

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

Надається загальна характеристика договору купівлі-продажу культурних цінностей. Встановлюються найпоширеніше види договорів купівлі-продажу культурних цінностей. Визначаються вимоги які ставляться до договору купівлі-продажу культурних цінностей. Описується які саме культурні цінності можуть бути предметом договору. Окремо характеризується купівля-продаж культурних цінностей через аукціон, визначаються стадії проведення аукціону.

Ключові слова: культурні цінності, договір купівлі-продажу культурних цінностей, купівля-продаж культурних цінностей через аукціон; переважне право, право слідування.

Постановка проблеми. В умовах становлення й розвитку ринкової економіки в Україні спостерігається тенденція до розширення ринків товарів, що стосується, зокрема, ринку культурних цінностей (арт-ринку). Відтак постає нагальна проблема здійснити детальну характеристику правочинів відносно культурних цінностей.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню культурних цінностей були присвячені роботи В. І. Акуленка, О. В. Буткевич, В. Ф. Зверховської, Т. Г. Каткової, Т. В. Курило, О. А. Менської. Серед зарубіжних вчених, які займалися вивченням проблем охорони та обороту культурних цінностей, особливо слід відзначити роботи Дж. Х. Мерімена, Р. Дж. О'Кіфа, Р. К. Патерсона, М. М. Богуславського, М. О. Александрової, І. Е. Мартиненка, В. О. Нешатаєвої, Р. Г. Нурулліної, О. П. Сергєєва та ін.

Мета статті полягає у тому, щоб зробити детальну характеристику правочинів відносно культурних цінностей, зокрема, двостороннього правочину – договору купівлі-продажу культурних цінностей.

Виклад основного матеріалу. Аналіз чинного законодавства вказує, що більшість зобов'язань, які опосередковують участь культурних цінностей у цивільному обороті, можна поділити на дві групи:

- 1) зобов'язання по передачі культурних цінностей у власність;
- 2) зобов'язання по передачі культурних цінностей у користування.

Групу зобов'язань по передачі культурних цінностей у власність становлять договори купівлі-продажу, дарування, та інші договори пов'язані з передачею права власності на культурних цінностей. Дані договори мають багато спільного в характері переміщення культурних цінностей: всі вони спрямовані

на зміну власника культурних цінностей, зазвичай пов'язані з просторовим переміщенням цінностей, в силу чого законодавець приділяє ним підвищену увагу, запроваджуючи в інтересах суспільства певні обмеження та особливі обов'язки для осіб, які беруть в них участь.

Найбільш поширеним зобов'язанням, завдяки якому відбувається участь культурних цінностей у цивільному обороті, є договір купівлі-продажу.

Специфіка ринку предметів мистецтва (арт-ринку), де головним товаром як раз і виступають культурні цінності, дозволяє виділити дві форми продажу відповідних об'єктів: звичайну та аукціонну.

Звичайна форма передбачає оформлення купівлі-продажу культурних цінностей через укладення договору між продавцем та покупцем без участі посередників.

У цілому, до договорів купівлі-продажу культурних цінностей застосовуються загальні положення параграфу 1 глави 54 Цивільного Кодексу України (далі – ЦК України). Водночас ч. 5 ст. 656 ЦК України встановлено, що особливості договору купівлі-продажу окремих видів майна можуть встановлюватися законом. Культурні цінності дійсно є «майном окремого виду», що має не тільки економічну вартість, але й велику соціальну значущість. Зазначеною обставиною обумовлена специфіка деяких елементів розглядуваних нами договорів.

Насамперед така специфіка має стосуватись форми правочину [1, с. 169]. Зокрема, це питання актуалізується щодо рухомих культурних цінностей. Річ у тім, що по відношенню до купівлі-продажу нерухомих культурних цінностей, наприклад, пам'яток культурної спадщини, діють загальні правила щодо правочинів із нерухомим майном, а саме – нотаріальне

посвідчення договору та державна реєстрація прав на нього. Водночас стосовно рухомих культурних цінностей чинне законодавство не містить жодних особливостей щодо форми правочину, що дозволяє додатково обговорити цю тему.

Враховуючи специфіку та особливе значення культурних цінностей доцільно передбачити законом вимогу про обов'язкове нотаріальне посвідчення правочинів відносно певних категорій культурних цінностей, передусім купівлі-продажу, на даний таке посвідчення є обов'язковим лише для нерухомих культурних цінностей. Це дозволить дисциплінувати учасників цивільних відносин, а також навести порядок та забезпечити контроль за переміщенням культурних цінностей. Окрім цього обов'язкове нотаріальне посвідчення договору купівлі-продажу культурних цінностей ускладнить здійснення щодо них протиправних правочинів.

Доволі дискусійним видається питання про державну реєстрацію правочинів відносно рухомих культурних цінностей. Питання про державну реєстрацію договорів з рухомими культурними цінностями безпосередньо пов'язане з питанням обліку зазначених об'єктів. На сьогодні проблема обліку рухомих культурних цінностей в нашій державі не вирішена. Існує декілька шляхів вирішення такого питання.

Першим є лібералізація обороту рухомих культурних цінностей. У цьому випадку постановка рухомих культурних цінностей на облік є правом, а не обов'язком приватних осіб. Однак для успішного функціонування цієї моделі необхідним є намір держави використовувати такий вид обліку не тільки в якості чергового механізму здійснення заходів фінансового контролю, а й як реальний спосіб отримання інформації про склад та стан культурних цінностей країни. Для цього державі слід стимулювати власників рухомих культурних цінностей до постановки належних їм предметів на державний облік.

Другим варіантом є модель «контрольованого обороту». Держава об'єктивно не може і не повинна ставити собі за мету тотальний контроль над усіма правочинами, що вчиняються щодо рухомих культурних цінностей. Разом із тим, виявляється розумним розширити коло рухомих культурних цінностей, щодо яких має бути встановлено правило про обов'язкову спеціальну реєстрацію прав на більш широку категорію рухомих культурних цінностей – культурних цінностей, що мають порівняно високу вартість (наприклад, більше 50 розмірів мінімальної заробітної плати). Для цього доцільно запровадити Державний реєстр рухомих культурних цінностей та речових прав на них, відомості до якого мають вноситися як установами та закладами, підпорядковани-

ми Міністерству культури України, так і нотаріусами при посвідченні правочинів з культурними цінностями.

Бажано, щоб на рівні законодавства було встановлено, обов'язкове нотаріальне посвідчення із внесенням реєстраційних записів до Державного реєстру рухомих культурних цінностей та прав на них правочинів, які вчиняються відносно рухомих культурних цінностей і вартість яких перевищує 50 розмірів мінімальної заробітної плати. При цьому для підтвердження вартості культурної цінності, перед посвідченням відповідного правочину, нотаріусу має надаватися документ, який підтверджуватиме таку вартість (наприклад, звіт про оцінку вартості майна).

Не менш важливим при розгляді питань, пов'язаних із купівлею-продажем культурних цінностей є питання відносно необхідності проведення експертизи предметів, запропонованих до продажу.

Чинне законодавство передбачає фактично один випадок проведення обов'язкової державної експертизи культурних цінностей – при їх вивезенні та поверненні після тимчасового вивезення [2]. В інших випадках, у тому числі при вчиненні правочинів, законодавство не містить будь-яких вказівок щодо необхідності проведення експертизи. Водночас відповідна проблема вбачається доволі актуальною й потребує додаткового осмислення, оскільки не завжди при укладенні договору купівлі-продажу сторони мають упевненість у справжності та чистоті історії предмету. Останнє означає, що предмет не був вкрадений та не перебуває у розшуку. З іншого боку, враховуючи диспозитивний характер цивільного права, сторони самі визначають умови правочину й несуть відповідні ризики, пов'язані з його наслідками.

Враховуючи викладене, постає необхідність встановлення в законодавстві вказівки про право покупця культурної цінності ініціювати проведення експертизи перед укладанням договору купівлі-продажу з метою встановлення її цінності. Водночас по відношенню до предметів, щодо яких взагалі відсутнє документальне підтвердження їх цінності, авторства твору, а також в силу рідкості або унікальності та які представляють музейну або історичну цінність, повинна проводитися обов'язкова спеціалізована мистецтвознавча експертиза, здійснювана експертом, який має державне свідоцтво встановленого зразка.

Слід окремо зупинитись на питанні про його зміст договору купівлі-продажу культурних цінностей. Як відомо, зміст договору становлять умови, на яких він укладений. Відповідно до ст. 628 ЦК України умови, що становлять зміст договору, поділяються на два види, а саме: умови, визначені на розсуд

сторін і погоджені ними, та умови, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства.

Цивільне законодавство оперує також поняттям істотних умов договору. Відповідно до ст. 638 ЦК України договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору. Істотними є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

Загальноновизнано, що в усіх випадках істотною умовою договору є його предмет. При продажі культурної цінності предметом договору буде насамперед унікальна та незамінна річ, визначена індивідуальними ознаками. Останнє обумовлює деталізоване зазначення у тексті договору відомостей та характеристик відповідної цінності.

Умова договору про ціну носить диспозитивний характер й визначається сторонами. Остаточну ціну предмета мистецтва встановити неможливо. Особливо важно визначити вартість предмету при аукціонному продажі. Як правило, предмет мистецтва, що виставлений на продаж, має свій «estimate» (передпродажну експертну оцінку речі), яка може збільшитись по закінченню торгів у декілька разів [3, с. 66].

На вартість витвору мистецтва може впливати декілька факторів: ім'я, національність автора; період створення картини; ліквідність та ширина ринку робіт автора; модні тенденції на ринку тощо [4, с. 133-134].

Особливості культурних цінностей обумовлюють можливість включення до договору купівлі-продажу й інших специфічних умов. Зокрема, це стосується умови про обов'язок покупця проявити належну дбайливість до придбаного предмету.

Також до особливих умов, які можуть міститися у договорі купівлі-продажу культурних цінностей, відносяться право доступу та право слідування [5]. Право доступу являє собою специфічне авторське право, яке передбачає можливість автора витвору мистецтва, при передачі його у власність іншій особі, вимагати доступу до цього твору з метою його використання для відтворення (виготовлення примірників, слайдів, карток, переробок тощо) за умови, що це не зачіпає необґрунтовано законних прав та інтересів власника витвору мистецтва [6, с. 59].

Право слідування – це невідчужуване право автора або його спадкоємців на одержання винагороди (роялті) в розмірі певного відсотка від публічного продажу через аукціон, художній салон, магазин тощо оригінального твору мистецтва [7, с. 3].

Порядок вчинення купівлі-продажу культурних цінностей враховує й додержання переважних прав на їх придбання, передбачених ст. 20 Закону України «Про охорону культурної спадщини», ст. 15-2 Закону України «Про музеї та музейну справу».

Наявність переважного права купівлі пам'яток обумовлена історичною й культурною цінністю вказаного об'єкта, у правильному використанні якого зацікавлене суспільство.

Як відзначає в своїх роботах В.І. Крат, переважне право купівлі пам'ятки культурної спадщини має свої особливості.

По-перше, його регулювання відбувається виключно на рівні закону за допомогою імперативних норм, що не можуть бути змінені учасниками цивільних відносин на власний розсуд.

По-друге, носієм переважного права виступає тільки відповідний орган охорони культурної спадщини. Причому вид суб'єкта такого права залежить від того, яка пам'ятка продається (національного чи місцевого значення), а також де вона розташована.

По-третє, продавцем пам'ятки виступає суб'єкт приватної (фізична або юридична особа) або комунальної власності (територіальна громада в особі уповноваженого нею органу) [8].

Детальний аналіз ст. 20 Закону України «Про охорону культурної спадщини» дає можливість з'ясувати, що здійснення переважного права купівлі залежатиме від різних юридичних фактів (фактичного складу). Першим із них є надіслання письмового повідомлення відповідному органу охорони культурної спадщини із зазначенням ціни та інших умов продажу. Цікавим у цій правовій конструкції є те, що реалізація права, яке належить одній особі (переважне право), розпочинається з реалізації права іншої особи (права власності на пам'ятку).

Початок реалізації переважного права купівлі пам'ятки пов'язується з волею її власника припинити своє право на цю річ. При цьому неважливо, чи є покупець, який бажає її придбати. Наявність останнього, як правило, є поштовхом до прийняття власником пам'ятки такого рішення, однак це не обов'язково. Власник може з різних причин вирішити продати пам'ятку, і в разі відмови органу охорони культурної спадщини в її придбанні він буде шукати іншого покупця, враховуючи ціну та інші умови, запропоновані цьому органу. Втім, у будь-якому випадку – за наявності чи відсутності конкретної особи на момент прийняття власником рішення про відчуження пам'ятки — переважне право на її придбання належить органу охорони культурної спадщини.

Виникненням можливості реалізувати переважне право купівлі пам'ятки буде момент отримання пись-

мового повідомлення, з якого розпочинається перебіг строку здійснення переважного права. Але у процедурі реалізації цього права є законодавчі винятки, коли покупцем пам'ятки виступає особа, пов'язана з її власником родинними зв'язками (ч. 2 ст. 20 Закону України «Про охорону культурної спадщини»). У цьому разі в носія переважного права не виникатиме можливість реалізувати зазначене право через законодавчі приписи.

Здійснення переважного права відбувається шляхом прийняття пропозиції відчужувача чи відмови від неї. У першому випадку переважне право припиняється, оскільки право власності на пам'ятку переходить до носія переважного права, який його реалізував, тим самим досягнувши мети його встановлення. У разі ж відмови органу охорони культурної спадщини від придбання пам'ятки у нього це право зберігається, і новий власник пам'ятки має його врятувати.

Здійснення переважного права може відбуватися й у стані порушення власником пам'ятки приписів закону про повідомлення органу охорони культурної спадщини про відчуження речі. У цьому випадку початком реалізації переважного права буде юридичний факт-порушення, яким є укладення договору купівлі-продажу пам'ятки з третьою особою без повідомлення органу охорони культурної спадщини. У такому випадку виникнення можливості реалізації переважного права співпадатиме в часі з його порушенням [9, с. 188].

В юридичній літературі відмічається, що важливою проблемою в механізмі реалізації переважного права купівлі пам'ятки, як і в інших видах цих прав, може бути їхня колізія [10, с. 74]. Переважне право купівлі пам'ятки, окрім ст. 20 Закону України «Про охорону культурної спадщини», може виникати у різних носіїв (пам'ятка може перебувати у спільній частковій власності, бути предметом найму, зокрема найму житла, а співвласник, наймач мають переважні права купівлі). Механізмів вирішення ситуації, коли переважне право виникає у декількох суб'єктів щодо одного об'єкта, ЦК України та іншими актами законодавства не передбачено.

Таким чином, виникає питання, хто саме матиме переважне право купівлі культурної цінності, держава чи інші співвласники. В цьому випадку перевагу слід віддати іншим співвласникам та застосувати положення ст. 362 ЦК України про право переважної купівлі інших учасників спільної часткової власності, а ст. 20 Закону України «Про охорону культурної спадщини» застосовувати у разі зміни співвласників.

Специфіка ринку культурних цінностей (арт-ринку) не дозволяє обійти увагою питання про аук-

ціонну форму продажу культурних цінностей, яка на сьогодні є найбільш популярним засобом їхнього продажу.

Поява аукціонів та їх функціонування зумовлені, насамперед, економічними причинами – бажанням власника продати своє майно якомога вигідніше. Саме конкурентний характер укладання договору є головною ознакою аукціону.

Привабливість саме аукціонної форми продажу культурних цінностей обумовлюється тим, що саме на аукціонних майданчиках формується загальний рівень цін на предмети мистецтва, а також основні тенденції в

При аукціонній формі продаж здійснюється на аукціонних торгах, під час яких первинна, вихідна ціна на предмет може змінюватись.

Специфіка аукціонної торгівлі, й, відповідно, правового положення фірми, яка здійснює таку торгівлю, полягає в тому, що аукціонний дім виступає в якості посередника.

Як відмічав Е. Стредфілд, один із представників «Крістіз», як правило, аукціонний дім не є власником предметів мистецтва, що виставляються на торги. Він діє лише як агент. Першочергово він виступає як агент по відношенню до особи, яка бажає продати витвір мистецтва, хоча безсумнівно, аукціонний дім має певні зобов'язання й перед особою, яка купляє цей витвір мистецтва. Оскільки аукціонний дім не є власником, він не має особливого інтересу до того, хто є чи стане власником. Він не повинен ризикувати основним капіталом. Він не повинен купувати витвори мистецтва. Якщо третя сторона подала позов (з будь-якої причини) і він буде задоволений, аукціонний дім, як вважає Е. Стредфілд, не повинен сперечатись із прийнятим рішенням. Аукціонний дім хоче бути впевненим у тому, що витвір мистецтва, довірений йому для торгів, вільний від усілякого роду вимог або що заявлені раніше вимоги були вже задоволені [11].

В юридичній літературі відзначається, що процедура проведення аукціону складається з декількох стадій: а) підготовка і оголошення аукціону; б) власне торги (аукціонні торги); в) укладення основного договору. Кожна з цих стадій організаційно відокремлена від інших, має свій початок і закінчення. Разом всі дії, що вчиняються на кожній з цих стадій, мають внутрішню і зовнішню єдність і у своїй сукупності утворюють єдину процедуру. У зв'язку з цим порушення, допущене на кожній із стадій, може призвести до недійсності аукціону [12, с. 9].

Укладенню основного договору безпосередньо передуює проведення аукціону, що організаційно складається з публічної підготовчої стадії та аукціонних

торгів. При цьому між організатором і кожним учасником укладається договір, що визначає права та обов'язки сторін при проведенні аукціону, який вважається виконаним у момент визначення переможця.

Безпосередньо аукціону (аукціонним торгам) передує допублічна підготовча стадія, на якій власник майна й організатор торгів здійснюють дії, спрямовані на організацію та проведення аукціону, в тому числі укладають договори про проведення аукціону, про оцінку майна тощо. Ці дії не входять в обсяг поняття «аукціон», однак вони також мають юридичне значення, оскільки порушення законодавства при їхньому здійсненні тягне недійсність аукціону й основного договору, укладеного за його результатами.

Таким чином, процес укладення договорів на аукціоні являє собою складний механізм відносин, що регулюється нормами приватного, а іноді й публічного права, і представляє собою комплекс мате-

ріально-процесуальних по своїй природі дій, спрямованих на досягнення основної мети – укладення основного договору з переможцем торгів [12, с. 9-10]. Договір, який передбачає відчуження майна, що укладений за результатами аукціону, вважається виконаним у момент передання відповідного майна. При цьому право власності на рухоме майно виникає в момент фактичного переходу у володіння (передання речі) набувачу, а на нерухоме майно – в момент державної реєстрації права [13, с. 119].

Аукціонна форма торгівлі культурними цінностями на теперішній час здійснюється на основі типових правил, що склалися в ході багатовікової практики діяльності міжнародних аукціонних домів. Ці правила регламентують взаємовідносини аукціоніста та продавця, порядок продажу культурних цінностей на аукціоні, умови зберігання культурних цінностей та ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головизнин А. В. Гражданско-правовое регулирование оборота культурных ценностей: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2006. 226 с.
2. Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей: Закон України від 21 вересня 1999 року № 1068-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1068-14>.
3. Нешатаева В. О. Культурные ценности: цена и право. Москва: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 208 с.
4. Скатерщиков С., Кориневский В., Яковенко О. и др. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 с.
5. Ващинець І. Деякі проблеми реалізації права слідування за чинним законодавством України. *Право України*. 2005. № 3. С. 76–79.
6. Ієвіня О. *Sui generis*: право доступу. *Нотаріат для вас*. 2012. № 11. С. 59–64.
7. Капіца Ю., Ступак С. Право слідування в Європейському Союзі та Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2006. № 10. С. 3–6.
8. Крат В. І. Переважне право купівлі пам'яток культурної спадщини. *Проблеми законності*. 2006. Вип. 82. С. 60–65.
9. Крат В. І. Переважне право купівлі пам'яток. *Мала енциклопедія нотаріуса*. 2009. № 6. С. 187–190.
10. Крат В. Переважні права: теоретичний та практичний аспект. *Підприємництво, господарство і право*. 2004. № 9. С. 72–74.
11. Стредфильд Э. Аукционный дом в роли посредника? *Трудная судьба культурных ценностей*. Берлин. Москва, 2002. С. 176–184.
12. Алябишев М. С. Особливості укладення договорів на аукціоні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2009. 16 с.
13. Долгополова Л.М. Укладення договорів на торгах: монографія. Харків: Право, 2014. 184 с.

REFERENCES

1. Goloviznin A. V. (2006). Grazhdansko-pravovoye regulirovaniye oborota kulturnykh tsennostey. *Candidate's thesis*. Ekaterinburg [in Russian].
2. Pro vyvezennia, vvezennia ta povnennia kulturnykh tsinnostei: Zakon Ukrainy vid 21 veresnia 1999 roku # 1068-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1068-14> [in Ukrainian].
3. Neshatayeva V. O. (2013). Kulturnyye tsennosti: tsena i pravo. Moskva: Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki [in Russian].
4. Skatershchikov S., Korinevskiy V., Yakovenko O. et al. (2006). Rukovodstvo po investirovaniyu na rynke predmetov iskusstva. Moskva: Alpina Biznes Buks [in Russian].

5. Vashchynets I. (2005). Deiaki problemy realizatsii prava sliduvannia za chynnym zakonodavstvom Ukrainy. *Pravo Ukrainy – Law of Ukraine*, 3, 76–79 [in Ukrainian].
6. Ievinia O. (2012). Sui generis: pravo dostupu. *Notariat dlia vas – Notary for You*, 11, 59–64 [in Ukrainian].
7. Kapitsa Yu., Stupak S. (2006). Pravo sliduvannia v Yevropeiskomu Soiuzi ta Ukraini. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo - Entrepreneurship, Economy and Law*, 10, 3–6 [in Ukrainian].
8. Krat V. I. (2006). Perevazhne pravo kupivli pamiatok kulturnoi spadshchyny. *Problemy zakonnosti – Problems of Legality. issue 82*, 60–65 [in Ukrainian].
9. Krat V. I. (2009). Perevazhne pravo kupivli pamiatok. *Mala entsyklopediia notariusa – Small Encyclopedia of Notaries*, 6, 187–190 [in Ukrainian].
10. Krat V. (2004). Perevazhni prava: teoretychnyi ta praktychnyi aspekt. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo - Entrepreneurship, Economy and Law*, 9, 72–74 [in Ukrainian].
11. Stredfield E. (2002). Auktsionnyy dom v roli posrednika? *Trudnaya sudba kulturnykh tsennostey – Difficult Fate of Cultural Property*. Berlin, Moskva, 176–184 [in Russian].
12. Aliabyshev M. S. (2009). Osoblyvosti ukladennia dohovoriv na auktsioni. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
13. Dolhopolova L.M. (2014). Ukladennia dohovoriv na torhakh: monohrafiia. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

ДУДЕНКО Т. В.

кандидат юридических наук, ассистент кафедры гражданского права № 1
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Рассматривается общая характеристика договора купли-продажи культурных ценностей. Выделяются популярны виды договоров купли-продажи культурных ценностей. Определяются требования к договору купли-продажи культурных ценностей. Отдельно характеризуется договор купли-продажи культурных ценностей через аукцион, выделяются стадии проведения аукциона.

Ключевые слова: культурные ценности; договор купли-продажи культурных ценностей; купля продажа культурных ценностей через аукцион; преимущественное право; право следования.

DUDENKO T. V.

PhD, Assistant of the Department of Civil Law No 1 of Yaroslav Mudryi National Law University

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE CULTURAL VALUES PURCHASE AGREEMENT

Problem setting. There is a tendency to expand the markets of goods, in particular, the market of cultural values (art market) in the conditions of formation and development of market economy in Ukraine. Therefore, there is an urgent problem to carry out a detailed description of the dealings in relation to cultural values.

Target of research. The purpose of this article is to make a detailed description of the transaction in relation to cultural property, in particular, a bilateral transaction - a contract of sale and purchase of cultural property.

Analysis of recent research and publication. The works of V.I. Akulenko, O.V. Butkevich, V.F. Zverhovskaya, T.G. Katkova, T.V. Kurilo, O.A. Menskaya were devoted to the study of cultural values. Among foreign scientists who have been studying the problems of protection and circulation of cultural property, special attention should be paid to scientific works of J. H. Merimen, R. J. O'Keefe, R. K. Paterson, M. M. Boguslavsky, M. O. Alexandrova, I. E. Martynenko, V. O. Neshataeva, R. G. Nurullina, O. P. Sergeev and others.

Article's main body. The general characteristic of the contract of sale and purchase of cultural property is carried out taking into account the norms of the current legislation and customs of business turnover in the field. In the course of the analysis of scientific works and practices, the most common types of contracts for the purchase and sale of cultural property are established, namely the ordinary contract of sale and sale of cultural property through an auction. The list of requirements related to the contract of sale of cultural property is given. Each of them is analyzed in detail.

Arguments are being made regarding the need for a mandatory notarization of a contract for the purchase and sale of movable cultural property and for the state registration of such an agreement, which will allow to take the turnover of cultural property to a new level and serve to combat illicit trafficking of cultural property. The essential terms of the contract are formulated. The concepts and instances of the right to follow and the right of access to cultural property are revealed. Cases of pre-emption law are analyzed. It describes what cultural values can be the subject of the contract. Separately characterized by the sale and purchase of cultural property through the auction, determine the stages of the auction.

Conclusions and prospect of development. Thus, the process of concluding contracts at auction is not a simple mechanism of relations, governed by the rules of private and sometimes public law, and is a complex of substantive procedural actions aimed at achieving the main goal - the conclusion of the main contract with the successful bidder.

Keywords: cultural property, contract for the sale and purchase of cultural property, sale and purchase of cultural property through auction; priority, resale right.

Дуденко Т. В. Загальна характеристика договору купівлі-продажу культурних цінностей. *Право та інноваційне суспільство* : електрон. наук. вид. 2019. № 1 (12). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2019/06/Dudenko12.pdf>.