УДК 346.1:347.441

В.П. Симонян, аспірант
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
кафедра адміністративного та господарського права
Французький бульвар, 24/26, Одеса, 65058, Україна

ЩОДО ПОНЯТТЯ КОНЦЕРТНОГО ДОГОВОРУ

Статтю присвячено визначенню поняття концертного договору. Досліджуються різні думки щодо назви та поняття концертного договору. Визначено сторони концертного договору. Обґрунтовано, що концертний директор може виступати представником виконавця (артиста або групи) при укладанні концертного договору. Розглядається райдер, як невід'ємна складова концертного договору. Обґрунтована необхідність закріплення на законодавчому рівні запропонованих понять.

Ключові слова: концертний договір, замовник, концертний директор, артист, райдер.

Постановка проблеми. Стрімке зростання сфери послуг на даний час є однією з головних закономірностей розвитку економіки і охоплює широке коло видів діяльності, спрямованих на задоволення особистих потреб населення і потреб виробництва, а також потреб суспільства в цілому: від торгівлі, транспорту і фінансування до страхування, посередництва, консультування і задоволення культурних запитів споживачів. Здійснювані в країні економічні реформи не могли не торкнутися культурного життя, яке зазнає в останнє десятиліття вплив протилежних тенденцій.

З формуванням демократичних засад держави в Україні почалося зростання творчої ініціативи громадян, виникнення театрів, музеїв, творчих колективів і об'єднань, поява нових артистів-виконавців, а також залучення артистів із зарубіжних країн. Свободи, отримані діячами та організаціями культури, забезпечили оптимальні умови для її розвитку. З'явилися нові типи споживачів і замовників професійного мистецтва, що будують свої відносини з творчими діячами на ринкових принципах. Ці фактори дали старт становленню відносин у сфері шоу-бізнесу на території сучасної України.

Суспільні відносини, що складаються з приводу надання послуг у сфері культури, є дуже різноманітними і охоплюють різні сторони культурної діяльності. Однак пріоритетним завданням, на мій погляд, є формування правових засобів регулювання надання саме концертних послуг, як найбільш динамічного напряму у сфері культури.

Враховуючи специфіку цього бізнесу, можна казати про його недостатню врегульованість нормативно-правовими актами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці питанням правового регулювання шоу-бізнесу присвячено праці таких науковців, як А.Бертранд, Є.І.Жданова, С.В.Іванов, П.А.Калениченко, Н.В.Кротова, І.А.Силонов, А.В.Хачатур'ян та інших. Проте усі вказані науковці розглядали шоу-бізнес у його загальних правових аспектах або спрямовуючи свої дослідження на конкретний інститут шоу-бізнесу.

Метою даного дослідження є визначення поняття концертного договору.

Виклад основного матеріалу. В Господарському або Цивільному кодексах України немає ні визначення поняття «концертний договір», ні розділу, який міг бути присвячений питанню врегулювання відносин між учасниками концертної діяльності. Взагалі важко знайти будь-які нормативно-правові акти, які були б присвячені культурно-видовищним послугам. У цій сфері прийнято лише Закон України «Про гастрольні заходи в Україні», згідно зі ст. 1 якого гастрольні заходи – це видовищні заходи (фестивалі, концерти, вистави, лекційно-концертні, розважальні програми, виступи пересувних циркових колективів, пересувні механізовані атракціони типу «Луна-парк» тощо) закладів, підприємств, організацій культури, творчих колективів, у тому числі тимчасових, окремих виконавців за межами їх стаціонарних сценічних майданчиків. Гастрольні заходи, за винятком благодійних гастрольних заходів, проводяться з метою отримання доходів [1].

© В.П. Симонян, 2015

Закон України «Про гастрольні заходи в Україні» чітко встановлює, що концерти є видом гастрольних заходів. У ст. 2 даного Закону закріплено, що всі гастрольні заходи мають здійснюватися на підставі договорів, які мають бути укладені відповідно до закону. Проте вважаємо, що цього недостатньо. Законодавцем не затверджено ні типової форми такого договору, ні її суттєвих умов, немає навіть єдиної назви такого договору. На практиці його називають договором надання послуг з організації концерту, договором на проведення концертного заходу, договором організації концерту, договором про надання концертних послуг, договором на надання послуг. Зустрічаються й інші назви договорів, які регулюють вказаний напрямок діяльності.

Пропонуємо використовувати єдину назву для договорів такого виду – концертний договір, оскільки вказана назва за своїм смисловим значенням охоплює всі послуги, а також умови, пов'язані з проведенням концертного заходу. Вказана назва є загальною, під якою можна розуміти кожен вид договору з перерахованих вище і є найбільш змістовною для даного договору, оскільки не конкретизує виконувану дію у своїй назві, як інші назви договорів, наведені вище, кожен з яких у своїй назві ставить акцент на основну послугу, що надається за договором («організація», «проведення», «надання» і т.і.). Тому вважаємо, що найбільш відповідною і єдиною назвою для договору, який використовується як регулятор відносин між замовником концерту і артистом (виконавцем), має бути назва «концертний договір». Слід визнати, що кожний вид розважального заходу має свої особливості, які повинен висвітлювати відповідний договір, з встановленням суб'єкту та об'єкту правовідносин, прав та обов'язків сторін, санкцій за його порушення і т.і. Тому доречно розробити та затвердити на нормативно-правовому рівні типовий концертний договір.

Аналізуючи природу концертної діяльності, можна визначити, що організація концертного заходу – це послуга, оскільки і замовник, і виконавець надають низку послуг для досягнення реалізації угоди. Це дозволяє застосовувати до організації концертних заходів положення глави 63 Цивільного кодексу України. Частина 2 ст. 901 ЦК України встановлює межі дії глави про надання послуг, вказуючи на те, що положення глави про надання послуг можуть застосовуватися до всіх договорів про надання послуг, якщо це не суперечить суті зобов'язання. Однак, видається, що договір про надання концертних послуг є дуже специфічним і не розкривається положеннями глави 63 ЦК України.

У шоу-бізнесі склався свій поділ праці, вельми відмінний від того, який притаманний матеріальному виробництву. Звичайно, важлива роль у цьому виробництві приділяється авторові чи виконавцеві, що додає цій індустрії високий ступінь персоналізації. Зокрема, В.В.Лазор вважає, що безпосередніми суб'єктами концертного договору є виконавець (артист) та замовник концерту [2, с.83]. Погоджуючись з його думкою, слід додати, що крім виконавця (артиста) та замовника концерту, суб'єктом договору також може виступати представник виконавця (артиста), ним може бути, наприклад, концертний директор виконавця (артиста).

Як вірно вказують О.О. Доценко та І.І. Пригожин, замовник концерту – це так званий споживач продукту та послуг, які надають виконавці. Замовником концерту може бути як будь-яка фізична особа, так і юридична. Замовниками може бути декілька фізичних або юридичних осіб.

Однак досить рідко концертні договори укладаються між замовником та безпосередньо виконавцем. Зазвичай, ще одним суб'єктом відносин виступає виконавчий продюсер або директор гастрольної діяльності. Виконавчий продюсер вирішує всі питання управлінського, фінансового та творчого характеру. Крім основних функцій, до його завдань входить перевірка справності обладнання, організація роботи всіх учасників проекту. Директор групи, беручи участь у всіх її справах, виїжджає разом з нею на гастролі, вирішує всі питання, пов'язані зі співпрацею з партнерськими організаціями на місцях. Він залагоджує всі відносини з гастрольними відділами партнерів, наприклад, з приводу складання райдера. Слово «райдер» прийшло із західного шоу-бізнесу до нашого вітчизняного. Утворено від слова ride – поїздка, їхати. За змістом райдер – це список вимог, що пред'являються артистом (або групою) організаторам гастрольних виступів. Фактично, це перерахування

всіх тих умов, при яких артисти відчуватимуть себе комфортно до, під час і після виступу. Як правило, райдер ділиться на дві тематичні частини: технічну та господарську. Технічна частина відповідно до своєї назви обумовлює вимоги до технічних аспектів проведення заходу, наприклад, яке буде використовуватися технічне обладнання, піротехнічні засоби та інше. До господарської частини райдера у артистів набагато більший інтерес, тому що ця частина описує побутові потреби артиста. У першу чергу це вимоги до місця, де артист перебуватиме до і після виступу – готель, гримерка, ресторан або їдальня і т.і. Прописуються також будь-які вишукування і бажання артиста. У більшості випадків, чим зоряніший артист, тим значніше його райдер як за обсягом, так і за суворістю вимог його виконання. Райдер є невід'ємною частиною концертного договору. Однак, райдер може бути як окремою частиною (додатком) договору, так і надаватися у самому договорі.

Концертний директор організовує концерти будь-якого масштабу: клубні виступи, турне і т.і. Він відповідає за бронювання квитків, місць у готелі для проживання виконавців, звукорежисера та інших членів творчої групи, формує графік концертної діяльності згідно з пропозиціями та ціновою політикою.

Необхідно завантажувати та розвантажувати тонни обладнання, розміщувати людей і планувати подальші кроки. У цьому гастрольному директору зазвичай допомагають адміністратор турне чи тур-менеджер [3, с. 294].

За аналізом вищевказаного доречно зауважити, що дослідники досі не визначилися з загальним поняттям представника виконавця (артиста). Найбільш коректним є визначення вказаної особи як концертного директора, оскільки саме ця особа безпосередньо займається концертною діяльністю артиста.

У літературі зустрічаються різні назви професій людей, які працюють з артистом (групою) та є представниками артиста (групи) для здійснення різних дій, пов'язаних із здійсненням професійної діяльності артиста (групи). Такими особами можуть бути: виконавчий продюсер, адміністратор турне, гастрольний директор, тур-менеджер, менеджер, директор, концертний директор, адміністратор. Всі ці поняття схожі за своїм смисловим значенням, але зосереджені на різних видах діяльності, оскільки існують як більш широкі поняття, так і більш вузькі за охопленням покладених на них функцій.

Концертний директор є більш вузьким поняттям. Дії особи, яка є концертним директором, пов'язані з регулюванням відносин між замовником концерту і артистом при укладенні концертного договору, а також протягом його дії до закінчення виконання зобов'язань за договором. Концертний директор може виступати представником артиста і підписувати концертний договір від його особи, тим самим виступаючи гарантом виконання всіх зобов'язань за договором з боку артиста.

Є посади, які за своїми функціями схожі з концертним директором, а саме: адміністратор турне, гастрольний директор, тур-менеджер. Проте вказані особи беруть участь в організації концертної діяльності в тому випадку, якщо артист сам вирішує організувати концерт або низку концертів, при цьому назва такого виду заходу буде гастролі або тур (турне).

О.О.Корбут визначає договір надання концертних послуг як правочин, у силу якого одна сторона – професійний виконавець, або посередник-організатор – зобов'язується у встановлені строки надати іншій стороні – замовнику (громадянам, або юридичним особам) – послуги з організації та проведенню концерту для особистих потреб або в інтересах третіх осіб своїми силами або за допомогою залучення до виконання третіх осіб, а інша сторона зобов'язується оплатити ці послуги і виконати обов'язки, передбачені договором.

З вказаним визначенням не можна погодитися, оскільки даний договір укладається між артистом та фізичною або юридичною особою, а іноді – не з самим артистом, а з його представником. Цим представником може виступати концертний директор, як особа, яка безпосередньо займається гастрольною, або концертною діяльністю артиста (або групи). Цей договір містить у собі райдер, в якому вказані головні вимоги щодо послуг, спрямованих на організацію виступу артиста (виконавця), які повинен виконати замовник. Предметом цього договору є виступ артиста (або групи) за грошову винагороду, отриману від замовника (організатора) виступу. При цьому замовник може бути як юридичною особою, так і

фізичною, і його дії спрямовані на реалізацію концертного заходу артистом (виконавцем). Якщо це суб'єкт господарювання, то у більшості випадків він використовує цю угоду для подальшого отримання прибутку від третіх осіб – глядачів, шляхом реалізації квитків на виступ артиста, з яким було укладено договір. Що стосується концертного заходу, то насамперед це кінцевий продукт, який отримує і організатор (замовник), і сам артист після виконання усіх умов щодо організації самого концерту. Можна дати визначення, що концертний захід – це виступ артиста, який являє собою результат належного виконання всіх дій, спрямованих на організацію концерту.

Виходячи з вищенаведеного, вважаємо, що концертний договір визначає господарсько-правові відносини, у силу яких одна сторона – виконавець (артист, група), або його представник (концертний директор) зобов'язується у встановлені строки реалізувати свій виступ, а його представник гарантує виконання цих зобов'язань, а інша сторона – замовник (юридична або фізична особа) зобов'язується створити усі необхідні умови, вказані у договорі та райдері, для проведення концертного заходу виконавця для особистих потреб або в інтересах третіх осіб та оплатити ці послуги.

Слід погодитись з О.О.Корбут, що досліджуваний договір за своєю правовою природою слід вважати консенсуальним, двостороннім і оплатним.

Цей договір є консенсуальним, оскільки момент укладення договору не збігається з його виконанням, хоча іноді їх може розділяти незначний відрізок часу.

Наявність взаємообумовлених суб'єктивних прав і обов'язків у обох сторін концертного договору дозволяє характеризувати його як двосторонній договір, на відміну від односторонніх, у яких в однієї зі сторін є тільки права, в іншої – тільки обов'язки. Цим концертний договір суттєво відрізняється від договору надання послуг, в якому згідно з п. 1 ст. 903 ЦК України на замовника законодавчо покладено лише один обов'язок – з оплати послуг [4, с.169-170]. Однак, замовник за цим договором не тільки надає винагороду професійному виконавцю за його послугу, але й сам надає низку послуг та створює всі необхідні умови для проведення концерту.

Цей договір породжує зобов'язання по здійсненню виконавцем послуг відповідних дій щодо задоволення потреби глядачів і обов'язок замовника прийняти їх і внести обумовлену договором плату, тому він є оплатним.

І.І. Пригожин виділяє наступну особливість вказаного договору: він може бути як публічним договором, так і не бути таким. Ця обставина залежить від суб'єктного складу договору. Якщо відповідна угода укладається між безпосереднім виконавцем (артистом, групою) і суб'єктом, який не збирається особисто споживати послугу, тобто, по суті, є посередником між виконавцем і глядачем та отримує комерційний або інший інтерес, то такий договір не буде публічним. Кожен такий договір є суто індивідуальним і вимагає ретельного обговорення багатьох моментів. В іншому випадку, коли контрагентом за договором виступає глядач, тобто безпосередній споживач культурно-видовищної послуги, договір буде публічним [5, с.82]. Проте з позицією І.І. Пригожина, що концертний договір не може бути публічним, не можна погодитися, оскільки замовником за цим договором завжди виступає фізична або юридична особа, яка за цим договором переслідує свої інтереси, тобто отримання прибутку від концертного заходу. Однак можна говорити і про те, що замовник може виступати посередником між артистом (виконавцем) та глядачем, але це стосується лише послуги, яку надає артист, тобто самого виступу.

До істотних умов концертного договору, крім предмета, необхідно також віднести умови про ціну, строки, місце, а також райдер, як невід'ємну частину договору, оскільки у всіх без винятку випадках у цьому документі чітко вказується, що всі його вимоги є обов'язковими для виконання. В іншому випадку артист залишає за собою право відмовитися від виступу.

Висновки. Концертний договір є основним та єдиним за своєю юридичною сутністю регулятором господарсько-правових відносин у концертній сфері.

Виходячи з вищенаведеного, пропонується на законодавчому рівні закріпити, що концертний договір визначає господарсько-правові відносини, у силу яких одна сторона – ви-

конавець (артист, група), або його представник (концертний директор) зобов'язується у встановлені строки реалізувати свій виступ, а його представник гарантує виконання цих зобов'язань, а інша сторона – замовник (юридична або фізична особа) зобов'язується створити усі необхідні умови, вказані у договорі та райдері, для проведення концертного заходу виконавця для особистих потреб або в інтересах третіх осіб та оплатити ці послуги.

Список літератури

1. Про гастрольні заходи в Україні : Закон від 10.07.2003 р. № 1115-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 7. – Ст. 56.
2. Лазор В. В. Відмежування трудового договору від цивільних договорів / В. В. Лазор // Право України. – 1997. – № 12. – С. 83-86.
3. Пригожин И. И. Политика – вершина шоу-бизнеса / И. И. Пригожин. – М. : АСТ : Алктгамма, 2009. – 320 с.
4. Корбут О. О. Юридична природа договору надання концертних послуг / О. О. Корбут // Університет. наук. зап. – 2013. – № 4. – С. 168-173.
5. Тотьев К. Публичный договор / К. Тотьев // Хоз-во и право. – 1995. – № 6. – С. 76-83.

Стаття надійшла 08.04.2015 р.

В.П. Симонян, аспирант
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
кафедра административного и хозяйственного права
Французский бульвар, 24/26, Одесса, 65058, Украина

ОТНОСИТЕЛЬНО ПОНЯТИЯ КОНЦЕРТНОГО ДОГОВОРА

Резюме

Статья посвящена определению понятия концертного договора. Исследуются различные мнения относительно названия и понятия концертного договора. Определены стороны концертного договора. Обосновано, что концертный директор может выступать представителем исполнителя (артиста или группы) при заключении концертного договора. Рассматривается райдер, как неотъемлемая составляющая концертного договора. Обоснована необходимость закрепления на законодательном уровне предложенных понятий.

Ключевые слова: концертный договор, заказчик, концертный директор, артист, райдер.

V.P. Symonian, Postgraduate
Odessa I. I. Mechnikov National University
the Department of Administrative and Commercial law
Frantsuzskiy Boulevard, 24/26, Odessa, 65058, Ukraine

ABOUT THE CONCEPT OF THE CONCERT CONTRACT

Summary

The article is devoted to the concept of the concert contract. The different opinions about the name and the concept of the concert contract are investigated. The sides of the concert contract are identified. It is proved that the concert director may represent the performer (an artist or a group) at the conclusion of the concert contract. The rider is considered as an integral part of the concert contract. The necessity of fixing the proposed concepts at the legislative level is justified.

Key words: the concert contract, the customer, concert director, artist, rider.