) регламентації загального порядку укладання електронного договору та доповнення його положеннями про спеціальні процедури укладення договорів (через електронні біржі, аукціони тощо), які взагалі законодавець обійшов увагою тощо. Крім того, постійна електронна взаємодія суб'єктів господарсько-виробничих відносин потребує встановлення на рівні координаційного регулювання (у формі генеральної угоди) загальних засад договірної взаємодії через систему електронного документообігу): загальних правил обміну сторонами електронними повідомленнями даних, через які будуть здійснюватися оферта та її акцепт, а також формати надання цих повідомлень; порядок створення та накладання електронних підписів на означені повідомлення, а також зразки цих підписів; можливість та умови укладання договорів через електронних агентів; порядок внесення змін до договору та його розірвання; засоби захисту інформації, отриманої сторонами в процесі укладання електронних договорів, способи зберігання та процедури перевірки цілісності електронних повідомлень, а також умови електронного доступу до них; умови про відповідальність за організацію охорони та забезпечення безпеки й необхідного рівня захисту власних інформаційних систем і розміщених у них електронних повідомлень тощо) у процесі тривалої співпраці сторін. Крім того, якщо електронний договір не викладено у формі єдиного документа або він містить відсильні договірні умови, сторонам потрібно на рівні координаційного регулювання (у формі інтеграційного застереження чи угоди) визначити, які саме електронні повідомлення даних, якими вони обмінювалися у процесі ведення віртуальних переговорів, фіксують остаточний варіант

досягнутої ними домовленості та/або до яких електронних документів може здійснюватися перенаправлення (відсилання) для визначення змісту деяких договірних умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мельник О. В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу: XI Міжнародна наукова інтернет-конференція «Сучасна наука XXI століття» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya>.
2. Про електронну комерцію [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
4. Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект / А. Н. Кучер. – М. : Статут, 2005. – 363 с.
5. Модельные правила европейского частного права / пер. с англ. ; науч. ред. Н. Ю. Рассказова. – М. : Статут, 2013. – 989 с.
6. Про електронні документи та електронний документообіг [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
7. Про електронний цифровий підпис [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.

REFERENCES

1. Mel'nyk O. V. Elektronna komertsija jak skladova chastyna elektronnoho biznesu: XI Mizhnarodna naukova internet-konferentsija "Suchasna nauka XXI stolittya". Retrieved from: <http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya>.
2. Pro elektronnu komertsiju. Verkhovna Rada Ukrayiny: ofits.sayt. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
3. Tsyvil'nyj kodeks Ukrayiny. Verkhovna Rada Ukrayiny: ofits.sayt. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
4. Kucher A. N. (2005) Teorija i praktika preddogovornogo etapa: juridicheskij aspect. M.
5. Model Rules of the European Private Law. – Moskow : Statut, 2013. – 989 s.
6. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyj dokumentoobig. Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
7. Pro elektronnyj tsyfrovij pidpys. Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015.

В. С. МИЛАШ

доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ДОГОВОРНЫЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Рассмотрены проблемные аспекты правового регулирования хозяйственно-производственных отношений договорного характера, которые возникают, существуют и прекращаются в сети Интернет. На основе анализа украинского законодательства и европейского опыта правового обеспечения отношений в сфере электронной коммерции предложено ряд рекомендаций, направленных на оптимизацию и усовершенствование правового регулирования хозяйственных отношений в пределах национального сегмента электронной коммерции B2B.

Ключевые слова: хозяйственно-производственные отношения, субъекты хозяйствования, электронная коммерция, электронный договор, электронные торговые площадки.

V. S. MILASH

doctor of Law, Assistant Professor, Full Professor of Department of Economic Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

CONTRACTUAL ASPECTS OF ECONOMIC AND PRODUCTION RELATIONS IN THE FIELD OF E-COMMERCE

Problem setting. One of the most developed segments of the sphere of electronic commerce is B2B (business-to-business) segment, which is presented by the system of economic and production relations. The contractual mechanism of formation and realization of their electronic format does not match the level of development and the contemporary needs of the participants of these relations.

Recent research and publications analysis. M. M. Dutov, V. M. Zhelikhovsky, S. V. Zlobin, Y. A. Karev, N. V. Koryagin, A. N. Kucher, A. V. Chuchkovska etc. should be mentioned among the researchers who developed problems of legal support of electronic commerce. However, numerous aspects of this problem have been left out of research, and the adoption of the law of Ukraine «On Electronic Commerce» in 2015 has launched a new phase of research in this area.

Paper objective. The purpose of this article is the study of economic and legal support of contractual relations in the field of B2B e-commerce and coverage of problematic issues arising in this area as well as the development of theoretical and practical recommendations on improvement of regulatory and contractual regulation of economic and production relations in electronic format.

Paper main body. The article is devoted to the state of economic and legal regulation of contractual relations in the field of B2B e-commerce in Ukraine. Some problematic issues in the sphere of economic production relations at the stage of conclusion of electronic contracts are raised, and a number of recommendations are provided. The specific types of web sites and trading hubs that within the electronic market objectively require a normative regulation, as well as special procedures for the conclusion of electronic contracts are examined.

Conclusions of the research. The main directions of the improvement of the new Law of Ukraine «On Electronic Commerce» are defined: a) the extension of its scope to other segments of the sphere of e-commerce in addition to B2B (business-to-business) and B2C (business-to-consumer); b) adjustments to the regulatory terminology; c) clear and consistent regulation of the general procedure for making an electronic contract, as well as the amending the law with the special procedures of conclusions of contracts (through electronic exchanges, auctions, etc.) that was omitted.

Short Abstract for an article

Abstract. The problematic aspects of legal regulation of economic and production relations of a contractual nature which arise, exist and terminate in the Internet are considered. On the basis of analysis of Ukrainian legislation and European experience of legal support of relations in the field of e-commerce, a number of recommendations aimed at optimization and improvement of legal regulation of economic relations in the framework of the national segment of B2B e-commerce are offered.

Key words: economic and production relations, business, e-commerce, electronic contract, electronic trading platforms.