

**ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ****SOME FEATURES OF THE CONCLUSION OF FOREIGN TRADE CONTRACTS**

**Іванов А.Г., к.ю.н.,  
асистент кафедри права Європейського Союзу**

*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

**Зал Д.О., студент V курсу міжнародно-правового факультету**

*Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Статтю присвячено висвітленню питань, пов'язаних з укладанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів), визначено їх правову природу та місце в договірному праві України. Проаналізовано вітчизняне та міжнародне законодавства, що регулюють основні етапи укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), акцентовано увагу та типових помилках контрагентів на етапі переговорів та безпосередньо під час підписання договору (контракту), надано авторські рекомендації (типові пункти), які має містити будь-який зовнішньоекономічний контракт.

Авторами досліджено значну кількість робіт та позицій діячів науки, які надають тлумачення юридичній природі зовнішньоекономічного контракту, та з урахуванням цього зроблено висновок про можливість побудови власної (типової) моделі юридично спроможного контракту, що має полегшувати взаємовідносини між сторонами та підтримувати тісну й довготривалу співпрацю між останніми.

У роботі автори дійшли таких висновків. Зовнішньоекономічний контракт є первинним регулятором торговельних взаємовідносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, основою економічної стабільності країни та має вагоме значення для підтримки розвитку ринкової економіки. Акти вітчизняного та міжнародного законодавства містять відповідні положення, що стосуються укладання зовнішньоекономічних контрактів, проте не відображають важливих особливостей, які мають ураховувати сторони ще на етапі вступу в договірні відносини.

Великий обсяг свободи зовнішньоекономічного договору, встановлений нормативними положеннями, вимагає високого рівня обачності як від продавця, так і від покупця, тому актуальними є розробки та рекомендації, які надаються науковою спільнотою, зважаючи на практику укладання подібних договорів.

Невід'ємними пунктами зовнішньоекономічного договору (контракту) мають бути положення, які стосуються гнучких умов поставки, відповідальності сторін та її обмеження, органу, якому належить вирішувати спір між сторонами в разі недосягнення компромісу, процедури досудового врегулювання спору, а також порядку повідомлень за контрактом.

**Ключові слова:** Інкотермс, правове регулювання, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, застереження, претензія, повідомлення.

The article is devoted to the coverage of issues related to the conclusion of foreign trade agreements (contracts), defines their legal nature and place in the contract law of Ukraine. An analysis of domestic and international legislation governing the main stages of foreign trade agreements (contracts), emphasis on typical mistakes made by contractors at the stage of negotiations and direct signing of the agreement (contract), provided author's recommendations (typical items), which should contain any foreign trade contract.

The authors studied a significant number of works and positions of scholars who explain the legal nature of foreign trade contract, and with this in mind concluded the possibility of building their own (typical) model of legally capable contract, which should facilitate relations between the parties and maintain close and long-term cooperation last.

The authors came to the following conclusions: The foreign trade contract is the primary regulator of trade relations between the subjects of foreign economic activity, the basis of economic stability of the country and is important for supporting the development of a market economy. Although the acts of domestic and international law contain relevant provisions concerning the conclusion of foreign trade contracts, they do not reflect the important features that the parties must take into account at the stage of entering into a contractual relationship.

The large amount of freedom of a foreign trade agreement established by regulations requires a high level of caution from both the seller and the buyer, and therefore relevant are the developments and recommendations provided by the scientific community given the practice of concluding such agreements.

Provisions concerning flexible terms of delivery, liability of the parties and its limitation, the body that should resolve the dispute between the parties in the event of a compromise, the pre-trial settlement procedure, and the procedure for notification under the contract should be integral parts of the foreign trade agreement (contract).

**Key words:** Incoterms, legal regulation, subjects of foreign economic activity, reservations, claim, notification.

Сучасна ринкова економіка вимагає від країн світу створення ефективних моделей функціонування зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність, яка є сукупністю організаційно-економічних заходів із забезпечення просування товарів і послуг від продавця до покупця, що перебувають у різних країнах, є основою економічного добробуту країни та є незамінною для формування іміджу країни на міжнародній арені. Не є винятком й Україна. Так, за даними Державної служби статистики (Укрстат), за 2020 календарний рік з України експортовано товарів на суму 49 191,7 млрд доларів США [1].

З огляду на євроінтеграційні процеси на території України та розширення багатьох приватних підприємств, які є рушійною силою міжнародної торгівлі, масштабів своєї діяльності, питання особливостей укладання зовнішньоекономічних контрактів є вкрай актуальною проблемою.

Справедливо вказати, що ринкова економіка встановлює організаційно-правову самостійність суб'єктів

господарювання приватного сектору економіки, а державою лише встановлюються певні умови щодо такої діяльності (митний контроль, податки та збори). Так, більшість зовнішньоекономічних процесів, як правило, регулюються саме з урахуванням норм міжнародного права у зовнішньоекономічних контрактах.

Одним із найважливіших джерел зовнішньоекономічних відносин є офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної палати Інкотермс. Не можемо не погодитись із думкою А.С. Логінової та М.А. Сініциної, які наголошують на тому, що Правила Інкотермс займають панівну позицію в регулюванні торговельних відносин між продавцем та покупцем на міжнародній арені, є джерелом правового регулювання торгових оборотів [2, с. 74]. Слушною є й позиція К.В. Холопова й А.М. Голубчика, які вказують, що Інкотермс досить щільно ввійшли в ділову практику та стали загальноприйнятими та загальновизнаними на міжнародній арені, чим значно облегшили ведення найрізноманітніших торгових операцій [3, с. 111].

На наше переконання, серед особливостей Інкотермс доречно виокремити такі:

- визнання авторитету на міжнародній арені;
- уточнення обов'язків сторін контракту під час страхування вантажу;
- установлення моменту переходу ризиків пошкодження чи втрати вантажу від продавця до покупця;
- установлення обов'язків, пов'язаних із митними формальностями;
- установлення обов'язків, пов'язаних із витратами на навантаження та розвантаження Товару.

Безперечно, Інкотермс є важливим механізмом урегулювання зовнішньоекономічних відносин. Попри це, варто підкреслити, що правильне тлумачення та використання правил Інкотермс дозволить уникнути реальних чи потенційних проблем, що можуть виникнути між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Під час укладання зовнішньоекономічного контракту пропонуємо гнучкий механізм використання конкретних умов Інкотермс. Проілюструємо вказаний механізм на прикладі реального контракту.

Як правило, невід'ємною частиною будь-якого зовнішньоекономічного контракту є специфікація до нього, яку сторони узгоджують та підписують напередодні відвантаження партії товару (частіше через електронний документообіг). Специфікація є підтвердженням досягнення між сторонами згоди щодо ціни, кількості та асортименту Товару. З огляду на наведене, пункт контракту, що визначає умови поставки, пропонуємо викласти універсально в такому вигляді: *«За цим контрактом Продавець зобов'язується продати, а Покупець зобов'язується сплатити та прийняти продукцію, що іменується надалі «Товар», на умовах поставки (зазначаються відповідні умови, як-от FCA/DDP/CIF) відповідно до правил ІНКО-ТЕРМС-2010, якщо інше не окреслено в цьому контракті чи специфікації до нього»*.

Вищенаведений пункт дозволяє уникнути чимало проблем, серед яких найвагоміше місце посідають такі проблеми, як некоректне заповнення митної документації та неможливість оперативної зміни умов поставки. Особливо це актуально тоді, коли сторони в діловому листуванні змінюють визначені попередньою домовленістю умови поставки, а контракт не передбачає можливості таких змін, що призводить до необхідності укладати додаткову угоду, якою можна змінювати визначені контрактумом умови.

Отже, дублюючи в специфікації умови поставки за Інкотермс, сторони зможуть своєчасно документально підтверджувати свої усні домовленості та уникати потенційних проблем митного оформлення товарообігу.

Переходячи до інших особливостей укладання зовнішньоекономічних контрактів, зосередимось на відповідальності сторін. Питання відповідальності сторін на законодавчому рівні врегульовано постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р (далі – Постанова).

Постанова містить так звані застереження до контрактів, тобто пункти, на які сторонам слід звертати особливу увагу й уміщувати їх у свої контракти. Серед таких застережень Постанова виокремлює такі: валютно-цінові, антидемпінгові, про конфіденційність, форс-мажорні, про реекспорт, у разі ненадходження продукції за імпортом у визначені договором (контрактом) терміни, про відповідальність [4].

Хоча наведений у Постанові перелік застережень і відображає важливі умови зовнішньоекономічних контрактів, проте вона (Постанова) не відображає інших суттєвих

ризиків, зокрема окремих ризиків щодо відповідальності сторін та порядку врегулювання ними своїх суперечок.

Показово, що застереження про відповідальність лише знімає відповідальність за неналежне виконання контракту з держав, у яких перебувають (зареєстровані) сторони контракту, проте питання особистої відповідальності сторін лишає на їхній розсуд, віддаючи перевагу принципу свободи договору.

Щодо згаданого принципу свободи договору, то нам імпонує думка А.П. Беляєвої, яка тлумачить згаданий принцип крізь призму свободи визначення змісту зовнішньоекономічного контракту та зауважує, що його вияв полягає у праві сторін самостійно формувати положення, які вони вважають за необхідне вмістити в майбутній контракт [5, с. 9–11]. Ураховуючи вказане, можемо констатувати, що задля забезпечення себе від негативних ризиків сторонам варто б додатково вносити до контракту такі умови, що стосуються відповідальності та порядку вирішення суперечок:

- умови щодо можливості одностороннього розірвання контракту в разі порушення будь-якою зі сторін умов договору;
- умови щодо відшкодування понесених збитків (зокрема, упущеної вигоди) у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням стороною своїх зобов'язань;
- умови, що визначатимуть орган, якому належить вирішувати спір між сторонами.

Стосовно умови, що стосується визначення органу, на розгляд якого сторони можуть передати спір між ними, наголосимо на необхідності сторонам більш обачно підходити до вибору такого органу. Коли стороною контракту з боку експортера є українська компанія, доречно таким органом визначати Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України (ІСАС), що є однією з найавторитетніших інституцій Центральної та Східної Європи та який із моменту свого заснування здійснив розгляд понад ста десяти тисяч справ (щорічно від 300 до 600 справ) [6].

Крім того, не можна оминати увагою й склад суду, що буде розглядати справу. Так, згідно з п. 3.1. розділу III Регламенту міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України, затвердженого рішенням Президії Торгово-промислової палати України від 25.08.1994 р. (протокол № 107(3) (далі – Регламент), сторонам дозволяється за власним бажанням визначити кількість арбітрів, а п. 3.3 Регламенту надає сторонам право самостійно узгодити порядок призначення арбітра (арбітрів) за умови дотримання Регламенту [7]. Через це, пропонуємо сторонам:

- по-перше, доповнювати контракт пунктом такого змісту: *«Сторони погоджуються з тим, що в процесі розгляду та вирішення спору буде застосовано Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України. Матеріальним правом, яким регулюється цей контракт, є матеріальне право України»*.

– по-друге, визначити процедуру призначення арбітрів за моделлю, близькою до визначеної Регламентом. Найоптимальнішою моделлю, яка відображає інтереси обох сторін, на наш погляд, є така, за якої сторони обирають (призначають) по одному арбітру, а двоє призначених арбітрів наділяються сторонами компетенцією на призначення третього.

Після обговорення тонкощів та особливостей вирішення спору органом незалежної юрисдикції зауважимо, що передання спору на вирішення такого органу має бути останнім етапом у разі виникнення різних поглядів сторін на вирішення проблемної ситуації, однак лише в тому разі, коли ситуація не може бути вирішена іншим чином. Наведене пов'язується зі складністю та тривалістю арбітражних процедур, а також зайвими процесуальними витратами сторін. Отже, перед переданням спору на вирі-

шення до арбітражу сторони мають намагатися вирішити його способом переговорів та взаємних поступок, що буде більш вигідним для обох сторін. Беручи до уваги вищевказане, важливо окреслити процедуру досудового вирішення суперечок, яку слід закріпити в тексті контракту.

Найчастіше приводом для суперечок є отримання Покупцем неякісного Товару (його знищення чи пошкодження) під час перевезення (зокрема, виявлення прихованих недоліків поставленого товару) або ж відсутність оплати Товару з боку покупця. Ураховуючи принцип справедливості та задля унеможливлення виникнення суперечок та непорозумінь між сторонами, вбачаємо за необхідне прописувати в контракті пункти такого змісту:

**Із боку покупця:** «Претензії щодо якості Товару, пов'язаного з цілісністю тари та його зовнішнього пакування, висуваються Покупцем протягом 30 календарних днів із моменту отримання продукції Покупцем у кінцевому пункті призначення. Покупець зобов'язаний розглянути отриману претензію та надати відповідь протягом 30 календарних днів із дати її отримання.

Претензії щодо прихованих дефектів (недоліків), під якими слід розуміти такі, які не могли бути виявлені при звичайній для цього виду продукції (товару) перевірці та виявлені тільки при обробці, переробці, дослідженні, використанні чи зберіганні продукції (товару), висуваються протягом терміну придатності товару.

Претензії щодо якості Продавцем не розглядаються за відсутності доказів постачання неякісного Товару (фото- / відеозйомка Товару, експертиза, лабораторні дослідження).

**Із боку продавця:** «Покупець без попередньої згоди Продавця не має права використовувати Товар, за яким заявлено претензію щодо якості, до закінчення терміну, виведеного Продавцю на його розгляд».

Коли йдеться про претензії, важливим є й питання порядку їх висунення. Згідно зі ст. 27 Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р., коли сповіщення, запит чи інше повідомлення дано або зроблено стороною відповідно до частини III (через повідомлення) та засобами, належними за таких обставин, затримка чи помилка під

час передання повідомлення або його недоставлення за призначенням не позбавляє цю сторону права посилаючись на своє повідомлення [8]. Із наведеного положення вбачається певна невизначеність щодо змісту повідомлення та те, що саме слід вважати належним повідомленням сторони. З огляду на це, пропонуємо вмішувати в контракт пункт такого змісту: «Сторони погодили, що повідомлення за контрактом уважається належним, якщо воно адресовано в електронному чи письмовому форматі за реквізитами Сторін, указаними в цьому контракті.

Ухилення Сторонами від отримання повідомлень (вимог, претензій тощо) за цим Договором не є підставою вважати їх неотриманими. Якщо Сторона не отримувє повідомлення (вимогу, претензію тощо) протягом 5 (п'яти) робочих днів із дати надходження на поштове відділення або не надає відповіді на електронний лист у встановлені строки, датою отримання відповідного повідомлення вважається дата його відправлення Стороною».

**Висновки.** Зовнішньоекономічний контракт є первинним регулятором торговельних взаємовідносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, основою економічної стабільності країни та має вагомe значення для підтримки розвитку ринкової економіки. Акти вітчизняного та міжнародного законодавства хоч і містять відповідні положення, що стосуються укладання зовнішньоекономічних контрактів, проте не відображають важливих особливостей, що мають враховувати сторони ще на етапі вступу в договірні відносини.

Великий обсяг свободи зовнішньоекономічного договору, встановлений нормативними положеннями, вимагає високого рівня обачності як від продавця, так і від покупця, тому актуальними є розробки та рекомендації, які надаються науковою спільнотою, зважаючи на практику укладання таких договорів.

Невід'ємними пунктами зовнішньоекономічного договору (контракту) мають бути положення, які стосуються гнучких умов поставки, відповідальності сторін та її обмеження, органу, якому належить вирішувати спір між сторонами в разі недосягнення компромісу, процедури досудового врегулювання спору, а також порядку повідомлень за контрактом.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний вебпортал Укрстату. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/o\\_eit/o\\_eit\\_u20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/o_eit/o_eit_u20.htm). (дата звернення: 12.10.2021).
2. Логинова А.С., Сеницына М.А. Инкотермс 2010: изменения и особенности применения в международной торговле. *Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2017. № 2 (63). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inkotermms-2010-izmeneniya-i-osobennosti-primeneniya-v-mezhdunarodnoy-torgovle> (дата звернення: 12.10.2021).
3. Холотов К.В., Голубчик А.М. Нестандартные аспекты применения Инкотермс и направления дальнейшей унификации международных торговых обычаев. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2016. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nestandartnye-aspekty-primeneniya-inkotermms-i-napravleniya-dalneyshey-unifikatsii-mezhdunarodnyh-torgovyh-obychev> (дата звернення: 12.10.2021).
4. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті : Постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку України № 444 від 21.06.1995 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF#Text>. (дата звернення: 14.10.2021).
5. Беляева А.П. Принцип свободи договору в правовому регулюванні зовнішньоекономічного контракту : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Харків, 2005. 20 с.
6. Офіційний вебпортал Міжнародного комерційного арбітражного суу при Торгово-промисловій палаті України (ICAC) <https://icac.org.ua/arbitrazh/> (дата звернення: 15.10.2021).
7. Регламент міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України, затвердженого рішенням Президії Торгово-промислової палати України від 25.08.1994 року (протокол №107(3)). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/p0001571-94#Text> (дата звернення: 01.11.2021).
8. Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Конвенція Організації Об'єднаних Націй від 11 квітня 1980 року (укр/рос). ООН; Конвенція, Міжнародний документ від 11.04.1980 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text) (дата звернення: 10.11.2021).