

Міністерство освіти і науки України
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ МОРСЬКОГО ПРАВА

УДК 341:339.5.061

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

**«МІСЦЕ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ
В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ»**

Виконала: студентка 6 курсу, групи 6511м
галузь знань 08 Право

(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 081 Право

(шифр і назва спеціальності)

Колесниченко Анна Вікторівна

(прізвище та ініціали)

Керівник: к.п.н., доцент Ломжець Ю.В.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: д.ю.н., професор Дубинський
О.Ю.

(прізвище та ініціали)

Миколаїв – 2020р.

ЗМІСТ

ВСТУП	с. 2
Розділ 1. Загальна характеристика договору міжнародної купівлі-продажу товарів як міжнародного комерційного контракту	с. 7
1.1. Поняття міжнародного комерційного контракту. Основні ознаки та принципи міжнародного комерційного контракту	с. 7
1.2. Історичні аспекти уніфікації права міжнародного комерційного контракту.....	с.11
1.3. Процеси уніфікації правового регулювання міжнародного комерційного контракту в Україні	с. 23
Розділ 2. Поняття і правове регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів	с.30
2.1. Поняття міжнародної купівлі - продажу товарів	с.30
2.2. Уніфікація міжнародної купівлі - продажу товарів	с. 36
Розділ 3. Особливості договору міжнародної купівлі-продажу товарів.....	с.49
3.1 Порядок укладення міжнародного комерційного контракту	с. 49
3.2 Зобов'язання продавця і покупця по міжнародним комерційним контрактам.....	с.55
3.3 Форма, зміст і структура договору міжнародної купівлі-продажу товарів.....	с.59
3.4 Розірвання договору та відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів.....	с.68
ВИСНОВКИ	с.83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	с.88
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Договір (контракт) міжнародної купівлі-продажу є найбільш поширеною юридичною формою зовнішньоекономічної угоди. Його розробка (вироблення умов і складання проекту), укладання та виконання вимагають спеціальних знань і навичок, врахування специфічних особливостей зовнішнього ринку. За своїм характером цей контракт, як і всі зовнішньоторговельні операції, пов'язаний з правом більш ніж однієї держави, внаслідок чого природним чином ускладнюється нормативна правова база, що забезпечує його функціонування. Істотні відмінності між національними законодавствами окремих країн, що зберігаються незважаючи на тенденцію гармонізації правових систем держав, в тому числі що належать до різних правових інститутів, зумовлюють перевагу регламентації таких угод міжнародними договорами. Разом з тим відносна нечисленність і розрізненість таких актів обумовлює значну роль колізійних норм національного законодавства, уніфікованих норм міжнародного приватного права і міжнародних звичаїв. Дослідження взаємодії цих чотирьох складових в теорії і практиці правового регулювання міжнародної торгівлі являє собою актуальну задачу юридичної науки.

Частка України у світовій торгівлі залишається досить скромною, а за структурою - носить яскраво виражений сировинний характер. Проте, з року в рік спостерігається тенденція зростання її зовнішньої торгівлі, збільшення кількості укладених зовнішньоторговельних операцій, перш за все, договорів міжнародної купівлі-продажу товарів.

Для України зовнішньоекономічна діяльність її господарюючих резидентів є фактором фінансової стабілізації, внаслідок чого вона і прагне забезпечити оптимальні правові умови цієї діяльності. Однак залучення України до процесу світової економічної інтеграції, пошук свого місця у світовій системі поділу праці, ліквідація державної монополії

зовнішньоекономічної діяльності, свобода переміщення товарів, робіт і послуг, праці і капіталу, вихід на зовнішній ринок українських комерційних компаній вже сьогодні дають підстави вважати, що український імпорту перестав бути засобом латання дір у внутрішній економічній політиці, а експорт - вимушеної платою за імпорту. В таких умовах різко зростає роль договору в регулюванні підприємницької діяльності.

Метою магістерського дослідження є аналіз правових норм що регулюють договір зовнішньоторговельної купівлі-продажу товарів. Цільова спрямованість дослідження зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- проаналізувати правову природу міжнародних комерційних контрактів;
- дослідити історію становлення правового інституту міжнародного контракту;
- розкрити процеси уніфікації правового регулювання міжнародних комерційних контрактів (договорів) в Україні та Світі;
- провести правовий аналіз основних міжнародних актів в сфері регулювання міжнародної купівлі-продажу;
- розкрити суб'єктний склад і істотні умови договору міжнародної купівлі-продажу;
- проаналізувати способи захисту учасників договору.
- розглянути питання відповідальності за неналежне виконання договору міжнародної купівлі-продажу.

Об'єктом дослідження магістерської роботи є суспільні відносини що виникають у сфері зовнішньоторговельної купівлі-продажу товарів.

Предмет дослідження становлять: норми Цивільного кодексу України та інших законів; міжнародні договори; матеріали судової практики стосовно до проблеми дослідження.

Ступінь наукової розробленості. Вивченням колізійно-правового регулювання міжнародних комерційних відносин займались ряд міжнародних та вітчизняних вчених, зокрема В. К. Савіньї, І. С. Зикін, Л. А. Лунц, Н. Г. Вилкова, В. І. Кисіль, А. В. Канашевський, В. П. Звеків, С. М. Задорожна, В. П. Пшеничнюк, А. Г. Філіпов, Ю. А. Тихомиров та інші. Питання колізійно-правового регулювання договорів міжнародної купівлі-продажу віднайшли своє висвітлення в працях Антипова Н.П., Афанасьєва Д.В., Батрова Т.А., Бахина С.В., Бекяшева К.А., Белова А.П., Богуславського М.М., Вельямінова Г.М., Вилкова Н.Г., Горлова В.А., Ерпілева Н.Ю., Комарова А. С., Кудашкина В.В., Лазарева А.А., Лукашука І.І., Медведєва І.Г., Муранова А.І., Рамзайцева Д.Ф., Родіонова О.О., Розенберга М.Г., Семеніхіна В.В., Ходакова А.Г. та інших авторів.

Методи дослідження. Проведене дослідження спирається на діалектичний метод наукового пізнання явищ навколишньої дійсності, що відображає взаємозв'язок теорії і практики. Для досягнення поставленої мети були використані такі методи наукового дослідження, як аналітичний, проблемно-хронологічний, порівняльний, типологічний. Так, за допомогою аналітичного методу було проаналізовано поняття, основні ознаки та принципи міжнародного комерційного контракту. За допомогою проблемно-хронологічного методу було досліджено історичні аспекти уніфікації права міжнародного комерційного контракту. Порівняльний метод допоміг в дослідженні та порівнянні загальних підходів до правового регулювання договорів міжнародної купівлі-продажу. Використання типологічного методу допомогло дослідити типи міжнародних комерційних договорів.

Практичне і теоретичне значення роботи полягає в тому, що її написано в наукових та навчальних цілях, і безпосередньо адресовано викладачам, студентам та аспірантам факультетів, які вивчають гуманітарні науки.

Результати магістерського дослідження пройшли апробацію під час виступів на XI Міжнародній науково-технічній конференції «Інновації в

судобудуванні та океанотехніці» (м. Миколаїв, 24-26 вересня 2020 р.) з доповіддю на тему: «Роль принципів УНІДРУА при укладанні міжнародних комерційних контрактів» та та науково-практичному семінарі кафедри морського та господарського права НУК імені адмірала «Реформування публічної влади в Україні: сучасний стан та перспективи» із доповіддю на тему «Процеси уніфікації правового регулювання міжнародного комерційного контракту в Україні» (15 жовтня 2020 р., м. Миколаїв).

Структура і обсяг роботи відповідає поставленій меті і завданням. Її загальний обсяг становить 93 сторінки, з яких основного тексту – 87 сторінок. Магістерська робота складається з вступу, трьох розділів, що включають в себе дев'ять параграфів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Список використаних літературних джерел налічує 54 найменування.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ЯК МІЖНАРОДНОГО КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ

1.1 Поняття міжнародного комерційного контракту. Основні ознаки та принципи міжнародного комерційного контракту

Застосування терміну «міжнародні комерційні договори (контракти)» (МКК) у міжнародному комерційному обігу не спрямовано на те, щоб поставити застосування відповідних норм правового регулювання у залежність від наявності у сторін офіційного статусу «комерсантів» («підприємців») та/або визнання договору комерційним за своїм характером, а зумовлено насамперед необхідністю відмежувати та вивести зі сфери правового регулювання так звані «договори споживання» [2, с. 154].

Слід зауважити, що договори споживання у більшості правових систем дістали спеціальне правове регулювання переважно імперативного характеру, спрямоване на захист прав споживача як сторони, що вступає у договірні відносини не у процесі здійснення комерційної (підприємницької) або професійної діяльності, а для задоволення власних потреб. Проте останнім часом судова практика при певних обставинах розповсюджує на комерційні підприємства, що починають роботу, статус споживача, а укладені ними договори визнає договорами споживання, якщо вони не притаманні їх звичайній роботі.

Застосована концепція «комерційного» договору в міжнародній практиці також не має жодного відношення до традиційно існуючого в окремих правових системах держав поділу на «цивільні» («приватні») та «комерційні» («підприємницькі») суб'єкти права або відповідні договори для звуження сфери правового регулювання, а навпаки, охоплює всі договори, метою яких є встановлення, зміна чи припинення взаємних прав та обов'язків

сторін, отримання прибутку або іншого зиску, не тільки вузько спрямованих на експорт чи імпорт товарів, капіталів чи робочої сили, результатів робіт чи послуг [3, с. 74].

В Україні міжнародні комерційні договори (контракти) в науці та законодавчих актах традиційно іменуються зовнішньоекономічними договорами (контрактами), наприклад: ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» 1991 р., ст. 149,150 Митного Кодексу України 2002р., л. 14.1.61 Податкового Кодексу України 2010 р. [18].

Так зовнішньоекономічним договором (контрактом) визнається матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності, під якою Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» 1991 р. розуміє діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [19].

Проте останнім часом у доктрину та практику все більш активно входить загальноновизнана у цій сфері термінологія уніфікованих міжнародних договорів та угод: міжнародні комерційні договори.

Критерії набуття комерційним договором міжнародного характеру містяться як у національному законодавстві держав, так і в міжнародних документах та пов'язані із наявністю в комерційних (приватних) відносинах іноземного елемента. Основною застосовуваною доктриною для визначення компетентного правопорядку за відсутності волі сторін щодо вибору права у міжнародних комерційних договорах є доктрина характерного виконання (*characteristic performance*), яка по суті є деталізацією принципу найбільш тісного зв'язку в міжнародних комерційних відносинах.

При цьому застосовуються колізійні прив'язки від «місця знаходження комерційного підприємства» або держави «постійного місця знаходження»

сторони, що повинна здійснити виконання, яке має вирішальне значення для змісту договору, до більш загальних як-то: «зв'язок договору із більш, ніж однією державою», «наявність вибору між правом різних держав» або «предмет договору має зачіпати інтереси міжнародної торгівлі».

У будь-якому разі, при найширшому тлумаченні «міжнародного характеру» комерційного договору слід виключати лише ті ситуації, за яких іноземний елемент у приватних відносинах взагалі відсутній, тобто всі елементи, що мають істотне значення для договору, пов'язані лише з однією державою [19].

Для визначення міжнародного характеру договору купівлі-продажу товарів за Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. національна приналежність сторін значення не має. За застосованим та загальновизнаним підходом, вирішальним є факт перебування комерційних підприємств контрагентів у різних державах [23, с. 125].

У сучасній правовій вітчизняній і зарубіжній літературі, в чинному законодавстві та на практиці існує кілька юридичних термінів для визначення поняття контракту. Так, вживаються такі з них: договір, угода, пакт, конвенція, контракт [24].

Міжнародний комерційний контракт (МКК) – це правова форма, що відображає міжнародні комерційні операції; договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності [23, с. 127].

Міжнародний характер контракту національні законодавства, міжнародні документи визначають різними способами: від посилання на місце знаходження контрагента чи перебування партнерів у різних країнах до використання узагальнених критеріїв, таких як контракт, який відображає інтереси міжнародної торгівлі.

Міжнародним визнається контракт для партнерів, які знаходяться в різних країнах, але:

– якщо контрагенти різної національної (державної) належності знаходяться на території однієї держави (наприклад, філії компаній різних країн), контракт не визнається міжнародним;

– якщо контрагенти однієї державної належності, але знаходяться на території різних країн, то контракт визнається міжнародним.

Таке тлумачення міжнародного контракту визначене в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Відень, 1980 р.) та у Конвенції ООН про право, яке застосовується в договорах міжнародної купівлі-продажу (Гаага, 1985 р.) [14, с. 284].

Поняття «комерційні контракти» повинно розумітися, по можливості, ширше з тим, щоб включити не тільки підприємницькі договори про поставки чи обмін товарами і послугами, але також й інші типи економічних договорів, таких як інвестиційні, контракти про надання професійних послуг і т.д.

Усе вищезгадане визначає основні ознаки міжнародного комерційного контракту, а саме [20, с. 115]:

- контрагенти знаходяться в різних країнах;
- товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт (виняток – реекспортна операція, коли товар не завозиться в країну реекспорту);
- розрахунки в іноземній валюті (виняток – товарообмінні операції);
- комерційний характер.

Згідно з теорією договору контракт – це узгодження волі двох або кількох суб'єктів з метою виникнення, зміни або зупинення відповідних обов'язкових відносин (обов'язків).

Міжнародний комерційний контракт – узгодження волі, досягнуте в ході переговорів контрагентами міжнародної комерційної операції про основні умови взаємних обов'язків [20, с. 121].

МКК виконує такі функції [20, с. 123]:

- юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищене законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;

– передбачає способи забезпечення обов'язків.

Отже, міжнародний комерційний контракт – це правова форма, що відображає міжнародні комерційні операції; договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності. Основними ознаками міжнародного комерційного контракту є: контрагенти, які знаходяться в різних країнах; товар, що перетинає кордон; розрахунки в іноземній валюті (виняток – товарообмінні операції); комерційний характер. Міжнародний комерційний контракт виконує такі функції: юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищене законом; визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами; передбачає способи забезпечення обов'язків.

1.2. Історичні аспекти уніфікації права міжнародного комерційного контракту

Історія еволюції ідеї уніфікації приватного права знову підтверджує справедливість одного з основних постулатів теорії права – про вторинність права і його службової ролі по відношенню до економічних і державних відносин. Сто-сто п'ятдесят років для історії – термін невеликий, але він охоплює непросту історію даної сфери права в його взаєминах з державами, в якій виразно проглядається кілька етапів. І на кожному етапі виникнення і розвитку уніфікація права міжнародної торгівлі нерозривно пов'язана з еволюцією ролі держави в світогосподарських економічних відносинах.

Перший досліджуваний зазвичай у зв'язку з історією уніфікації період, що передував появі національного законодавства і знаменовавший собою створення *law merchant*, відноситься до Середніх віків, коли, з одного боку, були відсутні централізовані держави і право і, з іншого боку, росли і зміцнювалися зв'язки між містами і князівствами. Відсутність, а згодом слабкість держави змушували шукати самостійні шляхи регулювання

насамперед комерційних відносин. Тому для даного періоду характерним є саморегулювання, що виявлялося в сеньйоріальному праві, у звичайному та канонічному праві [21, с. 49].

У цей час існувала велика кількість властивих даній місцевості, даному географічному району, даній групі осіб звичаїв, кутюмов, правил, що визначали різні області поведінки людини і її взаємин із собі подібними професійного, сімейного та іншого характеру. У сфері регулювання даної групи відносин значну роль грали приписи віри, церковні канони.

Крім того, в містах діяла система звичайних правил поведінки у сфері комерційного обороту, що отримала найменування *law merchant*, в діяльності професійних цехів в рамках внутрішнього й зовнішнього господарського обороту, що дозволяв забезпечувати середньовічного обивателя всім необхідним для життя і певним чином будувати відносини з сеньйорами.

Виникаючі спочатку в рамках окремих територій і напрямків господарювання подібні локальні звичаї з часом набували все більшу схожість і в кінцевому рахунку ставали характерними для певної сфери господарювання і географічного району та набували значення домінуючих.

Особливо виразно дана тенденція виявилася в Англії, де поширення загального права (*commune law*) на всю територію королівства Середньовіччя зменшило значення місцевих звичаїв до другорядного рівня [8].

На Європейському континенті внаслідок значної етнічної своєрідності, притаманної народам, що населяли його, і більше диверсифікованого економічного обороту в порівнянні з Англією не могло виникнути загальне право. Проте звичайні правила поведінки розвивалися в основному шляхом перегруповування місцевих звичаїв, регіональні звичаї ставали домінуючими і замінювали незліченну безліч локальних звичаїв старого часу. Тому завдяки певній спільності, в якій застосовувалися звичаї, можна говорити про значну однаковість в саморегулюванні комерційного обороту.

Це саморегулювання стало основою для виникнення загальних засад правового регулювання комерційного обороту, а згодом – для формування

національних правових систем. Трьома основними факторами, що забезпечили успіх розвитку даної сфери правового регулювання, стали: наявність «права ярмарків», яке було майже таким самим універсальним, як і церковне право; універсалізм звичаїв мореплавання; наявність спеціальних судів, що розглядали комерційні суперечки.

Дане «право ярмарків» розвивалося безпосередньо діловими колами, а не юристами, обмежувалося їхньою територією і містило власні властиві їм правила, а в кінці періоду Середньовіччя стало справжнім фундаментом для поширення торгівлі по всьому західному світу.

Ще однією складовою права, яке існувало в той період, практично не надавалося реального впливу на регулювання реальних цивільно-правових і комерційних відносин (що проявилось на пізнішому етапі створення систем національного права), було академічне транснаціональне право, досліджуване в університетах, однакове в усіх державах і розглядалося юридичною наукою як загальне для всіх право цивілізованих держав (*jus commune, Gemeinrecht*) [17, с. 210].

Згідно з науковими поглядами того часу, засноване на ідеї справедливості право в принципі має бути однаковим в усьому християнському світі, проте це не було суворим принципом, і юристи визнавали існування в різних суспільствах спеціальних правил, що доповнюють *jus commune* або які відступають від нього.

Таким чином, в той період склалася система регламентування правових відносин у вигляді тріади. Відносини, що зачіпають особистість людини, – сімейні, майнові, кримінальні, процесуальні тощо, спочатку регулювалися звичайними нормами, властивими кожній окремій місцевості, в значній мірі доповнювані, а іноді й замінювані церковними правилами, які в цій сфері відносин в XVI-XVII ст. стали практично повсюдно пануючими [22, с. 38].

Відносини комерційні та виробничі, пов'язані з професійною діяльністю з виготовлення та збуту різних виробів як всередині професійних цехів і співтовариств, так і між роздробленими князівствами і міні-державами

Європи, відносини, пов'язані з «заморською торгівлею», визначалися самостійними правилами і законами, властивими як кожній професійній групі, так і окремим видам комерційної діяльності, а також загальноприйнятими правилами торговельного обороту, що дало сучасним дослідникам підставу відносити дану сферу відносин до самостійного *law merchant*.

Другий етап, який безпосередньо пов'язаний з історією уніфікації, знаменує собою становлення національних держав і виникнення в зв'язку з цим національного права, покликаного, з одного боку, акумулювати численні і розрізнені звичаї, правила, встановлення окремих регіонів і місцевостей і з іншого – встановити єдині для країни правила.

Даний етап характеризується Р. Давидом як прагнення кожної країни знизити відмінності між локальними і регіональними звичаями. Цьому сприяв не тільки розвиток матеріальних, економічних відносин, а й духовна єдність, що витікала з ідей християнства [21, с. 49].

Християнство з його ідеями всесвітньої справедливості і братерства, церква з її концепцією релігійної єдності відіграли значну роль у розвитку міжнародних відносин. Релігією були встановлені зв'язки і взаємодію між різними расами і народами через єдину загальну релігію, привнесена ідея їх рівності перед богом, звідси залишився один крок для визнання громадянської рівності між громадянином та іноземцем, один крок, для подолання якого знадобилося 18 століть.

Французькій революції також належить заслуга в стиранні феодальних відмінностей, які існували раніше, у визнанні громадян незалежно від станів, у приведенні законів у відповідність з християнським космополітизмом. У зв'язку із цим Р. Давид вважав, що право, засноване на ідеї справедливості, в принципі має бути однаковим в усьому християнському світі, що не було суворим принципом, і юристи визнавали існування в різних суспільствах спеціальних правил, що доповнюють *jus commune* або відступаючих від нього. Подібний підхід забезпечив можливість розвитку національних правових систем [21, с. 49].

Найкращим чином ідеї необхідності існування саме національного права висловив Ш. Монтеск'є. У роботі «Про дух законів» він підкреслював, що закони повинні бути пристосовані саме для тієї країни, для якої вони створені, і вкрай рідко, щоб створений для однієї нації закон підходив до іншої. Необхідно, щоб вони співвідносилися з сутністю і принципами управління, встановленими або які тільки хочуть встановити, незалежно від того, виражені вони у вигляді політичних законів або у вигляді законів цивільних. Вони повинні підходити законам країни, холодного, печені або помірною клімату, якості ґрунту, розташуванню території країни, її величині, способу життя народів, трудівників, мисливців і пастухів; вони повинні відповідати тій мірі свободи, яка може бути надана конституцією, релігією і нахилами її мешканців, їх чисельності, багатству, їх торгівлі, їх звичаїв і манерам.

Дану думку Ш. Монтеск'є можна доповнити висловлюванням іншого енциклопедиста того часу, Блеза Паскаля, який, обґрунтовуючи необхідність існування власного права в кожній країні, помічав, що не уявляється нічого справедливого чи несправедливого в тому, щоб змінювати якість, змінюючи клімат. Три градуси вище до полюса стрясають всю юриспруденцію [8].

Характеризуючи підстави необхідності створення національних правових систем (а становлення самостійних держав у Європі відноситься до кінця XVIII – середині XIX в. (Франція, Італія і т.п.)), необхідно в першу чергу виділити потребу в урегулюванні відповідних виробничих відносин, відносин комерційного обороту. У роботі «Савінї в міжнародному приватному праві» В.М. Корецький підкреслював нерозривний зв'язок становлення та еволюції права з наявністю світового господарства.

Поділяючи точку зору про те, що початок XIX ст. слід вважати моментом виникнення світового господарства, він зазначав, що міжнародний майновий оборот існував і раніше, але він не створював ще економічної взаємозалежності між усіма державами [9, с. 192].

Другим вирішальним фактором, який зумовив виникнення національних правових систем, стало становлення національних держав в основних країнах

Європи, зміцнення ідей суверенітету, розвиток теорій співвідношення правомочностей суверена і народу, ідей справедливості в регламентуванні всього кола відносин, насамперед у сфері цивільного та торгового обороту і комерційних контрактів. У становленні даної сфери правового регулювання можна виділити кілька характерних рис [10, с. 581].

По-перше, сама поява відповідних норм була викликана саме наявністю господарських зв'язків, становленням шляхів просування товарів, зростанням ярмарків, зацікавленістю держав у товарному обміні.

По-друге, чітко простежувалося прагнення держав шляхом прийняття відповідних колізійних норм підпорядкувати ці відносини власним, національним правом.

По-третє, юридичний інструментарій, що розроблявся державами в рамках національного законодавства, головним чином був спрямований на прив'язку відносин «з іноземним елементом» до національного права: обмеження автономії сторін при виборі застосовного до їх угоди права або шляхом вказівки в законі, що ця угода повинна мати певний зв'язок з правом даної держави *proper law of the contract*, повинна бути «близькою закону даної держави» *proximity of the law*, прагнення до можливо більш частого розгляду даної категорії справ на підставі *lex fori*.

Кодифікація національного права почалася у Франції в період Великої Французької революції, а потім у XIX і на початку XX ст. в інших країнах континентальної Європи. Прийняття кодексів підняло уніфікацію на національний рівень, тому збереження регіональних законів або місцевих звичаїв у деяких країнах стало радше винятком (*lander law* – у Німеччині, *cantonal law* – у Швейцарії, *derechos forales* – в Іспанії) [8].

Однак результат кодифікації відрізнявся від очікуваного: правила *jus commune* виявилися заміненіми в зазначених країнах національним законодавством. Право перетворилося на національний феномен, контрольований політиками і відображав існування держави і принцип

національного суверенітету. Ідея природного права, заснованого на справедливості, змінилася і перетворилася на моральну категорію.

До причин розвитку процесу інтернаціоналізму Шміттгофф відносив наступні [8]: зменшення, стиснення земного простору в результаті безпрецедентного розвитку науки і технології, внаслідок чого світ стає все менше, а сусідство країн і народів набуває не тільки географічного, а й цілком реального наповнення; потреба в нових ринках для реалізації масового виробництва сільськогосподарських і промислових товарів та уточнення і стабілізація правил виступу на таких ринках; розширення масштабів міжнародної торгівлі внаслідок зростання обміну товарами і послугами у зв'язку зі зростанням стандартів життя в багатьох країнах.

На додаток до зазначених факторів можна виділити появу нових засобів комунікації, перш за все Інтернету, поширення техніки домашнього споживання, іноді навіть на шкоду нормальним потребам людського буття.

Міжнародні комерційні відносини реалізовувалися через встановлення і підтримання відносин в рамках національних економік, а основними господарюючими суб'єктами були національні підприємства та організації.

Міжнародні процеси та події, що відбувалися протягом даного періоду (насамперед створення універсальних та регіональних міжнародних організацій, виникнення міжнародних організацій, що мають в якості основної мети уніфікацію: у першій половині даного періоду – колізійних питань, а в другій – матеріально-правових питань права міжнародних контрактів) відображали позиції національних держав в основному в рамках національних політик і процесів.

Хоча починаючи з 60-х рр.. ХХ в. економічний розвиток здійснювався в рамках зростаючої інтеграції та взаємозалежності як між окремими господарюючими суб'єктами (прикладом є поява нових видів цивільно-правових договорів: спеціалізації і кооперування виробництва, створення спільних підприємств, дистриб'юторські договори і договори франчайзингу), так і між окремими державами (що найбільш яскраво проявилось у створенні

ЮНСІТРАЛ), проте комерційні відносини продовжували бути прив'язаними до певних національних територій, а в правовому регулюванні міжнародних і внутрішніх комерційних відносин були значні відмінності (доказом є не тільки правове регулювання договору міжнародної поставки в рамках РЕВ і особливості правового регулювання зовнішньоекономічних угод в рамках даного економічного союзу, а й аналогічні підходи у правозастосовчій практиці інших країн) [21].

Саме в цей період були прийняті Гаазькі конвенції з колізійним питанням договору міжнародної купівлі-продажу товарів, Женевська конвенція про право, застосовне до відносин з посередниками при міжнародній купівлі-продажу товарів.

Розвиток міжнародних світогосподарських зв'язків даного періоду рухається вгору – від національного на міжнародний рівень, відбувається в рамках взаємодії держав і отримує закріплення за допомогою інструментарію міжнародного права у вигляді міжнародних конвенцій.

У цей же період з'являються перші явища, властиві наступному, четвертому періоду уніфікації. Учасники, що відокремлюють національну економіку і мають національну приналежність, об'єднуються для створення міжнародної економіки. В організаційно-правовій сфері дана тенденція виражалася у створенні економічних союзів держав (РЕВ, ЄЕС, ОАД тощо) і у виникненні транснаціональних компаній: юридичних осіб, які економічно об'єднують учасників з різних держав, але юридично «прив'язані» до певної держави, іншими словами, транснаціональна компанія являє собою організаційне об'єднання формально самостійних юридичних осіб різної національності [9, с. 193]. Однак у них зберігаються економічна єдність, однакові принципи управління.

Таким чином, в даний період розвитку уніфікації основною економічною рушійною силою розвитку міжнародних світогосподарських зв'язків є капітал, який має національну основу, а міжнародні комерційні зв'язки оформлюються за допомогою міжнародно-правового методу.

Природним було прагнення національних правових систем підпорядкувати міжнародні комерційні відносини їх внутрішньому праву, і найкращим правовим інструментом вважався колізійних метод, при якому шляхом колізійних прив'язок (особливо односторонніх) ставало можливим забезпечувати застосування національного закону.

У цей період відбулася значна інтенсифікація діяльності створених протягом другого періоду універсальних міжнародних організацій (Гаазька конференція з міжнародного приватного права, УНІДРУА), виникла універсальна міжнародна організація, що займається питаннями уніфікації права міжнародних контрактів, – ЮНСІТРАЛ, подальший розвиток отримав метод міжнародно-правової уніфікації та його успішної реалізації у вигляді численних конвенцій, що визначають різноманітні аспекти права міжнародних контрактів [4, с. 371].

Одночасно відбувалося зародження елементів четвертого періоду уніфікації права міжнародних комерційних контрактів. Вперше в історії уніфікації виник позадоговірний або неконвенційний метод уніфікації, результатом якого стали розроблені ЮНСІТРАЛ модельні закони, регіональний підрозділ ООН – Європейська економічна комісія – підготував кілька типових контрактів міжнародної купівлі-продажу окремих видів товарів, активізувалася діяльність «формулюючих агентств» у вигляді МТП, Міжнародної федерації інженерів-консультантів – FIDIC, ІМКО – Міжнародної морської організації, міжнародного морського комітету.

В якості основи регулювання було запропоновано нове право – транснаціональне міжнародне торгове право і *lex mercatoria*; дана ідея отримала найбільш широке визнання в четвертому періоді розвитку уніфікації [12, с. 54].

Подібні способи регулювання відносин з міжнародних комерційних контрактів надають, на думку їхніх прихильників, з одного боку, найбільшу свободу учасникам такого обороту, з іншого боку, практично виключають вплив держави на зазначені відносини. Їм відповідає спосіб вирішення спорів,

який став практично універсальним для даної сфери відносин, минаючи державні суди і державні арбітражі, в рамках міжнародного комерційного арбітражу.

Саме в даний період були укладені основні міжнародні конвенції та прийнято в багатьох країнах національне законодавство, що забезпечують дві основні складові успіху міжнародного комерційного арбітражу: можливість розгляду спорів арбітражем, включаючи *ad hoc*, і можливість реалізації винесеного таким чином рішення.

Четвертий період уніфікації розпочався наприкінці ХХ ст. і характеризується зниженням ролі міжнародно-правової уніфікації і розвитком автономної системи регулювання відносин з міжнародних комерційних контрактів. Виділення даного періоду уніфікації з новим властивим йому методом пояснюється виникненням небаченого раніше економічного феномена у вигляді глобалізації економіки.

Поділ економічно єдиного простору на національні правопорядки стає гальмом у реалізації економічних відносин між ними, а управління глобальним простором припускає однакове і адаптоване до потреб економіки регулювання, яке не залежить від національних правових систем [38, с. 90].

Даний період знаходиться в початковій фазі розвитку. На відміну від третього періоду уніфікації, де основним був метод міжнародно-правової уніфікації, результатом якого було конвенційне міжнародно-правове регулювання міжнародних комерційних контактів, теперішньому (четвертому) періоду відповідає метод розробки неконвенційної уніфікації, стандартизації, результатом якої є глобалізоване право міжнародних контрактів, назване автором приватноправовим методом.

Практика міжнародної торгівлі характеризується значним ступенем правової уніфікації, метою якої є скорочення юридичних перешкод у міжнародній торгівлі шляхом розробки і застосування міжнародно-правових документів, прийнятих на міждержавному рівні. Це стосується насамперед міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

Уніфікацією та гармонізацією міжнародного торгового права займаються такі міжнародні економічні організації як ЮНСІТРАЛ, УНІДРУА, ЮНКТАД, СЕК ООН.

Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) розроблена Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, щоб уніфікувати умови міжнародних торговельних угод, які укладаються, і усунути істотні розбіжності в національних законодавствах [4, с. 373].

Ця Конвенція прийнята в 1980 р. на Конференції ООН з договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, що проходила у Відні і тому названа Віденською. У Конференції брали участь 48 країн. З 1 січня 1988р. Конвенція набрала чинності. Конвенція надає учасникам широкі можливості для формулювання умов угоди відповідно до їх інтересів і з урахуванням особливостей її змісту. У ній містяться уніфіковані правила, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів, що стосуються більшості країн з різними економічними і правовими системами і спрямовані на усунення правових бар'єрів у міжнародній торгівлі. Конвенція має нормативний характер, однак сторони можуть у договорі відступити від будь-якого її положення чи змінити дію.

Особливостями Віденської конвенції є те, що вона [12, с. 60]:

- містить уніфіковані правила укладання і виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів;
- допомагає прискорити, полегшити й здешевити ведення переговорів, тому що відпадає необхідність у вивченні законодавства країни контрагента;
- створює передумови для однозначного трактування прав і обов'язків сторін;
- сприяє ліквідації нерівноправних дискримінаційних відносин у міжнародній торгівлі;
- визначає зобов'язання продавця і покупця за договором;

- регулює відносини між контрагентами щодо об'єктів договору при виникненні спорів між сторонами, що відносяться до країн, які не є учасниками Конвенції;
- встановлює перелік об'єктів договору купівлі-продажу, на які не поширюється її дія;
- визначає ознаки договору купівлі-продажу, до яких Конвенція не застосовується.

Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів була розроблена ЮНСІТРАЛ у 1974 р. і встановлює уніфіковані норми щодо строків, в які має розпочинатися розгляд спорів, що виникли на основі контрактів, а також строки позовної давності.

Міжнародним торговельним центром ЮНКТАД/СОР розроблені Загальні умови продажів.

Міжнародні торговельні терміни (ІНКОТЕРМС-2000). Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів, судових розглядів, які тягнуть за собою втрати часу і фінансові збитки [21, с. 50].

Щоб позбутися цих проблем Міжнародна торговельна палата (МТП) в 1936 р. розробила торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС» (International Commercial Terms).

Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953 р., 1967 р., 1980 р., 1990 р. Зараз ІНКОТЕРМС діє в новітній редакції 2000 р. Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, які несе

експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40-50 % ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

ІНКОТЕРМС містить 13 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця [8].

Використовуваний при позначенні базисних умов термін «франко» або «вільно» означає, що покупець вільний від ризику і всіх витрат по доставці товару до пункту, позначеного після слова «франко» («вільно»).

Отже, головними історичними аспектами, що зумовили уніфікацію права міжнародних комерційних контрактів, є розвиток країн у різні часові проміжки, а також формування все більш тісних відносин між ними.

1.3. Процеси уніфікації правового регулювання міжнародного комерційного контракту в Україні

Серед нормативно-правових актів України, що регулюють питання форми, порядку укладення та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів), є: норми Цивільного кодексу України, що регулюють купівлю-продаж і поставку. Митний кодекс України від 13.03.2012 р., який у статті 96 передбачає, що не можуть бути пропущені через митний кордон України товари:

- заборонені до ввезення в Україну;
- заборонені до вивезення з України;
- заборонені до транзиту через митну територію України;
- щодо яких не було здійснено митне оформлення;
- які переміщуються через митний кордон України з порушенням вимог цього Кодексу та інших законів України [18].

Таким чином, укладення міжнародних договорів купівлі-продажу стосовно вказаної категорії товарів не допускається. Детальніші переліки таких товарів подаються в окремих спеціальних нормативно-правових актах.

До першої групи джерел також відносяться Закон України від 23.06.2005 р. «Про міжнародне приватне право», Закон України від 16.04.1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність», Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001р., ІНКОТЕРМС 2020 – офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати, які набрали чинності з 1 січня 2011 р., та ряд інших законодавчих актів.

Загалом, права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічним договором (контрактом) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладення договору (контракту) або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є продавцем у договорі купівлі-продажу [15, с. 131-139].

Найважливішим актом другої групи джерел та універсальним договором у галузі міжнародного торгівельного права є Віденська конвенція ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, проект якої був розроблений ЮНСІТРАЛ. Конвенція є результатом універсальної уніфікації матеріально-правових норм, що регулюють комерційні угоди. Вона набрала законної сили 1 січня 1988 р., а у травні 1990 р. приєднався до неї СРСР. Після розпаду Радянського Союзу, а саме з 1 лютого 1991 р., учасницею Конвенції у результаті міжнародного правонаступництва стала Україна.

Третю групу джерел правового регулювання відносин, які впливають із договору міжнародної купівлі-продажу складають торгівельні звичаї. У теорії міжнародного приватного права під ними розуміються сформовані в товарному обороті єдині правила, що включаються конкретні положення з питань, яких вони стосуються.

Практика ділового обороту також відображається у вигляді різних типових форм контрактів, проформ, загальних умов тощо, які розробляються як самими учасниками міжнародного обороту, так і їх об'єднаннями чи міжнародними організаціями.

Все більшого значення набуває розробка документів, що носять рекомендаційний характер і в силу цього характеризуються більшою гнучкістю і адаптованістю. На відміну від міжнародних конвенцій, застосування яких здійснюється, у першу чергу, на підставі волевиявлення держав, що беруть в них участь, застосування вказаних документів відбувається в результаті їх використання самими учасниками ділового обороту.

Активно застосовувані в торгівельних відносинах між організаціями різних держав, такі джерела в літературі відносять до недержавного регулювання, оскільки вони виходять не від держави, не виражають її волю, але допускаються нею [13, с. 409].

При наявності великого масиву нормативно-правових актів, доволі часто виникає проблема у їх належному застосуванні. Відсутність уніфікованої правової бази або при наявності прогалів в уніфікації виникає проблема вибору між різними зацікавленими у врегулюванні укладеного контракту правопорядками. Такий вибір часто буває важко здійснити, оскільки у прив'язці можуть не зазначатись єдині, тверді та легко впізнаванні критерії, такі, наприклад, як «осілість» у міжнародному праві компаній або «місцезнаходження» у міжнародному речовому праві [16, с. 146].

Завдяки уніфікації створюється єдине регулювання відповідних, зокрема – зовнішньоторгівельних відносин. При цьому, до уваги беруться особливості міжнародних економічних зв'язків, що є суттєвими, однак не завжди враховуються у процесі національного правового регулювання. У сучасних умовах із появою новітніх видів зовнішньоекономічних контрактів передбачувані відносини можуть взагалі не регулюватись національним

правом. Саме тоді, завдяки уніфікації відповідні стосунки можуть набути належного правового регулювання.

Також в процесі уніфікації нерідко вдається належним чином врахувати інтереси продавця та покупця зовнішньоторгівельного обороту, котрі зазвичай мають суперечливий характер. У результаті – стає важливим виробити більш вдале регулювання зазначених відносин, ніж воно існує на тому чи іншому національному рівні.

Як видно, відносини купівлі-продажу набувають стрімкого розвитку на фоні розвитку суспільних відносин загалом. Міжнародний товарообмін хоч і набув у деякій мірі повсякденний характер, про те, укладення зовнішньоекономічних угод (договорів) зумовлює гостру необхідність чіткого нормативного регулювання відносин, які виникають. Розрізненість правових норм держав, а також перебування їх під впливом різних правових систем, ще більше загострює проблему.

Колізійні норми окремих недоговірних зобов'язань містяться у багатьох двосторонніх договорах України про правову допомогу, в Мінській конвенції про правову допомогу 1993 р. Проте тільки нещодавня уніфікація відповідних колізійних норм в ЄС показує останні теоретичні напрацювання у цій сфері.

Наближення законодавства різного рівня через приєднання до міжнародних конвенцій є ще одним етапом на цьому шляху. Однією з форм реалізації завдань стосовно адаптації законодавства є співпраця України з міжнародними організаціями, ефективне двостороннє співробітництво тощо. Показовим у цьому плані є членство України в Раді Європи. Конвенції цієї організації встановлюють спеціальні стандарти Ради Європи та ЄС.

Україною ратифіковано близько тридцяти Конвенцій цієї організації. Керівництвом держави розпочато роботу з метою систематизації заходів щодо інтеграції України в Європейський правовий простір та виконання взятих на себе зобов'язань. Розпорядженням Президента України утворено державну міжвідомчу комісію з питань впровадження в законодавство України норм та стандартів Ради Європи тощо.

Програма інтеграції України до Європейського Союзу, схвалена Указом Президента України від 14 вересня 2000 р., передбачає неухильне спрямування нормотворення в процес адаптації вітчизняного законодавства. На виконання цієї програми Уряд України створив Державний департамент з питань адаптації законодавства. Серед різноманітних визначень у праві термін «гармонізація» найчастіше розуміють як процес приведення у відповідність, побудований на наукових, методологічних засадах єдності, завершеності, цілісності, пропорційності, узгодження та досконалості [25, с. 115].

Результати проведених досліджень показують, що українські правотворчі органи не повною мірою використовують їх правила і вимоги законодавчої техніки або просто не дотримуються. Між тим у зв'язку з нестримним ростом масиву нормативно-правових актів, які приймаються нормотворчими органами, потреба у неухильному дотриманні й новому осмисленні законодавчої техніки відчувається все більш нагально. Українське право на сучасному етапі являє собою досить складне системне й динамічне утворення.

Проведення глобальної правової реформи охоплює не тільки основні галузі права, а й усю інфраструктуру правозастосування, значною мірою трансформує традиційне уявлення про систему права загалом, про співвідношення її з системою законодавства, про її внутрішню структуру, принципи побудови й функціонування, способи та механізми реформування. Слід визнати, що при розробці нових законопроектів спостерігається механічне перенесення калькованих перекладів положень Європейських конвенцій. Оскільки будь-який ратифікований Україною міжнародний договір стає частиною національного законодавства України, то немає потреби в їх дублюванні у будь-яких інших законах. При цьому до національного законодавства необхідно вносити обов'язкові положення, нормативи та стандарти, викладені в прийнятих компетентними органами ЄС нормативно-правових актах, зокрема в директивах ЄС. За допомогою такого механізму здійснюватиметься пряма інкорпорація.

Саме однакове застосування уніфікованих норм у різних державах-членах є ключовою характеристикою уніфікації, і саме в цьому полягає її відмінність від гармонізації, яка спрямована на встановлення єдиного результату регулювання.

За критерієм мети регулювання уніфікація та гармонізація відрізняються тим, що метою уніфікації є однакове застосування норм права, а гармонізація – це встановлення єдиного результату дії норми права.

Висновки до Розділу 1.

Застосування терміну «міжнародні комерційні договори (контракти)» у міжнародному комерційному обігу не спрямовано на те, щоб поставити застосування відповідних норм правового регулювання у залежність від наявності у сторін офіційного статусу «комерсантів» («підприємців») та/або визнання договору комерційним за своїм характером, а зумовлено насамперед необхідністю відмежувати та вивести зі сфери правового регулювання так звані «договори споживання». Міжнародний комерційний контракт – це правова форма, що відображає міжнародні комерційні операції; договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності.

Головними історичними аспектами, що зумовили уніфікацію права міжнародних комерційних контрактів, є розвиток країн у різні часові проміжки, а також формування все більш тісних відносин між ними. Дослідники виділяють чотири етапи формування уніфікації міжнародних комерційних контрактів. Перший етап охоплює добу Античності. Другий етап – добу Середньовіччя. Третій етап охоплює період від 1789 року, року Великої французької революції. Оскільки саме ця подія дала початок глобальним змінам, які спричинили зміни у світовій торгівлі та дали початок глобалізації. І четвертий етап – охоплює ХХ століття та продовжує тривати і зараз. Він

характеризується активною глобалізацією. А також, останнім часом, процесом локалізації.

Процеси уніфікації правового регулювання міжнародних комерційних контрактів (договорів) в Україні знаходяться на етапі розвитку та залучення до уніфікації права Європейського Союзу. Оскільки Україна прагне вступити в до ЄС, то спеціалісти з міжнародного приватного права намагатимуться все більше уніфікувати правове регулювання міжнародних комерційних операцій з правом ЄС.

РОЗДІЛ 2. ПОНЯТТЯ І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

2.1 Поняття міжнародної купівлі - продажу товарів

Міжнародні комерційні контракти - центральний інститут міжнародного приватного права (МПП). Обсяг норм, що регулюють порядок укладення, дії та виконання таких контрактів, дозволяє припустити: в рамках міжнародного приватного права формується особлива підгалузь - міжнародне торгове право (*lex mercatoria*). Хоча ця підгалузь має свій окремий (і, звичайно, більш вузький порівняно з МПП) предмет, методи правового регулювання залишаються загальними для всіх галузей МПП, приймаючи форму колізійно-правового та матеріально-правового регулювання. Те саме можна сказати і щодо джерел міжнародного торгового права, які об'єднують національне законодавство, а також міжнародні договори і звичаї, що є характерним і для МПП в цілому.

У науковій літературі щодо розглянутого питання вживається кілька термінів: «зовнішньоекономічна угода», «міжнародний торговий договір», «договір міжнародної купівлі-продажу», «міжнародний комерційний контракт». Немає потреби говорити, що термін «зовнішньоекономічна угода» найбільш ємний, тому що включає в себе не тільки торгові, але і будь-які інші види угод з іноземним елементом (міжнародні будівельні контракти, кредитні, лізингові угоди і т.п.). Що ж стосується інших термінів, то вони - синоніми і вживаються в тому ж контексті.

Зупинимось докладніше на характеристиці джерел правового регулювання міжнародних комерційних контрактів. Національне законодавство представлено внутрішньодержавними актами, що регулюють комплекс правовідносин з міжнародних торговельних угодах. В Україні до числа таких актів належить Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», цілі

якого - захист економічного суверенітету, забезпечення економічної безпеки України, стимулювання національної економіки під час здійснення зовнішньоторговельної діяльності та забезпечення ефективної інтеграції економіки України в економіку світову.

Міжнародні договори як джерело міжнародного торгового права об'єднують великий масив актів регіонального (в рамках інтеграційних угруповань держав) і універсального характеру. До числа регіональних можна віднести укладену державами - членами Європейського Союзу Римську конвенцію 1980 про право, застосовне до договірних зобов'язань, яка містить уніфіковані колізионно-правові норми, що дозволяють вибрати відповідну правову систему для регулювання контрактних зобов'язань сторін, включаючи і комерційні угоди. Регіональний характер мають також і укладені державами-членами СНД Ташкентська угода 1992 року про співробітництво в галузі зовнішньоекономічної діяльності та Київська угода 1992 року про загальні умови поставок товарів між організаціями цих держав.

Найважливішим універсальним договором в галузі міжнародного торговельного права виступає Віденська конвенція ООН 1980 про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, проект якої був розроблений ЮНСІТРАЛ. Конвенція є результатом універсальної уніфікації матеріально-правових норм, що регулюють комерційні угоди. Конвенція набула чинності 1 січня 1988 року, серед її учасників вже понад півсотні держав. УРСР приєдналася до неї 23.08.1989 року.

Конвенція являє собою спробу об'єднати підходи романо-германської (континентальної) і англосаксонської правових систем. Саме це зумовило не завжди послідовний і одновимірний характер її норм. Слід зазначити, що більша їх частина носить диспозитивний характер, що означає можливість відступати від їх змісту за взаємною згодою сторін конкретного комерційного контракту. Конвенція регулює ряд питань, що мають принципове значення в сфері міжнародного комерційного обігу. До них відносяться:

- юридичне поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів (міжнародного комерційного контракту);
- порядок укладення таких контрактів;
- форма контрактів;
- основний зміст прав і обов'язків продавця та покупця;
- відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання контрактів.

Успіх Віденської конвенції ООН 1980 р. вплинув і на процес уніфікації колізійно-правових норм в галузі міжнародної торгівлі, що знайшло відображення в розробці і прийнятті під егідою Гаазької конференції з МПП Гаазької конвенції 1986 року про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Конвенція 1986 р. служить доповненням Віденської і визначає право, що застосовується до міжнародних комерційних контрактів, коли сторони таких контрактів мають комерційні підприємства на території різних держав. Крім цього, Конвенція містить принципи регулювання трьох важливих аспектів, що випереджають основне питання про застосовне право, які зачіпають:

- наявність і матеріальну чинність самої угоди сторін про вибір застосовного права;
- наявність і матеріальну чинність міжнародного комерційного контракту або його умов;
- формальну чинність міжнародного комерційного контракту.

Поряд з міжнародною кодифікацією норм, що відносяться до міжнародних комерційних договорів, яка неминуче приймає форму юридично обов'язкових документів, все більшого значення набуває розробка документів, що носять рекомендаційний характер і володіють в силу цього більшою гнучкістю і адаптованістю. Прикладом можуть служити Принципи міжнародних комерційних договорів, схвалені УНІДРУА 1994 р. За своєю природою Принципи не є юридично обов'язковим документом, тому ступінь і

широта їх застосування в першу чергу залежать від їх авторитетності в ділових колах.

Переважно Принципи УНІДРУА відображають концепції, які можна знайти якщо не у всіх, то в більшій частині правових систем. Однак, оскільки Принципи спрямовані на забезпечення системи норм, спеціально пристосованих до потреб міжнародних комерційних угод, вони включають в себе також те, що імовірно є найкращим рішенням, навіть якщо воно ще не стало загальноприйнятим. Мета Принципів - встановлення збалансованого зводу норм, призначених для використання у всьому світі незалежно від правових традицій, а також економічних і політичних умов держав, де вони будуть застосовуватися. Це відображено як у формі їх викладення, так і в загальній політиці, що лежить в їх основі. Що стосується форми викладення, то в Принципах УНІДРУА навмисно зведено до мінімуму використання термінології, властивої будь-якій одній правовій системі. Міжнародний характер Принципів підкреслюється тим, що супроводжуючі кожне їх положення коментарі не містять посилань на національне право. Тільки в тих випадках, коли норма запозичена з Віденської конвенції ООН 1980 р. дається пряме посилання на джерело. За своїм змістом Принципи досить гнучкі для того, щоб врахувати постійні зміни, що відбуваються в результаті розвитку технології і зачіпають практику міжнародної торгівлі. У той же час Принципи намагаються забезпечити чесність у міжнародних комерційних відносинах шляхом прямого формулювання загального обов'язку сторін діяти відповідно до сумлінної і чесною діловою практикою, з встановленням в окремих випадках стандартів розумної поведінки.

У науці міжнародного приватного права не існує уніфікованого визначення «міжнародний комерційний контракт». Історичний розвиток уніфікації права міжнародних комерційних контрактів, що почалося кілька століть назад, охоплює наступні етапи. Перший - що відноситься до середньовічного праву купців (*law merchant*), що представляв собою набір міжнародних торгових звичаїв, які регламентували космополітичну спільність

купців, які подорожували від порту до порту, від ярмарку до ярмарку. Другий етап ознаменувався виникненням національних правових систем під впливом розуміння права як національного феномена і зміцненням ідеї національного суверенітету. Третій, сучасний етап характеризується рухом від національної замкнутості до універсальної уніфікації, що дозволяє на основі багатосторонніх переговорів розробляти і приймати однакові колізійні та матеріально-правові норми. Саме до третього етапу відноситься поява скільки-небудь однакового поняття міжнародних комерційних контрактів. Першим кроком на цьому шляху стала Гаазька конвенція 1955 про право, застосовне до міжнародної купівлі-продажу товарів, прийнята в рамках Гаазької конференції з міжнародного приватного права. Хоча сторонами Конвенції були не більше десятка держав, що належать головним чином до романо-германської системи права, саме вона має найбільшу кількість учасників серед універсальних міжнародних конвенцій по уніфікації колізійних норм. Незважаючи на те, що Гаазька конвенція 1955 р не запропонувала уніфікованого визначення міжнародного комерційного контракту, її значущість полягає у визнанні на міждержавному рівні факту існування міжнародної купівлі-продажу товарів (ст. 1). Аналіз тексту ст. 3 побічно дозволяє стверджувати, що під поняття міжнародної купівлі-продажу за змістом конвенції підпадали ті випадки, коли продавець і покупець перебували на території різних держав.

Як другий крок на шляху однакового розуміння терміна «міжнародний комерційний контракт» можна розглядати прийняття в рамках УНІДРУА двох Конвенцій: Гаазької 1964 року про Типовий Закон про міжнародну купівлю-продаж товарів і Гаазької 1964 року про Типовий Закон про укладення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Хоча обидві конвенції, що мали незначне число держав-учасниць, втратили свою чинність у зв'язку з набранням чинності Віденської конвенції ООН 1980 р. їх значення полягало в тому, що вони вперше ввели юридичне визначення поняття «міжнародний комерційний контракт» (за термінологією конвенцій - договір міжнародної купівлі-продажу товарів). Щоб комерційний контракт був визнаний

міжнародним, необхідна наявність в сукупності двох ознак - однієї основної і однієї з трьох додаткових. Основна ознака: розташування на території різних держав головних комерційних підприємств контрагентів - продавця і покупця.

Додатковий ознака: на території різних держав повинні перебувати пункти:

відправлення та призначення проданого товару;

здійснення оферти і акцепту;

укладення та виконання договору.

Цілком очевидно, що ціла група контрактів, що відносяться до купівлі-продажу товарів на міжнародних виставках і мають безперечно міжнародний характер, в силу вищезгаданих вимог Конвенції не підпадала під дію уніфікованого режиму правового регулювання.

Найважливішим кроком в цьому напрямку слід вважати Віденську конвенцію ООН 1980 р. Відповідно до її вимог міжнародний характер притаманний тим комерційним контрактам, сторони яких мають свої комерційні підприємства на території різних держав (п. 1 ст. 1). Ні національна належність сторін, ні їх цивільний чи торговельний статус, ні цивільний чи торговий характер договору не беруться до уваги (п. 3 ст. 1). Таким чином, сучасне розуміння міжнародного характеру (тобто укладений в комерційних цілях, а не з метою індивідуального споживання) і включає в себе іноземний елемент у вигляді знаходження комерційних підприємств продавця і покупця на території різних держав.

2.2 Уніфікація міжнародної купівлі - продажу товарів

Успіхи в уніфікації права міжнародної торгівлі сприяли тому, що ця область міжнародного права стала чи не найбільшою врегульованою його частиною. Однак детально регламентованим право міжнародної торгівлі може вважатися лише в порівнянні з іншими сферами міжнародного співробітництва. При аналізі проблем, що стосуються порядку регламентації власне торговельних операцій, правознавці часом відзначають, що в сучасних умовах «проблема уніфікації правового регулювання міжнародної торгівлі все ще залишається актуальною», а по більш обережними оцінками «широкомасштабна уніфікація регулювання міжнародного торгового обороту ... є завданням далекого майбутнього».

Справді, все ще залишається чимало питань, які або взагалі не знайшли розв'язання, або вирішені лише частково в міжнародних уніфікованих актах. Крім того, постійно оновлюючись за формами і розширюючись за обсягом, міжнародна торгівля вимагає адекватного правового обґрунтування, тобто уточнення і розвитку діючих правових приписів. І ця робота може здійснюватися як шляхом розробки нових, так і доповнення діючих уніфікаційних інструментів.

Цілком очевидно, що жоден уніфікований документ не спрямований на вичерпну регламентацію міжнародної торгівлі в цілому. У практичній площині таке завдання просто - напросто нерозв'язне, а тому ніколи й не ставилось. До того ж розробники уніфікаційних актів, прагнучи зробити їх прийнятними для максимально широкого застосування, в більшості випадків взагалі виключають з предмета регулювання проблеми, за якими не вдається досягти згоди. Очевидно і те, що чим ширше сфера дії уніфікованого документа, тим складніше і довше вироблення його тексту. Тому в ім'я досягнення згоди їх розробники свідомо йдуть на вироблення вузьких уніфікаційних регуляторів.

Так, ще при підготовці самої першої міжнародної угоди по уніфікації права міжнародної торгівлі автори проекту поставили перед собою завдання відокремити регулювання купівлі-продажу від загальної частини зобов'язального права. На цьому найважливішому посилі базувалися Гаазька конвенція про купівлю-продаж товарів 1964 р. а пізніше - Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі - продажу товарів 1980 р. (далі - Віденська конвенція).

Ситуація істотно змінилася, коли уніфікація, вийшовши на новий рівень, стала зачіпати не тільки ізольовані юридичні проблеми, а й питання, які мають загальне, наскрізне значення. Спочатку таке широке регулювання було зроблено в сфері колізійного права (Римська конвенція про право, що застосовується до контрактних зобов'язань 1980 р., Міжамериканська конвенція про право, що застосовується до міжнародних контрактів 1994 р.).

Наступним кроком в цьому напрямку стала уніфікація матеріально-правового регулювання контрактного права. У 1994 р. Міжнародним інститутом по уніфікації приватного права були опубліковані Принципи міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА), а в 1998-му Комісія європейського контрактного права ЄС оприлюднила доповнену і уточнену версію Принципів європейського контрактного права (далі - Європейські принципи). У названих документах зроблена чи не найширша з коли-небудь здійснюваних уніфікація загальної частини контрактного права. Аж ніяк не випадково ці документи розглядаються багатьма юристами як істотний крок у створенні єдиного правового регулювання однієї з найважливіших сфер міжнародного співробітництва.

Фахівцям ще належить дати відповідь на дуже непросте питання про правову природу названих зведень контрактного права і порядку їх застосування. У числі інших чекає свого вирішення проблема співвідношення існуючих уніфікованих регуляторів із знову прийнятими документами. Ця проблема може виявитися досить складною для вирішення в тих випадках, коли в міжнародному праві вже діють спеціальні акти, розраховані на

регулювання окремих видів угод (Віденська конвенція, Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р., Конвенція про міжнародне факторинг 1988 р. та ін).

Вихід на новий рівень уніфікації, коли зачіпається велика сфера правового регулювання, цілком природно вплинув на характер створюваних норм. При розробці документів, що відносяться, наприклад, до купівлі-продажу можна з достатнім ступенем деталізації окреслити права продавця та покупця, вимоги до товару, питання узгодження ціни, переходу ризиків, визначити заходи на випадок порушення контракту його учасниками тощо. Перехід до більш високого рівня узагальнення зажадав від розробників створення таких норм, які підходили б до будь-якого зовнішньоекономічного контракту. Формулюючи такі загальні норми, укладачі повинні були виводити за дужки особливості окремих видів угод, тому Принципи УНІДРУА та Європейські принципи носять надзвичайно широкий характер.

У цих умовах неминуче виникає питання про співвідношення і порядку спільного застосування діючих і новостворених уніфікованих регуляторів. При цьому, як видно, недостатньо констатувати відмінності в їх правовій природі. Необхідний провести поглиблений порівняльний аналіз змісту названих нових зведень контрактного права та існуючих документів, розрахованих на спеціальне регулювання окремих видів угод.

Угоди, що здійснюються з іноземними контрагентами, регулюються нормами права тієї чи іншої країни. Застосовне до них право визначається за згодою сторін контракту. Чинне в Україні законодавство, як і право більшості інших країн світу, виходить з того, що сторони зовнішньоекономічної угоди вільні у виборі застосовного права. Однак при цьому виникають серйозні складності у правозастосуванні. Перш за все це викликано тим, що є істотні відмінності у вирішенні одних і тих же питань в різних системах права і національних законодавствах, а також в практиці їх застосування. Учаснику зовнішньоекономічної діяльності необхідно добре орієнтуватися в нормах права, які регулюють цей вид договору.

При відсутності в контракті умови про застосовне право (а це часто буває на практиці) сторони можуть узгодити це питання згодом. Якщо ж і така домовленість не досягнута, застосовне право визначається на підставі колізійної норми. Вона дає відповідь на питання, правом якої держави повинні регулюватися відносини сторін угоди з іноземним елементом. Застосовні до даного виду договорів колізійні норми в праві різних країн не збігаються за змістом. Є й міжнародні конвенції, мета яких - уніфікувати колізійні норми, застосовні до договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Закон «Про міжнародний комерційний арбітраж» передбачає, що суд застосовує право, визначене згідно з колізійними нормами, які він вважає застосовними. Аналогічно вирішено це питання і в Європейській конвенції про зовнішньоторговельний арбітраж 1961 р. (ст. VII), в якій Україна бере участь в якості правонаступниці УРСР.

Згідно з чинним в Україні законодавством до відносин за договором купівлі-продажу за відсутності угоди сторін застосовується, якщо інше не впливає із закону, умов чи змісту договору або сукупності обставин справи, право країни, де знаходиться основне місце діяльності сторони-продавця. Закон виходить із презумпції, що, як правило, саме продавець здійснює виконання, має вирішальне значення для змісту договору купівлі-продажу.

Відмінності в нормах національних правових систем, що застосовуються до зовнішньоторговельних операцій, ускладнюють процес укладання та виконання міжнародних комерційних контрактів. Усунення цих перешкод шляхом створення однакового правового режиму сприяє успішному розвитку міжнародної торгівлі. У цьому плані величезну роль відіграють міжнародні організації (ЮНСІТРАЛ, УНІДРУА).

У 1964 р. були прийняті розроблені під егідою конвенції УНІДРУА про міжнародні договори купівлі-продажу: Конвенція про Типовий закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів і Конвенція про Типовий закон про міжнародну купівлю-продаж товарів. У конвенціях відображені правові традиції та економічні реалії континентальних країн

Західної Європи. Сфера застосування конвенцій не є універсальною, а коло їх учасників обмежене. Гаазькі конвенції 1964 р. не отримали широкого визнання. З метою уніфікації міжнародно-правового регулювання міжнародної торгівлі держави-учасниці Віденської конвенції зобов'язані денонсувати Гаазькі конвенції 1964 р. [35, с. 176].

Багато проектів, розроблені УНІДРУА, стали основою для міжнародних конвенцій, прийнятих під егідою інших міжнародних організацій (зокрема, Конвенція про міжнародні дорожні перевезення вантажів (CMR), Конвенція про міжнародні дорожні перевезення пасажирів і багажу (CVR), прийняті під егідою Європейської економічної комісії ООН).

В рамках ЮНСІТРАЛ підготовлена Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.). У Конвенції визначено контрактні строки позовної давності (скорочені порівняно з національними), їх початок, перебіг, перерву і закінчення. У 1980 р. Конвенція доповнена Протоколом у зв'язку з прийняттям Віденської конвенції 1980 р. [4, с. 372].

В рамках ЮНСІТРАЛ був підготовлений проект Віденської конвенції 1980 р. Сфера застосування Конвенції – угода купівлі-продажу між суб'єктами, чий комерційні підприємства знаходяться в різних державах. Її положення мають компромісний характер і являють собою спробу об'єднати в одному договорі принципи континентальної та загальної правових систем [36, с. 111].

Норми Конвенції носять диспозитивний, матеріально-правовий, саморегулюючий характер. Віденська конвенція визнає необмежену договірну свободу сторін. Конвенція дає юридичне поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів, встановлює форму контрактів, визначає зміст основних прав і обов'язків продавця і покупця, відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання контрактів.

Міжнародною уніфікацією колізійних норм в також займається Гаазька конференція з міжнародного приватного права (англ. The Hague Conference on International Private Law) - міжурядова організація, що здійснює роботу з прогресивної уніфікації норм міжнародного приватного права. Вона була

створена у 1893 році. Основна діяльність Конференції полягає у розробці багатосторонніх договорів (конвенцій) у різних сферах міжнародного приватного права, зокрема:

міжнародного співробітництва судових і адміністративних органів з питань правової допомоги,

колізійного права щодо договорів, зобов'язань, що виникають внаслідок заподіяння шкоди,

аліментних зобов'язань, правового статусу та захисту дітей, правовідносин між подружжям, заповітів та нерухомості або довірчої власності;

юрисдикції і визнання та виконання іноземних судових рішень.

В рамках Конференції були прийняті:

Гаазька конвенція про право, застосовне до міжнародної купівлі-продажу товарів 1955 р. Конвенція встановлює принцип необмеженої свободи волі сторін [20, с. 214]. Серед новел – впровадження поняття «Субсидіарна колізійна прив'язка» тобто застосування закону місця проживання продавця (відсутність явно вираженого застереження про право). Для регулювання прав і обов'язків продавця і покупця Конвенцією встановлена єдина колізійна прив'язка. Держави-учасниці зобов'язані трансформувати норми Конвенції в їх національне право.

Гаазька конвенція про закон, що застосовується до переходу права власності на рухомі матеріальні речі 1958 р., розширює сферу дії зобов'язального статуту в контрактах про продаж за рахунок звуження речовинно-правового статуту [26].

Гаазька конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1986 р. доповнює Віденську конвенцію 1980 р. Сфера дії Гаазької конвенції 1986 р. - міжнародні комерційні контракти, сторони яких мають комерційні підприємства на території різних держав. Конвенція 1986 р. закріплює генеральну колізійну прив'язку міжнародних контрактів – автономія волі сторін, яка є явно вираженою або

прямо впливає з умов угоди і поведінки сторін. Конвенція встановлює право «додаткової і приватної автономії волі». Сторони мають право змінити застереження про застосовне право після укладення контракту. При відсутності угоди сторін застосовується закон країни продавця як субсидіарна колізійна прив'язка [19].

Гаазька конвенція 1986 р. регулює найбільш важливі аспекти, такі рішення питання про застосовне право:

- наявність і матеріальна дійсність угоди сторін про застосовне право;
- наявність і матеріальна дійсність міжнародного комерційного контракту або його умов;
- формальна дійсність міжнародного комерційного контракту.

Питання міжнародної торгівлі врегульовані і в регіональних міжнародних угодах.

Римська конвенція 1980 р. закріпила принцип необмеженої волі сторін, явно вираженої або з «розумною певністю», що впливає з умов контракту чи з обставин справи. Конвенція передбачає можливість обмеження свободи вибору права сторонами на підставі презумпції «найбільш тісного зв'язку» і містить уніфіковані колізійно-правові норми для вибору застосовуваного права до зобов'язань із міжнародних комерційних контрактів [17, с. 129].

У 2008 р. був прийнятий Регламент (ЄС) № 593/2008 про право, яке підлягає застосуванню до договірних зобов'язань (Рим I). Його мета – удосконалити зміст і розширити сферу застосування уніфікованих колізійних норм в області договірної права. З грудня 2009 р. Рим I має юридично обов'язкову силу і пряму дію на території держав-членів ЄС, в тому числі у національних судах, та замінює Римську конвенцію [32, с. 572]. У Преамбулі Рим I зазначається: нормальне функціонування ринку вимагає, щоб в інтересах передбачуваності результату судових розглядів, підвищення визначеності щодо застосовного права і сприяння вільному поширенню судових рішень

колізійні норми, що діють у державах, вказували одне і те ж національне право, незалежно від країни, де подано позов.

Регламент вирішує проблему конфлікту законів стосовно зобов'язань, що виникають на підставі цивільно-правових або торгових (комерційних) договорів. В сферу його дії включені договори з участю споживача, договори перевезення, комерційної концесії, надання послуг, про збут продукції, страхування. Рим I застосовується до будь-яких договірних відносин, у тому числі до «індивідуальних трудових договорів». Генеральна колізійна прив'язка – автономія волі сторін [32, с. 572]: «Свобода сторін вибрати право, що підлягає застосуванню, має виступати одним із наріжних каменів системи колізійних норм у сфері договірних зобов'язань».

Загальним субсидіарним принципом виступає принцип «характерного виконання» – при відсутності вибору сторін застосовне право має визначатися згідно з правилом, передбаченим для різних категорій договорів. Якщо договір не може бути віднесений до однієї категорії або якщо він належить до кількох категорій, то договір регулюється правом країни, де знаходиться звичайне місце проживання сторони, яка здійснює вирішальне виконання.

У випадку договору, що складається зі комплексу прав і обов'язків, які можуть бути віднесені до декількох категорій договорів, виконання, яке має вирішальне значення, повинно визначатися відносно його центрального зобов'язання. Цей принцип регулює всі договірні зобов'язання, як ті, що прямо перераховані в Рим I, так і непомінені.

Практично за всіма видами договорів принцип «характерного виконання» конкретизується за допомогою приватних презумпцій. Насамперед це стосується договорів перевезення, страхування, договорів за участю споживачів та індивідуальних трудових контрактів.

У Міжамериканській конвенції про право, застосовне до міжнародних контрактів (1994 р.), також дано визначення міжнародних контрактів. Автономія волі є першоосною вибору права, генеральною колізійною прив'язкою будь-яких зобов'язань з міжнародних контрактів [8]. У Конвенції

закріплені уніфіковані колізійно-правові норми регіонального міжнародного договірною права.

Слід згадати й універсальні конвенції, що регулюють окремі питання міжнародної купівлі-продажу та інші зовнішньоекономічні операції: Женевська конвенція про агентування при міжнародній купівлі-продажу товарів (1983 р.), Оттавські конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг і міжнародний фінансовий лізинг (1988 р.) [4, с. 374].

На міжнародний характер комерційних договорів також опосередковано впливають і інші джерела правового регулювання: національні та міжнародно-правові акти договірною та звичаєвого походження.

Тривалий час уніфікація норм щодо регулювання транскордонного обігу цінних паперів залишалася нагальним питанням міжнародного співробітництва держав у фінансовій сфері.

Особливо гостро стояло питання уніфікації колізійних норм щодо цінних паперів, які обліковуються у системі опосередкованого володіння. Незважаючи на те, що визнання принципу PRIMA набуло всесвітнього характеру, в національних законодавствах різних держав та в праві ЄС цей принцип застосовувався неоднаково. Так, відповідні правовідносини могли регулюватися правом держави місцезнаходження посередника або місця ведення рахунку в цінних паперах, причому критерії визначення таких місць були різними. Це створювало загрозу ефективності застосування принципу PRIMA щодо транскордонних операцій з цінними паперами та обумовлювало нагальну потребу в прискоренні міжнародних уніфікаційних процесів [8, с. 374].

Міжнародним документом, у якому принцип PRIMA був втілений найбільш послідовно, стала Гаазька конвенція про цінні папери 2006 р., яка була розроблена в рамках Гаазької конференції з міжнародного приватного права та уніфікувала виключно колізійні норми щодо цінних паперів. Розробники Конвенції мали за мету вироблення єдиного критерію визначення застосовного права, який відповідав би потребам сучасної системи обліку

цінних паперів і водночас ґрунтувався б на основоположних принципах та положеннях міжнародного приватного права. На сьогодні ця Конвенція не набула чинності, що однак не применшує її значення.

Уніфікація норм у сфері недоговірних зобов'язань має певні здобутки лише щодо колізійного права. Спроби широкої уніфікації матеріально-правових норм спостерігаються лише в наш час. Так, створений в ЄС проект Загальної системи координат під назвою «Принципи, визначення та модельні правила Європейського приватного права» вже містить систему майбутніх уніфікованих правил щодо недоговірних зобов'язань. Сьогодні уніфіковані матеріально-правові норми для недоговірних відносин з іноземним елементом лише однієї спрямованості представлені у численних міжнародних договорах про відшкодування деліктної шкоди.

Потреба в уніфікованій системі колізійних норм виникла від самого початку заснування Європейських Співтовариств. Але й сьогодні, коли вже подолано значний еволюційний шлях, питання уніфікації залишається актуальним для права Європейського Союзу. Створення єдиного європейського простору, в тому числі й правового, потребувало розробки уніфікованого як колізійного, так і матеріального та процесуального європейського права.

Серед значних надбань у цьому процесі слід назвати Брюссельську конвенцію про юрисдикцію, визнання та виконання судових рішень у цивільних та торгових справах (1968 р.), а також Конвенцію про вручення у державах-членах ЄС судових та позасудових документів у цивільних та комерційних справах (1997 р.), зміст яких було перенесено у відповідні регламенти – Регламент № 44/2201, а також Регламент № 1348/2000.

Поряд із розробкою зазначених документів тривала робота над уніфікацією колізійного права зобов'язальних відносин, яка почалася в Європейських Співтовариствах ще 1967 р. Її проміжним результатом був представлений у 1972 р. попередній проект Конвенції про право, що застосовується до договірних та позадоговірних зобов'язань.

Далі опрацювання положень проекту уповільнилося через вступ до Європейських Співтовариств Данії, Ірландії та Великої Британії, які не брали участі в його підготовці. У ході доопрацювання Конвенції, що проектувалася, її предмет було звужено до зобов'язань, що виникають із договірних відносин. Фінальний варіант було підписано в Римі в 1980 р. Положення Римської конвенції про право, що застосовується до договірних зобов'язань, були трансформовані в Регламент № 864/2007 (Рим I) з аналогічною назвою, який було підписано 17.06.2008 р. Питання, що стосувалися колізійного врегулювання позадоговірних зобов'язань, знайшли своє вирішення вже після підписання Договору про створення Європейського Союзу [38, с. 87].

Робота з уніфікації колізійних норм, які регулюють позадоговірні відносини, пішла значно інтенсивніше після створення Європейської групи з міжнародного приватного права (GEDIP). Три роки потому, в 1998 р., група направила до Комісії ЄС пропозиції стосовно європейської Конвенції про право, що застосовується до позадоговірних зобов'язань.

Надані пропозиції узагальнювали основні прив'язки у галузі деліктних зобов'язань, що застосовуються у країнах – членах ЄС, також у них були рецепійовані підходи до вирішення колізій Гаазьких конвенцій про право, що застосовується до автотранспортних пригод (1971 р.), та про право, що застосовується до відповідальності виробника (1973 р.), а саме двох основних діючих конвенцій Гаазької конференції з міжнародного приватного права.

Ключові положення проекту GEDIP поряд із основними принципами Римської конвенції про право, що застосовується до договірних зобов'язань, стали базовими у діяльності Європейської комісії під час підготовки проекту регламенту (у подальшому – Рим II) [15, с. 26]. Результатом такої тривалої розробки процесу внесення численних змін та доповнень став Регламент ЄС, що застосовується до позадоговірних зобов'язань, підписаний 11.07.2007 р. (Регламент Рим II). Разом із Регламентами Рим I, 2 3 Брюссель I та Брюссель III, який замінив Брюссель II, Рим II завершив вельми продуктивний етап поступового розвитку вторинного права Європейського Союзу, в якому було

закріплено єдині колізійні норми, що сформували основні засади міжнародного приватного права Європи.

Традиційно саме за Регламентом Рим II визнається вирішальна роль у зазначеному формуванні. З цього приводу І. О. Трощенко у своїй статті наводить вдалий вислів С. С. Сімеонідеса, що Рим II – це важливий крок у федералізації або європеїзації міжнародного приватного права у державах-членах ЄС, крок, який можна характеризувати як революцію колізійного права Європи [20, с. 576].

Саме вказаній «європеїзації» покликана служити міжнародно-правова уніфікація колізійних норм у рамках ЄС. Оскільки Європейський Союз за своєю природою є безпрецедентним наднаціональним утворенням, його право також не має аналогів, оскільки відрізняється і від міжнародного права, і від права внутрішньодержавного, постійно балансує між ними.

Об'єктивно в Європейському Союзі спостерігається делегування державами-членами частини обсягу своєї нормотворчості, що веде до звуження національно-правової уніфікації, одночасно виводячи її на наднаціональний рівень. Думка О. Монастирського стосується забезпечення ще більшого рівня уніфікації практикою Європейського суду з прав людини, яка впливає як на зміну національної системи джерел права, так і на зміну національної правозастосовної практики [38, с. 37].

Не слід забувати той факт, що одним із найважливіших чинників уніфікації нормативно-правової системи ЄС взагалі та її колізійної частини зокрема є офіційна політика взаємного визнання судових рішень, а опосередковано – й іноземних правопорядків. Причому за таких умов відбувається, як пише О. Руденко, «... переорієнтація з уніфікації матеріального приватного права на уніфікацію колізійного права» [1, с. 614].

Зважаючи на наведені аспекти, значення розглянутих вище нормативних документів важко переоцінити. Окрім того, зростаюча динамічність інтеграційних процесів, що відбуваються в рамках Європейського Союзу, обумовила необхідність використання більш оперативних інструментів

регламентації, якими є акти вторинного законодавства ЄС, зокрема регламенти. Саме вони складають основний масив джерел права ЄС. Вторинне право рівною мірою поширює свою дію на держави-члени та інституції ЄС, а також на фізичних осіб. Воно характеризується верховенством відносно джерел національного права, прямою дією, інтегрованістю в національне право та забезпеченістю юрисдикційним захистом [22, с. 95].

Отже, створене уніфіковане право, за загальновизнаним підходом природного права, навіть після його інкорпорації до національного законодавства, стає його частиною лише з формального погляду. Незважаючи на це воно продовжує своє існування та не втрачає первинного характеру джерела правових норм, створеного автономно на міжнародному рівні з метою однакового застосування у світі.

Висновки до Розділу 2.

Міжнародні комерційні відносини та міжнародний цивільний обіг в цілому сьогодні значною мірою регулюються багатосторонніми конвенціями, що містять уніфіковані норми, та іншими багатосторонніми міжнародними договорами.

Саме інтернаціоналізація господарського життя зумовила тенденцію до уніфікації не лише колізійних норм міжнародного приватного права, але й матеріально-правових, подальший розвиток яких призвів до створення в середині ХХ ст. цілих масивів уніфікованих (уніформованих) норм в економічній сфері спочатку в рамках інтеграційних угруповань, а згодом на універсальному міжнародному рівні.

Такий потужний потенціал сучасного міжнародного приватного права розкрився за рахунок усвідомлення близькості у прагненнях приватно-правових законів держав світу втілити при регулюванні міжнародних комерційних відносин принципи природного права: свободи, справедливості, добросовісності, розумності, рівності, належного виконання зобов'язань, недопущення зловживання правом.

ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

3.1 Порядок укладання міжнародного комерційного контракту

Контракт може бути укладений шляхом складання одного документа, підписаного сторонами. Він може бути укладений і шляхом обміну листами, телеграмами, телефонограмами, телефаксами і т.п., підписаними стороною, яка їх надсилає. В цьому випадку процес укладення контракту починається з пропозиції вступити в контрактні правовідносини, яке називається офертою. Особа, що направляє оферту, іменується оферентом. Згода з пропозицією про укладення контракту (прийняття пропозиції) називається акцептом, а особа, від якого воно виходить, - акцептантом.

Не всяка пропозиція, пов'язана з укладанням контракту, вважається офертою. Не визнаються офертою різного роду преїскуранти, проспекти, тарифи, рекламні оголошення. За нормами українського національного законодавства в оферті повинні міститися всі істотні умови майбутнього контракту. Закон пов'язує з прийняттям оферти особою, якій вона адресована, цілком конкретний правовий наслідок, а саме визнання контракту укладеним. Цей правовий наслідок може бути досягнутий тільки в тому випадку, якщо прийнята пропозиція вже містить ті мінімальні умови, які визнаються істотними за законом або необхідні для договорів даного виду.

Однак право різних держав неоднаково визначає умови, що є істотними для того чи іншого виду контрактів, в тому числі для міжнародних комерційних. Якщо по праву деяких держав істотними або необхідними умовами комерційних контрактів є предмет, термін поставки і ціна (держави романо-германської системи права), то в країнах англосаксонської системи права для укладення такого контракту досить узгодити його предмет (що

стосується ціни, то, якщо вона не узгоджена, покупець вважається зобов'язаним сплатити розумну ціну). ЦК України передбачає, що істотними умовами договору поставки служать найменування і кількість товару, а також термін поставки (ст. 712). Такі умови, як ціна і якість товару, за загальним правилом, не є суттєвими в силу закону. Таким чином, будь-яка оферта повинна включати в себе всі істотні умови контракту і містити остаточне рішення оферента зв'язати себе таким контрактом за умови прийняття його пропозиції. Ця вимога дозволяє відрізнити оферту від виклику на оферту, а також від пропозиції, в якому особа, яка зробила її, зберігає за собою право прийняти остаточне рішення після отримання відповіді на пропозицію.

Згідно ст. 14 Віденської конвенції ООН 1980 року, що встановлює вимоги, яким має відповідати пропозиція про укладення контракту, щоб вона розглядалася в якості оферти, така пропозиція повинна бути «досить певною». Воно вважається такою, «якщо в ній зазначено товар та прямо або побічно встановлюються кількість і вартість або передбачено порядок їх визначення». Звичайно, в пропозиції можуть міститися і інші умови, крім вищезазначених, однак при їх відсутності пропозиція не буде вважатися офертою, яка призводить до укладення контракту в разі її прийняття адресатом.

Оферта, спрямована конкретній особі, повинна бути отримана адресатом оферти (п. 1 ст. 15). З цього випливає, що до тих пір, поки оферта не прибуде до контрагента, вона не тягне за собою жодних юридичних наслідків. Крім того, до моменту отримання оферти адресатом і сам оферент юридично не пов'язаний зробленою ним пропозицією, яка може бути їм скасована. Для цього необхідно, щоб повідомлення про скасування оферти досягло контрагента раніше або одночасно з прибуттям до нього оферти (п. 2 ст. 15).

Отримана контрагентом оферта може бути їм акцептована або відхилена. Період, протягом якого контрагент може акцептувати оферту, фіксується в оферті або встановлюється в конкретному випадку з урахуванням обставин угоди, зокрема «швидкості використаних засобів зв'язку» (п. 2 ст. 18). Чи може оферент відкликати свою оферту після її вступу в силу, але до

закінчення терміну, наданого контрагенту для акцепту? У міжнародній комерційній практиці послідовно проводиться розмежування між так званими твердими (безвідкличними) і вільними (відкличними) офертами. Відносно останніх поставлене запитання вирішується позитивно, і, навпаки, тверда оферта відкликанню не підлягає.

Відповідно до Віденської конвенції ООН 1980 р. оферта не може бути відкликана: якщо в ній шляхом встановлення певного строку акцепту чи іншим чином вказується, що вона безвідклична, або якщо для адресата оферти було розумним розглядати її як безвідкличну і він діяв відповідно (п. 2 ст. 16).

Отже, своєчасна відправка акцепту, не приводячи до укладення контракту, має істотне юридичне значення: в цей момент оферент втрачає право на відкликання оферти, іншими словами, вільна оферта трансформується в тверду. Отже, необхідно розмежовувати скасування та відкликання оферти. Скасована може бути будь-яка як тверда, так і вільна оферта, але тільки до її вступу в силу. Відкликання можливо тільки по відношенню до вільної оферти в проміжку часу між її вступом в силу і відправкою акцепту.

Укладення контракту передбачає акцепт оферти. Разом з тим акцепт юридично очевидний, лише коли відповідь про згоду з офертою не містить відхилень від неї. В іншому випадку не доводиться говорити про те, що між контрагентами досягнуто згоди з усіх поставлених в оферті питань. Якщо ж контрагент супроводжує прийняття оферти застереженнями, така відповідь визнається відхиленням оферти і в той же час новою офертою. Пункт 1 ст. 19 Віденської конвенції ООН 1980 р рік передбачає, що відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить доповнення, обмеження чи інші зміни, є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту. Однак слідом за п. 1 йде п. 2 ст. 19, в якому встановлено наступне: «відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить додаткові чи відмінні умови, які істотно не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо тільки оферент без невинуватої затримки не заперечить усно проти цих розходжень або не надішле

повідомлення про це. Якщо він цього не зробить, то умовами контракту будуть умови оферти зі змінами, що містяться в акцепт». Навіть якщо у відповіді містяться додаткові або відмінні умови, що не змінюють умов оферти, за оферентом зберігається право через таких розбіжності не розглядати подібну відповідь як акцепт, що приводить до укладення контракту. З іншого боку, відхилення акцепту по п. 2 ст. 19 (на відміну від п. 1) відбувається не автоматично, а вимагає певних дій з боку оферента, який повинен для цього «без невинуватої затримки» заявити свої заперечення. У разі наявності таких заперечень не можна вважати, що відповідь іншої сторони «є акцептом», слід визнати, що вона «є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту».

Закономірно виникає питання: що вважати істотною зміною умов оферти? Відповідь на нього можна знайти в п. 3 ст. 19, відповідно до якого «додаткові або відмінні умови щодо, серед іншого, ціни, платежу, якості й кількості товару, місця і терміну поставки, обсягу відповідальності однієї зі сторін перед іншою або вирішення спорів вважаються такими, що істотно змінюють умови оферти».

Значення цього пункту полягає головним чином в тому, що, якщо зміна її умов, яка міститься у відповіді на оферту, зачіпає одне із зазначених питань, така зміна, незалежно від її змісту, має свідомо розглядатися як «істотна», а сама відповідь як відхилення оферти і як зустрічна оферта, але не як акцепт. Перелік, даний в п. 3 ст. 19, носить не вичерпний, а відкритий характер: кажучи іншими словами, проблема «суттєвості» зміни умов оферти, що міститься у відповіді про її прийняття, може виникати відносно і до будь-якого іншого питання, не включеного в цей перелік.

За загальним правилом акцепт вступає в силу в момент, коли згода адресата оферти отримана оферентом. Однак згоду з офертою може бути виражено і шляхом вчинення конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами в силу сформованої практики. Конклюдентні дії можуть виражатися у відправленні товару чи оплати ціни.

Акцепт в цих випадках вступає в силу в момент здійснення такої дії за умови, що вона мала місце в межах терміну дійсності оферти.

Досить актуальною є проблема можливості скасування акцепту. Справа в тому, що відкликання акцепту після його вступу в силу представляло б собою не що інше, як одностороннє розірвання акцептантом вже укладеного контракту, що визнається в принципі неправомірним. Отже, відкликання акцепту, який вступив в силу, взагалі неприпустимо. Тому залишається тільки можливість скасування відправленого акцепту до його вступу в силу. Але наявності такої можливості необхідний розрив у часі між згаданими моментами. Якщо цього розриву немає (вступ акцепту чинності приурочується до моменту його відсилання), акцептант не має права відкликати відправлений акцепт. Саме такий випадок характерний для держав англосаксонської системи права. Сприйнята ними «теорія поштової скриньки» виключає можливість анулювання акцепту після того, як він відправлений. У країнах романо-германської системи права вступ акцепту чинності відбувається в момент його прибуття до оферента, тобто виникає розрив у часі між відправкою акцепту і набрання ним чинності, а це створює потенційну можливість скасування відправленого, але ще не вступив в силу акцепту. Акцептант, який побажав скористатися такою можливістю, повинен повідомити про це оферента до отримання останнім акцепту.

Законодавство України виходить з того, що акцепт набуває чинності в момент його отримання оферентом (ст. 643 ЦК України), а отже, скасування акцепту в проміжку між його відправленням та прибуттям до оферента цілком здійсненне. Ця позиція сприйнята і Конвенцією, згідно з якою акцепт може бути скасований, якщо повідомлення про скасування одержане оферентом раніше того моменту або в той момент, коли акцепт мав бути зданий в силу (ст. 22).

Момент набрання чинності акцептом зумовлює і момент укладення міжнародного комерційного контракту. Країни романо-германської системи права пов'язують укладення контракту з прибуттям акцепту до оферента; в

англосаксонській системі права прийнято вважати, що контракт укладається в момент відправлення акцепту. Відповідно до ЦК України договір визнається укладеним у момент отримання особою, що спрямувало оферту, її акцепту (ст. 643). Якщо в договорі не зазначено місце його укладення, договір визнається укладеною місці проживання громадянина чи місці перебування юридичної особи, який направив оферту (ст. 644).

Аналогічна ідея отримала свій відбиток і в Конвенції, відповідно до якої укладення контракту відбувається в момент (а отже, і в місці), де акцепт вступив в силу, будучи отриманий оферентом (ст.ст. 18, 23).

Відповідно до Принципів УНІДРУА 1994 р. договір може бути укладений шляхом акцепту оферти або в результаті поведінки сторін, що свідчить про угоду. Пропозиція про укладення договору є офертою, якщо вона досить виразна і висловлює намір оферента вважати себе зв'язаним у разі акцепту. Оферта набуває чинності, коли вона отримана адресатом оферти. Оферта, навіть коли вона є безвідкличної, може бути скасована оферентом, якщо повідомлення про скасування одержано адресатом оферти раніше, ніж сама оферта, чи одночасно з нею. Поки договір не укладено, оферта може бути відкликана, якщо повідомлення про відкликання буде одержано адресатом до відправлення ним акцепту. Оферта втрачає силу, коли повідомлення про її відхилення отримано оферентом.

Заява чи інша поведінка адресата оферти, що висловлює його згоду з офертою, є акцептом. Мовчання чи бездіяльність самі по собі не є акцептом. Акцепт оферти набуває чинності, коли зазначена згода одержана оферентом. Однак, якщо в силу оферти або в результаті практики, встановленої сторонами у своїх взаєминах, чи звичаю адресат оферти може, не повідомляючи оферента, висловити згоду шляхом вчинення якоїсь дії, акцепт набуває чинності в момент вчинення такої дії. Оферта повинна бути акцептована протягом часу, зазначеного оферентом, або, якщо такий строк не зазначений, протягом розумного терміну з урахуванням конкретних обставин, включаючи

швидкість засобів зв'язку, використаних оферентом. Усна оферта повинна бути акцептована негайно, якщо обставини не говорять про інше.

Таким чином, при аналізі вищевикладеного стає очевидною орієнтація положень Принципів УНІДРУА на відповідні норми Віденської конвенції ООН 1980 р. Цей факт не викликає подиву, тому що кінцева мета обох документів - максимально повне відображення сформованої міжнародної комерційної практики з урахуванням компромісів взаємодії різних національних правових систем.

3.2 Зобов'язання продавця і покупця по міжнародним комерційним контрактам

У другому розділі частини III Конвенції мова йде про *зобов'язання продавця*. Згідно ст. 30 він зобов'язаний поставити товар, передати належні до нього документи і право власності на товар відповідно до вимог контракту. Проте якщо товар за якістю не відповідає контракту і поставлений не в той термін і не в тому місці, коли і де було передбачено за контрактом, поставка все-таки має місце [17].

Місце поставки. Якщо продавець зобов'язаний поставити товар не в якомусь певному місці, то в разі перевезення товару, місцем поставки є місце здачі товару першому перевізникові. Якщо у випадках, які не підпадають під дію попереднього підпункту, договір стосується товару, визначеного індивідуальними ознаками, або неіндивідуалізованого товару, який повинен бути взятий з визначених запасів або виготовлений чи зроблений, і сторони в момент укладення контракту знали про те, що товар знаходиться або має бути виготовлений чи вироблений у певному місці, поставка полягає в наданні товару в розпорядження покупця в цьому місці. Нарешті, за відсутності двох вищевказаних умов місцем поставки є те місце, де в останній момент підписання договору знаходилось комерційне підприємство продавця (ст. 31).

Слід звернути увагу на те, що у відношенні товару, проданого в період його транзиту, діє правило, згадане другим, тобто поставка здійснюється там, де в цей час знаходиться товар. Правило, за яким поставка здійснюється там, де товар перебуває в останній момент підписання договору, застосовується, тільки якщо обидві сторони дійсно знали про це місце. Тому недостатньо, щоб тільки одна зі сторін знала про це, а інша повинна була б знати.

Строк поставки. Датою поставки вважається та, яку визначає чи дає можливість визначити контракт. Якщо така дата або такий період їм не передбачаються, поставка повинна бути проведена в розумний строк (ст. 33 Віденської Конвенції). Під розумним строком розуміється зазвичай прийнятний за даних умов [17].

Правила передачі документів визначаються положеннями контракту. Якщо продавець передав документи раніше визначеного в контракті терміну і в них є невідповідності, він може до закінчення цього строку усунути будь-яку невідповідність в документах за умови, що здійснення ним цього права не заподіє покупцю нерозумних незручностей чи нерозумних витрат (ст. 34).

Очевидно, що коло зобов'язань продавця за структурою відповідає практиці держав романо-германської системи права. Єдиним елементом англосаксонської системи права виступає поняття розумного підходу.

Відповідність предмету контракту. Товар повинен відповідати контракту за кількістю, якістю, описом, тарі та упаковці. За умови, що сторони не домовилися про інше, товар не відповідає контракту, якщо він:

- не придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується;
- не придатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавця прямо чи опосередковано було повідомлено під час укладення контракту, за винятком тих випадків, коли із зобов'язань слідує, що покупець не покладався на компетентність і судження продавця;

- не відповідає якостям товару, наданого продавцем покупцеві як зразок чи модель;
- не затарований або упакований звичайним для таких товарів способом, а за відсутності такого - способом, який є належним для збереження і захисту даного товару (ст. 35).

Продавець несе відповідальність за невідповідність товару в момент переходу ризику, навіть якщо ця невідповідність стає очевидною тільки пізніше (ст. 36) [17].

Наступне важливе питання пов'язане з правом покупця на пред'явлення рекламачії продавцеві в разі невідповідності товару за якістю вимогам контракту. Конвенцією встановлено правило, за яким покупець повинен оглянути товар в практично можливий за даних обставин короткий термін. Якщо контрактом передбачається перевезення товару, огляд може бути відкладений до прибуття товару в місце призначення, а якщо товар перевідправлений покупцем і продавець знав про це під час укладення контракту, то огляд товару може бути відкладено до його прибуття в нове місце призначення (ст. 38). Відповідно до Конвенції покупець втрачає право посилається на невідповідність товару, якщо не дає повідомлення продавцю в розумний строк після того, як невідповідність була або мала бути виявлена покупцем (ст. 43). Якщо покупець не надав повідомлення упродовж розумного строку, він не позбавляється можливості знизити ціну або зажадати відшкодування збитків, за винятком упущеної вигоди, за умови, що у нього є розумне виправдання, чому він не надав повідомлення (ст. 44). Конвенція встановлює: в будь-якому випадку покупець втрачає право посилається на невідповідність товару, якщо не надає продавцю повідомлення про неї не пізніше ніж в межах дворічного терміну від дати фактичної передачі товару покупцеві, оскільки цей строк не суперечить строку гарантії (п. 2 ст. 39) [17].

Умови відшкодування. У разі порушення контракту продавцем покупець може заявити претензію і ніяка відстрочка не може бути надане продавцю судом чи арбітражем. Покупець перш за все може вимагати виконання

продавцем своїх зобов'язань (ст. 45). Це положення, яке прийшло з романо-германської системи права, пом'якшене вимогою ст. 28, згідно з якою, якщо відповідно до положень цієї Конвенції одна із сторін має право вимагати виконання якогось зобов'язання іншої сторони, суд не буде зобов'язаний виносити рішення про виконання в натурі, крім випадків, коли він зробив би це на підставі свого власного закону щодо аналогічних договорів купівлі-продажу, не регульованих цією Конвенцією.

Таким чином, в країнах англосаксонської системи права суд не прийматиме рішення, що примушує до виконання зобов'язань. Виконання може здійснюватися шляхом заміни або виправлення, що представляє собою звичайне рішення і для держав романо-германської системи права. Але вимоги про заміну або виправлення мають значні обмеження. Заміну можна вимагати, тільки якщо контракт істотно порушений.

Порушення контракту, допущене однією із сторін, є істотним, якщо тягне за собою таку шкоду для іншої сторони, що остання значною мірою позбавляється того, на що мала право розраховувати на підставі контракту, за винятком випадків, коли особа, щопорушила контракт, не передбачала такого результату і яка в тій самій якості за аналогічних обставин не повинна була б передбачити його (ст. 25).

Розірвання контракту. Якщо контракт порушений істотно, покупець має право розірвати його. Заява про розірвання контракту має силу лише в тому випадку, якщо вона зроблена іншої стороною шляхом повідомлення. Це означає, що Віденська конвенція ООН 1980 р. відмовилася від структури автоматичного розірвання контракту, що створює велику невизначеність у відносинах продавця і покупця [17].

Крім вищевказаних прав, покупець може також (при наявності умов, згаданих в ст.ст. 74 – 77 Віденської Конвенції) вимагати відшкодування збитків (п. 1 ст. 45).

Почувець зобов'язаний сплатити ціну за товар та прийняти поставку товару.

Ціна товару. У тих випадках, коли контракт був укладений юридично правильно, але в ньому прямо або опосередковано не встановлено вартість або не передбачено порядок її визначення, вважається, що сторони при відсутності будь-якої вказівки про інше мали на увазі посилання на ціну, яка в момент укладення контракту зазвичай стягувалася за такі товари, що продавалися за таких обставин у відповідній галузі торгівлі (ст. 55). Однак слід звернути увагу на те, що відповідно до п. 1 ст. 14 при відсутності порядку встановлення ціни договір є недійсним.

Місце оплати. Якщо покупець не зобов'язаний сплатити вартість у будь-якому визначеному місці, він повинен сплатити її продавцеві в місці знаходження комерційного підприємства продавця; якщо платіж має бути зроблений при передачі товару або документів - в місці їх передачі (ст. 57).

3.3 Форма, зміст і структура міжнародних комерційних контрактів

Форма контракту. Існують дві форми міжнародного комерційного контракту - усна і письмова. Перша передбачає наявність усної домовленості сторін про укладення контракту. Друга є фіксацію волевиявлення сторін на матеріальному носії, під яким розуміється як наявність єдиного документа, підписаного обома контрагентами, так і повідомлення, передані по телеграфу, телефаксу, телетайпу і т.п.

Віденська конвенція ООН 1980 р. допускає укладення міжнародного комерційного контракту в будь-якій формі, в тому числі і в усній (ст. 11). Факт укладення контракту може доводитися будь-як, включаючи і показання свідків. Однак зроблено дуже важливий виняток, що враховує передбачену деякими національними законодавствами, зокрема і українським, вимогу про обов'язковість письмової форми. Договірна Сторона, законодавство якої вимагає обов'язкову письмову форму міжнародного комерційного контракту, в будь-який час може зробити відповідну заяву (ст. 12). В цьому випадку, якщо

хоча б одна зі сторін контракту має своє комерційне підприємство в державі, яка зробила таку заяву, до даного контракту не застосовуватимуться положення Конвенції, що допускають застосування не письмовій, а будь-який інший форми. Тільки в письмовій формі в такій ситуації повинні укладатися як сам контракт або угода про його припинення за згодою сторін, так і оферта, акцепт чи інше вираження наміру. Це єдина імперативна норма Конвенції, всі інші її положення носять диспозитивний характер. Наявність такої норми робить можливим участь в Конвенції держав, законодавство яких пред'являє різні вимоги до форми контрактів [17].

Принципи УНІДРУА 1994 року також узгоджуються з українським законодавством. Хоча вони не встановлюють ніяких вимог про те, що договір повинен бути укладений або підтверджений в письмовій формі (його існування може бути доведено будь-яким способом, включаючи показання свідків (ст. 1.2)), ніякі норми Принципів не обмежують застосування обов'язкових (імперативних) положень національного, міжнародного або наднаціонального утворення, що підлягають застосуванню в силу відповідних норм міжнародного приватного права (ст. 1.4). Таким чином, імперативні норми українського законодавства, що стосуються форми зовнішньоекономічних угод, будуть дотримані і в тому випадку, якщо сторони міжнародного комерційного контракту оберуть Принципи УНІДРУА для визначення правового статусу своїх зобов'язальних відносин [53].

Структура контракту. Міжнародна комерційна практика виробила ряд вимог, що пред'являються зазвичай до змісту і структури контрактів. Контракти зазвичай містять кілька розділів, розташованих у певній логічній послідовності (зміст і структура контрактів можуть змінюватися в залежності від специфіки товару і деяких інших умов).

На першій сторінці контракту вказуються його реєстраційний номер, місце і дата підписання. Вказівка місця підписання має велике значення з точки зору визначення того, право якої країни може бути застосовано до контракту, якщо будь-яке питання не врегульоване прямо в контракті. На

практиці з урахуванням цього нерідко в якості місця підписання вказується «м.Київ», навіть якщо фактично контракт підписувався за кордоном (в результаті зростають шанси на користь того, що юрисдикційних органах в якості застосовного права буде визнано українське право).

Відомості про товар. Вказується найменування товару, його кількість, комплектність, технічні характеристики і якість. У цьому ж розділі вказуються і базисні умови. Найменування товару дається, як правило, відповідно до митної класифікацією країни призначення (в Україні в якості такої виступає Рішення Президія Торгово-Промислової Палати України «Про затвердження Інструкції про порядок визначення країни походження товарів/послуг, оформлення та засвідчення сертифікатів відповідних форм» від від 27 лютого 2002 року, протокол N 21(5)) або згідно з міжнародними стандартами.

Кількість визначається в метричній системі мір і ваг або в інших системах і одиницях виміру (наприклад, мішках, стосах, бочках і т.п.).

Контракти передбачають такі способи узгодження якості:

- відповідність товару певному стандарту, що склався в міжнародній торгівлі;
- відповідність якості товару певним зразком;
- використання показника *faq* (*fair average quality*) – «хороша середня якість».

Не можна обійти увагою і таке питання, як країна походження товару.

Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом України (ч.2 ст.36 МКУ) [22].

Під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Для цілей визначення країни походження товару не враховується походження енергії, машин та інструментів, що використовуються для його виробництва або переробки (ч.4 ст.36 МКУ) [22].

Товарами, повністю виробленими в країні, вважаються:
корисні копалини, видобуті на її території;
рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
живі тварини, що народилися і вирощені в ній;
продукція, отримана в цій країні від вирощених у ній тварин;
вироблена в ній продукція мисливського, рибальського та морського промислів;

продукція морського промислу, видобута та вироблена у Світовому океані суднами даної країни або суднами, орендованими нею;

вторинну сировину і відходи від виробництва та інших операцій, здійснюваних у даній країні;

продукція високих технологій, отримана у відкритому космосі на космічних суднах, що належать країні або орендовані нею;

товари, вироблені в даній країні виключно з продукції, перерахованої вище [22].

Товар вважається досить переробленим в країні, якщо:

в результаті переробки змінена товарна позиція (класифікаційний код товару) за товарною номенклатурою на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків (дане правило застосовується і як загальне правило визначення країни походження в разі, коли стосовно конкретних товарів або конкретної країни походження особливо не обмовляється);

виконані виробничі або технологічні операції, достатні або недостатні для того, щоб товар вважався що походить з тієї країни, де ці операції мали місце;

так змінена вартість товару, що процентна частка вартості використаних матеріалів або доданої вартості досягла фіксованою частки ціни товару - правило адвалорної частки.

При митному оформленні товару декларант представляє (разом з митною декларацією та іншими документами) сертифікат про походження товару в наступних випадках:

при вивезенні товарів з України, коли сертифікат необхідний і це зафіксовано в контракті, в національних правилах країни-імпортера або передбачено міжнародними зобов'язаннями України (сертифікат видається уповноваженим на те органом);

при ввезенні товарів в Україну, в обов'язковому порядку:

на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції по митному тарифу;

на товари, ввезення яких з відповідної країни обмежений якимось чином (квотуванням і іншими методами);

якщо це передбачено законодавством України;

якщо це передбачено міжнародними угодами, учасником яких є Україна;

у випадках, коли при митному оформленні відомості про походження товарів відсутні або є підстави вважати, що такі відомості недостовірні [22].

Вимоги до сертифіката про походження товару:

повинен однозначно свідчити про країну походження товару;

повинен містити письмову заяву відправника про те, що товар задовольняє відповідному критерію походження, і письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення про те, що представлені в сертифікаті відомості відповідають дійсності [22].

Для визначення країни походження товару використовується також і штрихове кодування, яке здійснюється в рамках Міжнародної асоціації європейської системи кодування - Асоціації EAN. Вона привласнює дво- або тризначні коди країнам-учасницям. Таким чином, перші дві або три цифри в трінадцатизначний цифровому позначенні товару (EAN - 13) вказують, як правило, на країну походження товару (для України - це цифри 482). Наступні п'ять або чотири цифри позначають код підприємства-виготовлювача і присвоюються національними органами, як правило, Торговою палатою тієї чи іншої країни. Ще п'ять цифр привласнюються товару безпосередньо самим підприємством з урахуванням його споживчих властивостей, розмірів, оформлення, упаковки, кольору і т.п. Остання цифра - контрольна, вона

використовується для перевірки правильності зчитування штрихового коду спеціальним пристроєм (сканером). Товари невеликого розміру можуть мати спеціальний короткий код, що складається з восьми цифр [34].

Є кілька обов'язкових правил штрихового кодування. Так, окремий унікальний номер необхідний, перш за все, для кожного варіанту споживчого товару в залежності від його типу, розміру, оформлення, кольору; упаковки товару, що відрізняється за розмірами; упаковки, що містить в собі кілька виробів різного виду або одного виду, що мають, в свою чергу, свій номер; модифікацій товару (коли необхідно відрізнити старі надходження від нових, що володіють іншими споживчими властивостями). При зміні ціни товару новий номер йому не присвоюється (звичайно, якщо не змінилися споживчі властивості). Товарний номер зображується машинозчитуваним штрихом-символом, що наноситься відповідно до специфікацій. Такий символ являє собою чергуються темні і світлі смуги на поверхні упаковки. Крім нанесення друкованим способом, такий символ може бути завдано шляхом наклейки етикетки або ярлика. Штриховий код дозволяє зчитувати інформацію про номер товару практично миттєво і абсолютно точно (не більше однієї помилки на 10 млн. зчитувань).

Відомості щодо ціни. Ціна товару є істотною умовою контракту і може виступати в кількох видах:

тверда ціна, яка вказується в контракті і не підлягає зміні протягом усього терміну дії контракту;

змінна ціна, яка вказується в контракті, не може піддаватися відповідному коригуванню в разі зміни ціноутворюючих факторів (заробітної плати, вартості сировини і устаткування з виробництва товару) в період дії контракту. У контракті зазвичай обумовлюються і межі відхилення фактичної ціни від контрактної в ту або іншу сторону (наприклад, +/- 15%);

ціна з подальшою фіксацією, яка не вказується в контракті, а визначається відповідною котировочною ціною товару на момент виконання контракту. Ціни котировання цінами виступають:

довідкові ціни - публікуються в прейскурантах, бюлетенях та інших періодичних виданнях. Реальні ціни виявляються нижчими довідкових;

ціни статистики міжнародної торгівлі розраховуються як загальна сума, виручена від продажу окремих товарів, поділена на їх кількість;

біржові ціни - реальні ціни операцій, що здійснюються на біржі в той чи інший момент;

ціни аукціонів.

Терміни поставки товару вказуються або в вигляді конкретних дат, або кварталні, піврічні, річні, або у вигляді періоду часу з дати підписання контракту. Щоб уникнути суперечок в контракт звичайно вводяться чітка формулювання про те, що вважається датою поставки товару, наприклад: «Датою поставки вважається дата штампеля на залізничній накладній прикордонної станції, на якій товар передається залізницею країни Продавця залізниці країни Покупця». Необхідно зробити застереження про те, чи допускається дострокова поставка. Покупцеві важливо знати час фактичного відвантаження товару, щоб він міг подбати про приймання товару. Для цього в контракті зазвичай передбачається обов'язок продавця сповістити покупця про виробленої відвантаженні товару. Обов'язок висилки повідомлення про відвантаження впливає в ряді випадків з торгових звичаїв, тобто навіть якщо вона не передбачена контрактом. Міжнародна практика знає і такий спосіб позначення терміну, як негайна поставка. Фактично це означає, що поставка повинна бути здійснена протягом 14 календарних днів з моменту укладення контракту. Крім цього, Віденська конвенція ООН 1980 р. вказує і на можливість здійснення поставки в розумний термін [17].

Умови розрахунків. Положення контракту про умови розрахунків складаються з урахуванням приписів міжнародних договорів і діючих норм національного законодавства. Вказується форма страхування валютного ризику, форма розрахунків (банківський переказ, інкасо, акредитив, відкритий рахунок, вексель, чек) і форма кредиту (банківський або комерційний), якщо він надається. У контракті повинні бути чітко зафіксовані умови платежу по

кредиту. У ньому також вказується, проти комплекту яких документів здійснюється платіж.

У контракті слід врегулювати *вимоги до тари, пакування та маркування*, порядок визначення кількості і якості товарів при їх прийманні покупцем (участь компетентних незалежних органів або представника продавця, форми документів і т.д.), гарантії за якістю, а також терміни і порядок пред'явлення і розгляду претензій по кількості, якості і термінів поставок (претензії за якістю і кількістю, наприклад, повинні підтверджуватися актами компетентних і незалежних організацій або органів) [21].

Тара - зовнішня упаковка товару (ящики, бочки, мішки, контейнери). Вона відрізняється від безпосередньої упаковки, в яку покладений товар і яка невіддільна в торговому обороті від самого товару.

Маркування поміщається на тарі, бирці або самому товарі. У міжнародній торгівлі застосовуються такі види маркування:

товарне - містить найменування товару, вага брутто і нетто;

вантажне - містить найменування держави і пунктів відправлення і призначення, найменування одержувача, маршрут прямування, номер вантажу і його вага;

спеціальне - містить найменування товару, інструктивні написи про звернення з ним під час навантаження, розвантаження, перевезення та зберігання (наприклад, «скло», «не кантувати»);

транспортне - представлена у вигляді дробу, чисельник якого позначає порядковий номер вантажного місця в партії, що перевозиться за одним перевізним документом, а знаменник - загальна кількість місць в цій партії. Це маркування наноситься не вантажовідправник, а перевізник.

Маркування наноситься незмивною фарбою з протилежних сторін тари на мові країни продавця з перекладом на мову країни покупця [12].

Гарантії належного виконання контракту надаються продавцем і служать засобом забезпечення виконання ним своїх зобов'язань за контрактом. Як правило, такі гарантії приймають форму банківських гарантій, що

надаються за інструкцією продавця-принципала банком-емітентом на користь покупця-бенефіціара.

Штрафні санкції. Для підвищення відповідальності сторін за виконання прийнятих на себе зобов'язань в умовах контрактів зазвичай передбачаються штрафні санкції. За своїми розмірами і порядком вони повинні стимулювати виконання зобов'язань. Наприклад, штраф за прострочення поставки може бути прогресивним, тобто зростати в міру збільшення прострочення.

Разом з тим штрафні санкції не повинні носити руйнівний характер (зазвичай загальна сума штрафу обмежується 8-10% вартості простроченої партії). Необгрунтована жорсткість санкцій покупців часто викликає відповідну реакцію продавців: вони закладають можливі штрафи в ціни.

Положення про штрафні санкції зазвичай формуються на основі взаємної відповідальності - наприклад, поряд зі штрафами за прострочення поставки продавцем передбачається штраф за затримку платежу покупцем [43].

Відшкодування збитків. Включення до контракту положень про санкції не знімає питання про відшкодування збитків. Це питання (включаючи питання про співвідношення штрафів та збитків), якщо воно не врегульоване в контракті, вирішується відповідно до права тієї чи іншої країни, яке може застосовуватися до даного контракту. З метою обмеження відповідальності в контракти включається запис про те, що при настанні «обставин непереборної сили» (або «форс-мажорних обставин») термін виконання зобов'язань для сторони, на яку впливають ці обставини, відсувається на весь період їх дії і ліквідації наслідків. В силу цього в інтересах обох сторін визначити, що розуміється під терміном «форс-мажорні обставини».

Страхування. Проблема відшкодування збитків тісно пов'язана зі страхуванням. Вказівка в контракті базисних умов (FOB, CIF та ін.) Визначає і обов'язки сторін по страхуванню. Так, за умовами FOB експортер страхує вантаж при транспортуванні до порту навантаження і в порту до навантаження його на борт судна. Подальша турбота про страхування визначено на покупця.

У контрактах зустрічаються і спеціальні докладні положення про страхування (що страхується, від яких ризиків, хто страхує і на чию користь).

Порядок вирішення спорів між сторонами регулюється арбітражним застереженням, що містить домовленість сторін про передачу спорів на розгляд в арбітраж, або пророгаційної угоди, що виражає волю сторін про передачу спорів на розгляд до суду будь-якої держави.

3.4 Розірвання договору та відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання контрактів

Стаття 45 Віденської Конвенції 1980 р., яка визначає правомочності покупця при порушенні продавцем будь-якого зі своїх зобов'язань, що впливають із договору, не містить вказівок на будь-які підстави виникнення у покупця прав на використання засобів захисту при порушенні контракту, крім самого факту порушення контрактних зобов'язань. Такий стан можна розцінювати як свідчення відображення в Конвенції певного елемента концепції об'єктивної відповідальності, яка панує в країнах англосаксонської системи права. Разом з тим Конвенція враховує і інший підхід до питання про підстави відповідальності, а саме відповідальність на основі винної поведінки сторони контракту, яка не виконала своє зобов'язання. Компромід в застосуванні двох концепцій досягається введенням положень про звільнення від відповідальності за збитки в зв'язку з невиконанням зобов'язання. Продавець, який не виконав свої зобов'язання, звільняється від відповідальності відповідно до ст. 79, якщо доведе, що невиконання будь-якого зобов'язання було викликано перешкодою поза його контролем. Крім того, для звільнення від відповідальності за порушення зобов'язання сторона повинна довести, що вона не могла не тільки передбачити при укладенні контракту перешкоду, що спричинила за собою невиконання, але і не могла уникнути або подолати цю перешкоду. Звільнення від відповідальності, яке

встановлюється Конвенцією, стосується тільки обов'язку відшкодувати збитки, завдані невиконанням контракту, і не зачіпає інших засобів захисту, що надаються потерпілій стороні. Цей момент в регулюванні відповідальності пов'язаний з тим, що концептуально Конвенція виходить з положення, відповідно до якого основним є право вимоги від боржника реального виконання, а відшкодування збитків служить лише одним з наслідків порушення контракту [17].

Засоби правового захисту покупця представлені в Конвенції наступним чином. При порушенні продавцем контракту покупець має право вимагати від нього реального виконання зобов'язань (п. 1 ст. 46). На перший погляд, таке регулювання здається аналогічним позиції держав романо-германської системи права і не відповідає нормам, які регулюють питання виконання зобов'язань в натурі (наприклад, право США або Великобританії), де вимога виконати договір слід не з договору, а є дискреційним повноваженням суду. Однак реальне значення даної норми можна оцінити тільки в поєднанні зі ст. 28 Конвенції, згідно з якою право вимоги виконання зобов'язань, засноване на Конвенції, може бути визнано судом в тому випадку, якщо він може зробити це на підставі свого власного закону щодо подібних договорів купівлі-продажу, не регульованих цією Конвенцією. Стаття 46 містить інше обмеження права вимоги реального виконання контракту - в разі використання покупцем таких засобів правового захисту, які несумісні з цією вимогою [54].

Цілком послідовно з точки зору загального підходу до підстав відповідальності право покупця встановити продавцеві строк розумної тривалості для виконання продавцем своїх зобов'язань (ст. 47). У цьому випадку покупець протягом такого терміну не може вдаватися до інших засобів захисту. Встановлення додаткового терміну для виконання зобов'язання має важливе значення, тому що в залежності від виконання боржником зобов'язання в додатковий термін передбачаються різні наслідки.

Якщо поставлені товари не відповідають контракту, покупець має право вимагати від продавця заміни цих товарів на відповідні (п. 2 ст. 46). Здійснення

цього права покупцем можливо не у всіх випадках поставки товарів, які не відповідають контракту, а тільки тоді, коли невідповідність товару є істотним порушенням контракту, тобто порушення, яке тягне за собою таку шкоду для іншої сторони, що остання значною мірою позбавляється того, на що мала право розраховувати на підставі контракту, за винятком випадків, коли порушила контракт, не передбачала такого результату і розумна особа, котра в цій якості за аналогічних обставин, не передбачала б його (ст. 25). При цьому вимога про заміну товару має бути зроблено одночасно з повідомленням про невідповідність товару контрактом згідно з порядком і терміну, передбаченому Конвенцією.

Важливий момент в регулюванні наслідків порушення договору у всіх правових системах - встановлення прав потерпілої сторони розірвати порушений контрагентом договір. Віденська конвенція ООН 1980 року також приділяє цьому велику увагу. Згідно ст. 49 покупець має право заявити про розірвання контракту при його істотному порушенні, як воно визначено у ст. 25, а також у разі, коли продавець не здійснює поставки товару протягом встановленого покупцем для виконання зобов'язання додаткового терміну або коли продавець заявляє про те, що він не здійснить поставку протягом цього терміну. Як уже зазначалося, в Конвенції відсутнє положення, що передбачає автоматичне розірвання контракту при його порушенні продавцем. Допускається розірвання контракту тільки по прямо вираженого заявою потерпілої сторони. У цьому сенсі можна відзначити тенденцію до того, що Конвенція віддає перевагу збереженню договірної зв'язку перед її розірванням. Поставка товару, який відповідає контрактом, дає покупцеві право знизити його ціну незалежно від того, сплачена вона чи ні (ст. 50). Зниження ціни має бути пропорційно зниженню вартості фактично поставленого товару в порівнянні з контрактом. Даний засіб захисту, яке невідомо ряду національних правових систем, досить широко поширене в комерційній практиці, хоча його часто плутають з правом вимагати

відшкодування завданих невиконанням збитків, бо обидва ці засоби правового захисту призводять до близьких результатів [24].

Стаття 45 Конвенції, яка визначає засоби захисту покупця, поряд з перерахованими вище, передбачає, що при порушенні продавцем будь-якого зобов'язання, що випливає з договору, покупець має право вимагати відшкодування збитків. Аналіз тексту ст. 45 дозволяє стверджувати: право покупця вимагати відшкодування збитків може бути реалізовано незалежно від використання інших передбачених контрактом або Конвенцією засобів захисту, тим більше, що для випадку, коли покупець розриває контракт, це питання вирішене однозначно (ст. 75), як і для випадку виправлення продавцем недоліків виконання в установленій для цього термін (ст. 48).

У статтях 74 - 77 Конвенції містяться правила про обчислення збитків за порушення контракту однієї з його сторін. У цих статтях не встановлюється окремих норм щодо випадків відшкодування збитків в залежності від факту розірвання контракту: положення про відшкодування збитків носять загальний характер. Розмір підлягають відшкодуванню збитків визначається як сума, рівна збитку, понесеного потерпілою стороною внаслідок порушення контракту іншою стороною, включаючи упущену вигоду. Встановлюється верхня межа збитків, відшкодування яких може зажадати потерпіла сторона (збиток, який порушила контракт, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення контракту, беручи до уваги обставини і фактори, про які вона в той час знала чи повинна була знати як про можливі наслідки порушення контракту). Така складна формулювання відображає прагнення знайти рішення, максимально прийнятне для міжнародної комерційної практики, де завжди виявлялося прагнення продавця обмежити розмір відшкодування збитків в умовах його, як правило, абсолютної відповідальності.

Конвенція містить вказівки на способи обчислення збитків, які склалися в результаті багаторічної комерційної практики. Збитки покупця, яка провела закупівлю натомість не поставленого продавцем товару після розірвання

контракту, можуть бути обчислені як різниця між договірною ціною і ціною товару, купленого натомість. Що стосується товарів, на які є поточна ціна (наприклад, біржові котирування), покупець може вимагати визначити в якості збитків різницю між договірною ціною і поточною ціною на день, коли у покупця виникло право заявити про розірвання контракту. Справна сторона, крім перелічених вищеназваними способами збитків, у всіх випадках може зажадати відшкодування будь-яких додаткових збитків до меж, передбачених в ст. 74 Конвенції (ст. Ст. 75 - 76).

Говорячи про обчислення збитків, необхідно відзначити, що сторона, що посилається на порушення договору, зобов'язана прийняти розумні при даних обставинах заходи для зменшення збитків, що випливають з порушення контракту, включаючи упущену вигоду. Якщо такі заходи не прийняті, що порушила контракт сторона має право вимагати зниження відшкодування збитків на ту суму, на яку вони могли бути зменшені (ст. 77).

Система засобів правового захисту продавця при порушенні контракту покупцем побудована в Конвенції з юридико-технічної точки зору аналогічно системі засобів захисту покупця, тобто вони не диференційовані в залежності від видів порушення контракту. При невиконанні покупцем будь-яких зобов'язань за контрактом продавець може зажадати від нього сплати ціни, прийняття поставки або виконання ним інших зобов'язань, якщо тільки не вдасться до засобу захисту, що несумісна з такими вимогами (ст. 62). Засобами захисту продавця виступає право заявити про розірвання контракту при його істотному порушенні або невиконанні покупцем його зобов'язання за контрактом в додатковий термін, призначений для цього продавцем, а також право вимагати відшкодування збитків, що виникли в зв'язку з порушенням контракту покупцем. Правила обчислення збитків, викладені вище, в рівній мірі відносяться і до випадків порушення контракту покупцем.

У практиці розгляду міжнародних комерційних суперечок, пов'язаних з неможливістю виконання, можна виділити дві протилежні точки зору з питання про наслідки неможливості виконання контракту. Перша точка зору

полягає в тому, що в сучасних умовах міжнародної торгівлі сторонам абсолютно неможливо передбачити в контракті всі обставини, які можуть перешкоджати його виконання, а спроби суду углядіти в договірних умовах думка сторін щодо подій, про які вони і не думали при укладанні контракту, навряд чи приведуть до обґрунтованих висновків. Отже, юрисдикційні органи, які розглядають спір, повинні самостійно вирішувати питання про те, як найбільш справедливо розподілити збитки між сторонами. Інша точка зору полягає в тому, що з огляду на приналежність сторін контракту до різних правових систем вони повинні покладатися більше на умови контракту, ніж на юридичні доктрини тієї чи іншої країни.

Вищевикладене свідчить про важливість уніфікованого підходу до врегулювання питань неможливості виконання в сфері міжнародного комерційного обігу. Безсумнівно, це призведе до більшої стабільності і визначеності відносин між сторонами за контрактом.

У зв'язку з цим велике значення мають положення Віденської конвенції ООН 1980 р., які регулюють питання звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язання (ст. Ст. 79 і 80). У п. 1 ст. 79 передбачено, що сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем і що від неї нерозумно було очікувати прийняття цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків. Перш за все слід зазначити, що це положення Конвенції вдало уникає вживання юридичних термінів, зміст яких по-різному визначається в праві окремих держав і використання яких не сприяло б уніфікації регулювання з огляду на усталеного розуміння таких термінів у судовій та арбітражній практиці в силу національних особливостей права того чи іншої держави. Однак, уникаючи вживання понять, що містяться в праві різних держав, ст. 79 проте спирається на практику, яка існує в міжнародній торгівлі. Зокрема, згадка про обставини «поза контролем» сторін зустрічається у

багатьох форс-мажорних застереженнях міжнародних комерційних контрактів [17].

Аналізуючи п. 1 ст. 79 Конвенції, насамперед слід звернути увагу, що звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язання передбачається тоді, коли буде доведено, що невиконання було викликане перешкодою поза контролем сторони, що не виконала зобов'язання. Це означає, що невиконання зобов'язання повинно бути причинно обумовлено перешкодою, настання якої не залежить від несправної сторони. Таке формулювання закладає в конвенційну концепцію звільнення від відповідальності принцип об'єктивного характеру перешкоди для виконання, по суті виключає звільнення від відповідальності в разі невиконання зобов'язання з вини несправної боку. Далі п. 1 ст. 79 встановлює в якості умови для звільнення від відповідальності, що від несправної сторони не можна було очікувати прийняття перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків. Слід звернути увагу на те, що справна сторона не може посилатися на невиконання зобов'язання іншого боку в тій мірі, в якій це невиконання викликане діями чи недоліками першої сторони (ст. 80).

Завершуючи виклад питань відповідальності сторін за невиконання договірних зобов'язань, можна погодитися з точкою зору, висловленою в російській науці міжнародного приватного права, про те, що в цій частині Віденська конвенція ООН 1980 р. вирішує далеко не всі питання, які виникають і будуть виникати на практиці. Багато положень Конвенції можуть викликати при їх застосуванні різні тлумачення. Тому в ній містяться принципи, якими слід керуватися при її тлумаченні, зокрема, треба враховувати її міжнародний характер і необхідність сприяння досягненню однакового її застосування й додержання сумлінності в міжнародній торгівлі. З іншого боку, питання, що стосуються предмета регулювання Конвенції, прямо в ній не передбачені, підлягають вирішенню відповідно до загальних принципів, на яких вона заснована, а при відсутності таких - відповідно до права, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права.

Таким чином, як і раніше актуально вивчення норм національних правових систем і практики їх застосування при регулюванні договорів міжнародної купівлі-продажу товарів.

При регулюванні питань невиконання або неналежного виконання міжнародних комерційних контрактів Принципи УНІДРУА 1994 р розділі 7 «Невиконання» стоять в цілому на тих же позиціях, що і Віденська конвенція ООН 1980 р., які узгоджуються в цілому з ситуацією і усталеної міжнародної комерційної практики. За Принципів УНІДРУА 1994 р. невиконанням вважається невиконання стороною будь-якого з її зобов'язань за договором, включаючи неналежне виконання і прострочення виконання (ст. 7.1.1) [53].

Сторона не може покладатися на невиконання, допущене іншою стороною, в тій мірі, в якій таке невиконання було викликано дією або неоглядом першої сторони або іншою подією, щодо якої перша сторона несе ризик.

Якщо сторони повинні виконати свої зобов'язання одночасно, кожна з них може призупинити виконання до тих пір, поки інша сторона не запропонує своє виконання. Якщо сторони повинні виконати свої зобов'язання послідовно, сторона, яка повинна виконати їх пізніше, може призупинити своє виконання до тих пір, поки інша сторона не зробить виконання (ст. 7.1.3).

Сторона-порушник може за свій рахунок виправити будь невиконання за умови, що:

вона без невиправданої затримки повідомить про пропонований спосіб і час виправлення;

виправлення відповідає даним обставинам;

потерпіла сторона не має законного інтересу відмовитися від виправлення;

виправлення здійснюється негайно [53].

Право на виправлення не виключається повідомленням про припинення договору. При отриманні належного повідомлення про виправлення потерпіла сторона не може здійснити свої права, які несумісні з виконанням зобов'язань

невиконаного боку, до закінчення терміну на виправлення. Потерпіла сторона може призупинити виконання своїх зобов'язань в очікуванні виправлення. Незважаючи на виправлення, потерпіла сторона зберігає право вимагати відшкодування збитків за прострочення, а також відшкодування збитків, завданих або не відверненню в результаті виправлення (ст. 7.1.4).

У разі, коли має місце невиконання, потерпіла сторона може шляхом повідомлення надати іншій стороні додатковий термін для виконання. Протягом додаткового терміну потерпіла сторона може призупинити виконання своїх зобов'язань і вимагати відшкодування збитків, однак вона не може вдатися до будь-якого іншого засобу правового захисту. Якщо вона отримує повідомлення від іншої сторони про те, що остання не надасть виконання в цей термін, або якщо після закінчення цього терміну належне виконання не мало місця, потерпіла сторона може вдатися до будь-якого засобу правового захисту, яке надано їй відповідно до цього розділу. Якщо при не має істотного значення простроченні виконання потерпіла сторона повідомила про надання додаткового строку розумної тривалості, вона може припинити договір після закінчення цього терміну. Якщо наданий додатковий термін не має розумної тривалості, то він продовжується до розумної тривалості. Потерпіла сторона може вказати в своєму повідомленні, що договір буде автоматично припинено, якщо інша сторона не зробить виконання протягом наданого періоду часу (ст. 7.1.5).

Сторона звільняється від відповідальності за невиконання, якщо доведе, що невиконання було викликане перешкодою поза її контролем і що від неї нерозумно було очікувати прийняття цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків. Якщо перешкода носить тимчасовий характер, звільнення від відповідальності має силу на період часу, який є розумним, беручи до уваги вплив перешкоди на виконання договору. Невиконаного сторона повинна повідомити іншу сторону про виникнення перешкоди і його вплив на її здатність виконати зобов'язання. Якщо повідомлення не отримано іншою стороною протягом розумного строку

після того, як закінчиш сторона дізналася або повинна була дізнатися про перешкоду, вона несе відповідальність за збитки, що стали результатом неодержання повідомлення (ст. 7.1.7).

При вирішенні спорів, пов'язаних з міжнародними комерційними контрактами, суди та арбітражі найчастіше стикаються з такими питаннями: правового статусу фізичних і юридичних осіб, які є контрагентами за контрактом; належної форми міжнародного комерційного контракту; вибору підлягає застосуванню матеріального права, що регулює права і обов'язки контрагентів, меж та обсягу їх цивільно-правової відповідальності, а також підстав для звільнення сторін від відповідальності. В останньому випадку суди та арбітражі неминуче стикаються з проблемою, яка передбачає не тільки вибір матеріального права відповідно до застосовної колізійної нормою, а й перш за все вибір такої колізійної норми.

До основних засобів правового захисту по Віденській конвенції 1980 р. відносяться відшкодування збитків і розірвання договору. При певних видах порушень вона передбачає право вимагати виконання в натурі (наприклад: при непостачання товарів продавцем - п. 1 ст. 46; постачання товару, який не відповідає договору, коли невідповідність становить його істотне порушення, - п. 2 ст. 46; відмові покупця прийняти поставку товару - п. 1 «b» ст. 64), але його можна здійснити через суд тільки в тих випадках, коли суд виніс би рішення на основі власного закону щодо аналогічного договору купівлі-продажу, який не регулюється Конвенцією (ст. 28). Практично це означає, що в судах країн з англо-американською системою права такі вимоги реалізувати не можна.

Поняття «збитки» за Конвенцією (ст. 74) включає як позитивний збиток, так і упущену вигоду, причинно обумовлені порушенням договору. Встановлено межа підлягають відшкодуванню збитків: вони не можуть перевищувати шкоди, що порушила договір, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення договору як можливий наслідок його порушення, враховуючи обставини, про які вона в той час знала чи повинна

була знати. У вигляді загального правила допускається можливість при розірванні договору вимагати відшкодування абстрактних збитків (ст. 76), тобто різниці між поточною ціною на даний товар в момент розірвання договору та договірною ціною.

За Конвенцією потерпіла сторона зобов'язана вжити необхідних заходів, щоб зменшити шкоду, під загрозою зменшення відшкодування збитків (ст. 77). Крім того, встановлено, що сторона не може посилається на невиконання зобов'язань контрагентом в тій мірі, в якій це невиконання викликано її власними діями або упущеннями (ст. 80).

Розірвання договору в Конвенції ув'язано з правом покупця купити товар в обмін і правом продавця перепродати товар третім особам. При цьому справна сторона може стягнути різницю між договірною ціною і ціною, встановленою поза угодою, а також понесені нею додаткові збитки (ст. 75).

Підставою розірвати договір служать порушення, які відповідають ознакам, які кваліфікуються Конвенцією в якості істотних. Але право на розірвання купується стороною і при інших порушеннях, якщо інша сторона не виконує своїх зобов'язань в наданий їй додатковий строк.

Особливо врегульовані в Конвенції наслідки так званого передбачуваної порушення договору (ст. 71 і 72). Стороні надається право призупинити виконання своїх зобов'язань, якщо після укладення договору стає ясно, що інша сторона не виконає значну частину своїх зобов'язань. Підставою для його застосування служать серйозні недоліки в здатності іншого боку здійснити виконання або в її кредитоспроможності або в її поведінці з підготовки виконання чи його реалізації. При цьому продавець, який відправив товар до того, як з'ясувалися підстави призупинити виконання, може перешкодити передачі товару покупцеві, навіть якщо той у своєму розпорядженні документ, що дає право отримати товар. Останнє правило діє тільки у відносинах між продавцем і покупцем, бо нічого не застосовується до третіх осіб, наприклад до споживача, вже отримав товар покупця. На сторону, зупиняє виконання, покладається обов'язок негайно сповістити про це контрагента. Для того щоб

уникнути застосування зазначеної вище санкції, контрагент повинен надати достатні гарантії виконання своїх обов'язків. Слід зауважити, що на практиці між сторонами може виникнути суперечка про те, чи є достатніми надані гарантії. Залежно від результатів його дозволу будуть визначатися (для кожної сторони) майнові наслідки використання права призупинити виконання. Стороні надається можливість заявити про розірвання договору та до встановленої для виконання дати, якщо їй стає ясно, що інша сторона вчинить істотне порушення договору. Якщо дозволяє час, сторона, яка має намір заявити з цих причин про розірвання договору, повинна направити контрагенту розумне повідомлення, з тим щоб дати йому можливість надати достатні гарантії виконання своїх зобов'язань. Врегульовано в Конвенції і порядок відмови від договору при поставці товару окремими партіями, коли допущено істотне порушення щодо будь-якої з партій (ст. 73).

Згідно з Конвенцією (ст. 26) заяву про розірвання договору має силу лише в тому випадку, якщо вона зроблена іншій стороні шляхом повідомлення.

Конвенція (ст. 79) передбачає, що сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем і від неї не можна було очікувати прийняття цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди і його наслідків.

Регулювання засноване на передумові, що при укладанні договору сторони виходять з розумної оцінки обставин, в яких він буде виконуватися. При оцінці повинні враховуватися стан і тенденції економічного обороту, існуючі обов'язкові правила. Наприклад, предметом оцінки можуть бути рівень і його тенденції щодо цін на товари, які є предметом договору, сировину, матеріали, паливо і енергію, які використовуються при їх виготовленні, робочу силу, а також рівень і тенденції щодо ставок оподаткування, транспортних тарифів. Визначені з урахуванням результатів такої оцінки умови договору відображають прагнення сторін забезпечити

баланс їх майнових інтересів, рівновагу в їх співвідношенні. Це може виражатися:

1) у встановленні цін на рівні, який відрізняється від існуючого на момент укладення договору;

2) відповідно умови про застосування «змінних» цін (підвищуються або знижуються в певній пропорції в різні періоди дії договору або в залежності від конкретних обставин, наприклад при зміні вартості зазначених вище складових ціни предмета договору);

3) у встановленні, що оплата проводиться в рублях за еквівалентом певної суми в іноземній валюті або в умовних грошових одиницях;

4) у вказівці, що ціни тверді і не підлягають зміні протягом терміну дії договору з одночасним включенням тих чи інших пільгових для сторін умов, які забезпечують баланс їх майнових інтересів навіть при істотній зміні рівня ринкових цін;

5) у прийнятті на себе відповідної стороною зобов'язання укласти на користь іншої сторони або в свою користь договір страхування від певних ризиків або в розподілі між сторонами витрат по їх страхування.

Баланс майнових інтересів сторін може порушити будь-яка зміна обставин. Однак тільки їх суттєва зміна визнається підставою змінити або розірвати договір. Питання про приведення договору у відповідність з істотно змінилися, або про його розірвання сторони повинні вирішувати за загальними правилами. У разі недосягнення згоди зацікавлена сторона вправі звернутися до суду з дотриманням цих загальних правил.

Диспозитивний характер положень Конвенції та національного законодавства з питань звільнення від відповідальності широко використовується у зовнішньоторговельній практиці. Загальноприйнятим є і включення до контрактів умови про відстрочення його виконання або припинення в силу певних обставин. У контрактах така умова іменується «застереження про непереборну силу» або «форс-мажорне застереження». Вона передбачає як обставини, що звільняють сторони від відповідальності за

прострочення виконання, так і наслідки їх настання. Подібна обмовка часто включає право сторін відмовитися від виконання при простроченні, пов'язаної з діями подібних обставин, лише після закінчення встановлених в контракті термінів (наприклад, 3 - 6 місяців).

Висновки до Розділу 3.

Перевірка повноважень представників контрагента є одним з найважливіших елементів підготовки договору до підписання, яким, проте, сторони досить часто нехтують на практиці, обмежуючись усними запевненнями контрагента або даними візитних карток.

Разом з тим саме підписання договору не уповноваженою особою часто є причиною виникнення розбіжностей між контрагентами. Нерідко в разі порушення договору купівлі-продажу товарів контрагенти посилаються на відсутність повноважень у осіб, які її підписали.

Сторони можуть передбачити в договорі умови, які звільняють від відповідальності за невиконання або несвоєчасне виконання зобов'язань - обставини непереборної сили, або форс-мажор. В Україні, як і в більшості зарубіжних країн, законодавство надає сторонам значну свободу при визначенні таких ситуацій.

Як правило, до форс-мажорних обставин прийнято відносити стихійні лиха, руйнування надзвичайного характеру, воєнні дії, масові заворушення, терористичні акти, масові страйки, урядові та законодавчі заборони і інші надзвичайні і невідворотні обставини. Вкрай важливо розуміти, що форс-мажор - це не просто не контрольоване сторонами, але і носить надзвичайний характер обставина. У зв'язку з цим доцільно формулювати відповідне застереження з урахуванням географічних, кліматичних та інших особливостей території, на якій буде виконуватися контракт.

Застосовне право, визначається сторонами шляхом вказівки на відповідну правову систему або на основі колізійних норм. Якщо в тексті

контракту згадка про застосовне до договору право відсутня, то в разі розгляду спору на території України буде застосовуватися право країни, з якою договір найтісніше пов'язаний. Для договору купівлі-продажу такої стороною визнається продавець.

Порядок вирішення спорів між сторонами регулюється арбітражним застереженням про передачу суперечок на розгляд до третейського суду (міжнародного комерційного арбітражу) або угодою про передачу спорів на розгляд до державного суду будь-якої країни.

ВИСНОВКИ

Договір купівлі-продажу є, мабуть, самим простим з використовуваних в повсякденній господарській діяльності. Разом з тим дане твердження не відноситься до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Підготовка та укладення договору міжнародної купівлі-продажу (зовнішньоторговельного контракту) - складний і трудомісткий процес.

У результаті дослідження, проведеного на основі аналізу українського та зарубіжного законодавства, практики їх реалізації, емпіричних і статистичних даних, наукових поглядів фахівців різних галузей знань, автором сформульовано низку висновків, спрямованих на вирішення окреслених завдань. До основних із них можна віднести такі:

1. Застосування терміну «міжнародні комерційні договори (контракти)» у міжнародному комерційному обігу не спрямовано на те, щоб поставити застосування відповідних норм правового регулювання у залежність від наявності у сторін офіційного статусу «комерсантів» («підприємців») та/або визнання договору комерційним за своїм характером, а зумовлено насамперед необхідністю відмежувати та вивести зі сфери правового регулювання так звані «договори споживання». Міжнародний комерційний контракт – це правова форма, що відображає міжнародні комерційні операції; договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності.

2. Головними історичними аспектами, що зумовили уніфікацію права міжнародних комерційних контрактів, є розвиток країн у різні часові проміжки, а також формування все більш тісних відносин між ними. Дослідники виділяють чотири етапи формування уніфікації міжнародних комерційних контрактів. Перший етап охоплює добу Античності. Другий етап – добу Середньовіччя. Третій етап охоплює період від 1789 року, року Великої

французької революції. Оскільки саме ця подія дала початок глобальним змінам, які спричинили зміни у світовій торгівлі та дали початок глобалізації. І четвертий етап – охоплює ХХ століття та продовжує тривати і зараз. Він характеризується активною глобалізацією. А також, останнім часом, процесом локалізації.

3. Процеси уніфікації правового регулювання міжнародних комерційних контрактів (договорів) в Україні знаходяться на етапі розвитку та залучення до уніфікації права Європейського Союзу. Оскільки Україна прагне вступити в до ЄС, то спеціалісти з міжнародного приватного права намагатимуться все більше уніфікувати правове регулювання міжнародних комерційних операцій з правом ЄС.

4. Міжнародні комерційні відносини та міжнародний цивільний обіг в цілому сьогодні значною мірою регулюються багатосторонніми конвенціями, що містять уніфіковані норми, та іншими багатосторонніми міжнародними договорами.

Саме інтернаціоналізація господарського життя зумовила тенденцію до уніфікації не лише колізійних норм міжнародного приватного права, але й матеріально-правових, подальший розвиток яких призвів до створення в середині ХХ ст. цілих масивів уніфікованих (уніформованих) норм в економічній сфері спочатку в рамках інтеграційних угруповань, а згодом на універсальному міжнародному рівні.

Такий потужний потенціал сучасного міжнародного приватного права розкрився за рахунок усвідомлення близькості у прагненнях приватно-правових законів держав світу втілити при регулюванні міжнародних комерційних відносин принципи природного права: свободи, справедливості, добросовісності, розумності, рівності, належного виконання зобов'язань, недопущення зловживання правом. На закінчення хотілося б відзначити, що до написання кожного контракту потрібно підходити з урахуванням конкретних обставин, а також специфіки товару, умов його поставки та особливостей правових систем країн - учасників зовнішньоторговельної угоди.

5. Перевірка повноважень представників контрагента є одним з найважливіших елементів підготовки договору до підписання, яким, проте, сторони досить часто нехтують на практиці, обмежуючись усними запевненнями контрагента або даними візитних карток.

Разом з тим саме підписання договору не уповноваженою особою часто є причиною виникнення розбіжностей між контрагентами. Нерідко в разі порушення договору купівлі-продажу товарів контрагенти посилаються на відсутність повноважень у осіб, які її підписали.

6. Зовнішньоторговельний контракт відповідно до умовами, визначеними українським законодавством повинен бути укладений у письмовій формі. Чинне законодавство України встановлює три способи укладення договору в письмовій формі:

- 1) шляхом складання єдиного документа;
- 2) шляхом обміну офертою і акцептом;
- 3) шляхом акцепту письмовій оферти вчиненням конклюдентних дій (наприклад, при поставці товару у відповідь на пропозицію його поставити).

Хоча формально сторони мають право вибрати будь-який з цих методів, укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів на практиці можливо тільки шляхом складання єдиного документа. При використанні інших способів, як правило, виникають нерозв'язні складності при здійсненні оплати за поставлений товар, а також під час проходження товару через митницю.

Ціна є однією з найбільш важливих умов договору. При цьому необхідно враховувати, що в договорі має бути визначено не тільки ціна за одиницю товару, а й ціна всього договору, яка може бути твердою або розраховуватися виходячи з кількості товару, що поставляється. В останньому випадку кількість товару має бути встановлено в договорі. Якщо кількість товару договором не встановлено (наприклад, підлягає визначенню на підставі заявок покупця), то такий договір не є договором купівлі-продажу за змістом українського цивільного права і не має обов'язкової сили для сторін.

Зобов'язання сторін в даному випадку виникають тільки після підписання угоди про кількість товару, наприклад шляхом направлення заявки та її акцепту. При цьому заявка повинна мати посилання на раніше узгоджені умови. Інакше може виникнути спір, пов'язаний з відмовою однієї із сторін поширювати раніше узгоджені умови на конкретну поставку.

Сторони можуть передбачити в договорі умови, які звільняють від відповідальності за невиконання або несвоєчасне виконання зобов'язань - обставини непереборної сили, або форс-мажор. В Україні, як і в більшості зарубіжних країн, законодавство надає сторонам значну свободу при визначенні таких ситуацій.

Як правило, до форс-мажорних обставин прийнято відносити стихійні лиха, руйнування надзвичайного характеру, воєнні дії, масові заворушення, терористичні акти, масові страйки, урядові та законодавчі заборони і інші надзвичайні і невідворотні обставини. При включенні в контракт конкретного переліку обставин поза контролем сторін рекомендується залишити його відкритим. В іншому випадку форс-мажорні ситуації, які не передбачені переліком, не звільняють сторону від відповідальності за невиконання зобов'язань.

Вкрай важливо розуміти, що форс-мажор - це не просто не контрольоване сторонами, але і носить надзвичайний характер обставина. У зв'язку з цим доцільно формулювати відповідне застереження з урахуванням географічних, кліматичних та інших особливостей території, на якій буде виконуватися контракт.

7. Застосовне право, визначається сторонами шляхом вказівки на відповідну правову систему або на основі колізійних норм.

При визначенні застосовного права необхідно враховувати, що Україна як і багато інших країн світу, є учасницею Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція 1980 р). Згідно української судової практики, а також практики більшості міжнародних арбітражних (третейських) інститутів, посилання на застосування права

країни, що є учасницею Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, повинно розглядатися як посилання на дану конвенцію.

Якщо в тексті контракту згадка про застосовне до договору право відсутня, то в разі розгляду спору на території України буде застосовуватися право країни, з якою договір найтісніше пов'язаний. Для договору купівлі-продажу такої стороною визнається продавець.

Порядок вирішення спорів між сторонами регулюється арбітражним застереженням про передачу суперечок на розгляд до третейського суду (міжнародного комерційного арбітражу) або угодою про передачу спорів на розгляд до державного суду будь-якої країни.

На завершення хотілося б відзначити, що до підготовки і укладання кожного контракту потрібно підходити з урахуванням конкретних обставин, а також специфіки товару, умов його поставки та особливостей правових систем країн - учасників зовнішньоторговельної угоди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аносов М.А. Формирование европейского договорного права / М.А. Аносов // Вестник Московского университета. Серия 11 : Право. – 2010. – № 4. – С. 120–128.
2. Безклубий І.А. Уніфікація норм міжнародного приватного права / І.А. Безклубий // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2008. – № 2. – С. 154–155.
3. Белоглавок О. Міжнародне контрактне право / Олександр Белоглавок. – Київ : Таксон, 2000. – 269 с.
4. Боярська З. І. Міжнародне комерційне право: навч. посібник / З. І. Боярська. — К. : КНЕУ, 2001. — 143 с.
5. Василенко О.С. Основні засоби гармонізації та уніфікації права міжнародної торгівлі в діяльності ЮНСІТРАЛ / О.С. Василенко // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 3. – С. 371–374.
6. Василенко О.С. Уніфікація правил електронної комерції в рамках Конвенції ООН про використання електронних повідомлень в міжнародних договорах / О.С. Василенко // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – К., 2011. – Вип. 54. – С. 563–569
7. Виговський О. Питання міжнародної уніфікації чекового законодавства / О. Виговський // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 1. – С. 96–97.
8. Виговський О. Питання уніфікації регулювання коносаментів у міжнародному приватному праві / О. Виговський // Вісник Академії правових наук України. – Х., 2010. – № 3. – С. 232–238.
9. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. – М. : «Стаут», 2004. – 510 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lawmix.ru/commlaw/1621>

10. Гайдулін О.О. Європейське контрактне право (загальна частина) : курс лекцій / О.О. Гайдулін ; МОН України ; Держ. вищ. навч. заклад "Київський нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана" – К., 2008 – 277с.

11. Грамацький Е.М. Основні напрями уніфікації та гармонізації міжнародного приватного права в контексті євроінтеграційних процесів / Е.М. Грамацький // Розвиток цивільного законодавства: посткодифікаційний період : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 8–9 жовт. 2009 р.). – К., 2010. – С. 192–194.

12. Грамацький Е.М. Сучасні уніфікаційні процеси в Європі у контексті міжнародного приватного права / Е.М. Грамацький // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – К., 2011. – Вип. 51. – С. 580–584.

13. Диковская И.А. Основания, условия, формы ответственности перевозчика по Конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок (Монреаль, 28 мая 1999 года) / И.А. Диковская // Альманах цивилистики. – К., 2010. – Вып. 3. – С. 316–331.

14. Ерпылева Н.Ю. Источники международного частного права: современные тенденции в развитии / Н.Ю. Ерпылева // Государство и право. – 2009. – № 12. – С. 52–63.

15. Зыкин И.С. Негосударственное регулирование. Международное частное право. Современные проблемы / И.С. Зыкин [отв. ред. М.М. Богуславский] – М.: Теис, 1994. – С.407-409.

16. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. В.В. Козик, А. Панкова, С. Крапняк, О., Григор'єв, А.О. Босак. - 2-ге вид. К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 608 с.

17. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text

18. Коссак В. Гаазька конференція з міжнародного приватного права : уніфікаційна діяльність / В. Коссак // Вісник Львівського Університету. Серія юридична. – 2008. – Вип. 47. – С. 283–285.

19. Коссак В.М. Застосування Віденської конвенції про міжнародний договір кугавлі-продажу в національному законодавстві України / В.М. Коссак // Український часопис міжнародного права. – 1994. – № 1 – С. 131-139.
20. Кох Х. Международное частное право и сравнительное правоведение / Х. Кох, У. Магнус, П. Винклер фон Моренфельс; [Пер. с нем. д-ра юр. наук Ю.М. Юмашева]. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 480 с.
21. Мережко О.О. Проблеми теорії міжнародного та приватного права / О.О. Мережко. – К. : Юстиніан, 2010. – 320 с.
22. Митний кодекс України від 13 березня 2012 // Офіційний портал Верховної Ради України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
23. Мироненко І.В. Міжнародне приватне право: Навчальний посібник. – 2-ге вид., доповн. і перероб. – К.: Алерта, 2013. – 288 с.
24. Міжнародне приватне право. Загальна частина: підручник / за ред. А.С. Довгерта і В.І. Кисіля. - К.: Алерта, 2012. - 376 с.
25. Міжнародне приватне право. навч. посіб. / За ред. С. Г. Кузьменка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 316 с.
26. Міжнародне приватне право : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / В. А. Бігун, Є. М. Білоусов, І. М. Жуков ; за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. — Х. : Право, 2015. — 320 с.
27. Міжнародна торгівля (2001). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/68.html>
28. Міжнародне приватне право : підручник / за ред.: В.П. Жушман, І.А. Шуміло. – Х. : Право, 2012. – 320 с.
29. Назаренко В. Історичні аспекти уніфікації права міжнародних комерційних контрактів / В. Назаренко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 8. – С. 48–51.
30. Назаренко В. Поширення процесу уніфікації міжнародного торговельного (комерційного) права на відносини, що виникають при

застосуванні агентського та суміжних з ним договорів (доручення і комісії) у сфері зовнішньоекономічної діяльності / В. Назаренко // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 12. – С. 37–41

31. Особлива частина міжнародного приватного права: підручник / за ред. А.С. Довгерта і В.І. Кисіля. – К.: Алерта, 2012. – 376 с.

32. Поняття та види міжнародних комерційних договорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1584072056767/pravo/mizhнародne_privatne_pravo_osob_liva_chastina

33. Проблеми застосування міжнародних стандартів у правовій системі України = Issues of application of international legal standards in the legal system of Ukraine / під заг. ред. Є. Б. Кубок. – К. : Юрид. практика, 2013. – 608 с.

34. Принцип международных коммерческих договоров: Комментарий Пер. А.С. Комарова М.: Междунар. отношения, 2003. - 288 с.

35. Рамберг Я. Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010. Роз'яснення та практичне використання : [пер. з англ.] / Я. Рамберг. – К. : ЗЕД, 2011. – 216 с.

36. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров / М.Г. Розенберг – [изд.3-е, испр., доп.] – М.: Статут, 2006. – 480с.

37. Руденко О.В. Сучасні тенденції розвитку міжнародного приватного права ЄС / О.В. Руденко // Науковий вісник Чернівецького університету. Правознавство. – 2011. – Вип. 578. – С. 56–60.

38. Ситянин В. О проблемах единообразия практики применения унифицированных норм международного частного права / В. Ситянин // Сучасний вимір держави та права. – Миколаїв, 2008. – С. 208–210.

39. Стрельцова Є.Д. Типові контракти як різновид способів реалізації приватноправової уніфікації / Є.Д. Стрельцова // Проблеми національної державності : матеріали Міжнар. наук. конф., 26 берез. 2010 р. – О., 2010. – С. 122–125.

40. Структура міжнародного комерційного контракту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/mign-economika/2317-struktura-mizhnarodnogo-komertsijnogo-kontraktu.html>
41. Тагаева С.Н. Международное контрактное право: учебник/С.Н.Тагаева. -Душанбе: Ирфон, 2016. – с. 225
42. Тынель А., Функ Я., Хвалеи В. Курс международного торгового права - 2 издание. - Минск.: Амалфея, 2000. - 704 с.
43. Трощенко І.О. Роль регламенту «Рим II» в уніфікації міжнародного приватного права в ЄС / І.О. Трощенко // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – К., 2011. – Вип. 53. – С. 572–576.
44. Трояновський О. Уніфікація норм про комерційне посередництво у міжнародному приватному праві / О. Трояновський // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 12. – С. 68–71.
45. Уніфікація правового регулювання міжнародних комерційних контрактів. Короткий курс лекцій з дисципліни «Міжнародне приватне право» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/158407207606/pravo/mezhdunarodnoe_chastnoe_pravo.htm
46. Федченко Д. Принципи УНІДРУА, як збірник уніфікованих норм законодавства у галузі договірних відносин / Д. Федченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2011. – Вип. 98, ч. 1. – С. 176–177.
47. Фролкина Е.Н. Правовое регулирование защиты инвестиций в международном частном праве: основные направления унификации / Е.Н. Фролкина // Современное право. – 2013. – № 5. – С. 110–115.
48. Хєда С.М. Правове регулювання участі іноземних юридичних осіб у цивільних правовідносинах (порівняльно-правовий аспект) [Текст]. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – 184 с.
49. Шершньова О. Уніфікація як спосіб врегулювання відносин утримання з іноземним елементом: світовий та європейський досвід / О. Шершньова // Європейське право. – 2012. – № 2/4. – С. 235–244.

50. Шутак І. Юридична техніка міжнародного права (загальнотеоретичний аспект) / І. Шутак // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2011. – № 2. – С. 87–92.

51. Яновицька А.В. Джерела правового регулювання міжнародного договору купівлі-продажу. – Науково-практична Інтернет-конференція 10.10.2012. – Секція №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=369%3A101012-12&catid=49%3A3-1012&Itemid=61&lang=ru

52. Lukas Klee. International Construction Contract Law, 2nd Edition. - Wiley-Blackwell, 2018. - 864 p.

53. Michael Joachim Bonell. An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. 3rd Edition, New York, 2009 – 708 p.

54. Renzo Cavalieri, Vincenzo Salvatore. An introduction to international contract law. - Milan, April 2018. URL: <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892114838.pdf>

ДОДАТКИ

Додаток А

ДОГОВІР
МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ №

м. _____ 20__ року

Приватний підприємець _____, надалі – Продавець, (Україна) та _____, надалі – Покупець (Іноземна країна) уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець зобов'язується передати, а Покупець прийняти у власність та оплатити _____ в подальшому – Товар, в кількості та асортименті відповідно до товарно-транспортних накладних, що підписуються сторонами і завіряються печаткою. Накладні є невід'ємною частиною цього договору.

2. КІЛЬКІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ДОГОВОРУ

2.1. Кількість однієї партії Товару визначається згідно накладних та зазначається у штуках.

2.2. Товар повинен бути придатний для мети, з якою товари такого роду звичайно використовуються, та відповідати домовленості сторін.

2.3. Продавець надає Покупцю документи, які підтверджують якість Товару, в момент поставки першої партії Товару, а документи, що підтверджують якість конкретної партії, в момент передачі такої партії Товару.

2.4. Продавець не несе відповідальності за пошкодження Товару, отриманого в результаті недотримання правил зберігання чи експлуатації Товару, які відомі Покупцю.

2.5. Відповідність якості Товару домовленості сторін та його придатності для використання для товарів такого роду визначається Покупцем під час прийняття Товару на складі Продавця. Підпис про отримання Товару на накладній свідчить про його належну якість.

3. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ

3.1. Продавець зобов'язується поставити Товар Покупцю на умовах EXW – із складу в _____ Україна, з очищенням для вивозу (clearedforexport). Умови поставки приймаються у відповідності із ІНКОТЕРМС-2000 (в редакції 2000 року), за виключенням особливих умов, передбачених цим договором.

3.2. Партія Товару повинна бути поставлена протягом 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання замовлення. Замовлення Покупець має право зробити за допомогою телефону, факсу, електронною поштою, телеграфом або іншим зрозумілим для сторін способом.

3.3. Продавець визначає точну дату та місце поставки Товару в межах строку і пункту поставки, зазначених в цьому Договорі, про що повідомляє Покупця будь-яким зрозумілим для сторін способом.

3.4. Датою поставки вважається дата отримання (передача) Покупцем товару зазначена в накладній.

4. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ ДОГОВОРУ

4.1. Ціна на товар визначається в будь-якій валюті, при відсутності іншої згоди між сторонами ціна на товар зазначається в гривнях України.

4.2. Ціні на товар встановлюються згідно накладних. В накладних повинна бути встановлена загальна вартість партії Товару.

4.3. Загальна вартість договору визначається як сума вартості партій товару, поставлені згідно цього договору.

5. УМОВИ ПЛАТЕЖІВ

5.1. Розрахунки за отриманий Товар здійснюються Покупцем в готівковій формі. Покупець має право здійснити авансову оплату Товару у безготівковій формі шляхом банківського переказу на поточний рахунок Продавця. Банківські витрати в країні Покупця несе Покупець, в країні Продавця – Продавець.

5.2. При готівковому розрахунку оплата здійснюється у національній валюті України - гривнях, в день отримання Товару Покупцем.

6. УМОВИ ПРИЙМАННЯ-ЗДАВАННЯ ТОВАРУ

6.1. Товар передається по цьому Договору на складі Продавця.

6.2. Приймання-передача Товару проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю - згідно з домовленістю сторін. Товар приймається за участю сторін або їх представників протягом 6 годин з моменту приймання-передачі.

6.3. Право власності на Товар і всі ризики, пов'язані з цим, включаючи непередбачені, переходять від однієї сторони до іншої з моменту передачі Товару.

6.4. Разом із Товаром Продавець зобов'язаний передати: товарно-транспортну накладну, комерційний документ (рахунок, інвойс та ін.).

6.5. Продавець зобов'язаний виконати митне оформлення Товару на митниці, за місцем своєї реєстрації за власний рахунок.

6.6. Продавець зобов'язаний забезпечити Покупця або уповноваженого ним перевізника усіма необхідними документами для безперешкодного пропуску Товару за межі митного кордону України.

7. УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ

7.1. Товар повинен бути переданий у тарі та (або) упакований звичайним для нього способом в упаковку, а за їх відсутності – способом, який забезпечує схоронність товару цього роду за звичайних умов зберігання та транспортування.

7.2. Покупець зобов'язаний нанести на тарі та (або) упаковці відповідне маркування про найменування Продавця і Покупця, номер договору, місто призначення, габарити, спеціальні умови транспортування та інше.

8. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

8.1. Жодна із Сторін не несе відповідальності за невиконання будь-яких положень цього Контракту, якщо це невиконання явилось наслідком причин, що знаходяться поза сферою контролю Сторони, яка не виконує, подібних стихійним лихам, екстремальним погодним умовам, пожежам, війнам, страйкам, військовим діям, втручанням з боку владних структур, ембарго (названі далі «форс-мажор»), на період, що починається з моменту об'явлення Стороною, яка не виконує, про форс-мажор і закінчується, коли форс-мажор закінчиться або закінчився б, якби Сторона, що не виконує, вжила заходів, які вона в дійсності могла б вжити для виходу з форс-мажору. Форс-мажор автоматично продовжує строк виконання зобов'язань за цим Контрактом. Якщо форс-мажор продовжується більше 6 (шести) місяців, то будь-яка зі Сторін може перервати дію цього Контракту стосовно непоставлених на даний момент Товарів.

9. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ

9.1. За невиконання або неналежне виконання умов цього договору Сторони несуть відповідальність, передбачену правом, яке застосовується до цього договору.

9.2. Якщо в узгоджений цим контрактом строк поставки не буде дотриманий з причин, відповідальність за які несе Продавець, то Продавець виплачує Покупцю пеню в розмірі 0,5 % вартості непоставленого в строк Товару за кожний день прострочення.

9.3. Якщо в узгоджений цим контрактом строк оплата не буде виконана Покупцем, Продавець нараховує Покупцю пеню в розмірі 0,5 % несплаченої своєчасно суми за кожний день затримки та має право відповідно перенести строк поставки.

9.4. Сторони відшкодовують також збитки завдані неналежним виконанням умов договору іншій стороні понад сплачену неустойку.

10. УРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ У СУДОВОМУ ПОРЯДКУ

10.1. Спори, що виникають у зв'язку із виконанням цього контракту (тлумачення, невиконання та/або неналежне виконання умов тощо) вирішуються _____, згідно умов договору, а в тому що не передбачено договором - нормами Конвенції ООН "Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів" та чинного законодавства України.

11. ІНШІ УМОВИ

11.1. Цей контракт набирає чинності з моменту підписання та діє до «__» _____ року.

11.2. У разі відсутності письмової заяви однієї із сторін про припинення або зміну умов цього договору протягом одного місяця після закінчення строку, передбаченого п. 11.1. цього контракту, він вважається продовженим на той самий строк на тих же умовах.

11.3. Договір може бути розірваний в будь-який час по взаємній угоді сторін, в якій визначаються майнові вимоги сторін (якщо такі мали місце) та розрахунки за ними.

11.4. Контракт може бути розірваний в односторонньому порядку в наступних випадках:

- при невиконанні або неналежному виконанні зобов'язань;

- за бажанням однієї сторони: в цьому випадку сторона-ініціатор зобов'язана письмово повідомити іншу сторону про розірвання контракту, але не менш, ніж за місяць до передбачуваної дати розірвання Контракт, за відсутності майнових вимог між сторонами.

11.5. Після підписання цього контракту всі попередні переговори і кореспонденція, пов'язані з ним, втрачають юридичну силу.

11.6. Всі зміни та доповнення до цього контракту дійсні тільки у тому випадку, якщо вони зроблені в письмовій формі і підписані уповноваженими на це представниками сторін. Всі додатки до цього договору є його невід'ємними частинами.

11.7. Цей договір складений у двох екземплярах, що мають однакову юридичну силу, по одному для кожної із сторін.

11. 8. Цей Контракт складений при повному розумінні Сторонами предмету Контракту.

11.9. При тлумаченні цього Контракту має силу документ Інкотермс-2000 і Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року.

12. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН



ПРЕЗИДІЯ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення Президії ТПП України
від 18 грудня 2014 р. № 44(5)

РЕГЛАМЕНТ **(нова редакція)**

засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс- мажорних обставин (обставин непереборної сили)

- (із змінами та доповненнями, внесеними Рішенням Президії ТПП України від 26 квітня 2016 року № 11(6))
(із змінами та доповненнями, внесеними Рішенням Президії ТПП України від 28 вересня 2016 р. № 15 (13))
(із змінами та доповненнями, внесеними Рішенням Президії ТПП України від 23 лютого 2017 р. № 20(1))
(із змінами та доповненнями, внесеними Рішенням Президії ТПП України від 24 травня 2017 р. № 23(5))
(із змінами та доповненнями, внесеними Рішенням Президії ТПП України від 16 липня 2018 р. № 36(4))

1. ПРЕДМЕТ І СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

1.1. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України (ТПП України) форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) (далі - Регламент) встановлює порядок засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) в системі ТПП України.

1.2. Регламент набирає чинності з 18 грудня 2014 року і діє на всій території України.

2. НОРМАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

2.1. Даний Регламент затверджений на підставі:

- Закону України від 02.12.1997 р. [№ 671/97-ВР](#) «Про торгово-промислові палати в Україні» зі змінами, внесеними згідно із Законами

від 10.01.2002 р. № 2921-III (2921-14),
 від 29.06.2010 р. № 2367-VI (2367-17),
 від 07.04.2011 р. № 3205-VI (3205-17),
 від 16.10.2012 р. № 5461-VI (5461-17),
 від 15.04.2014 р. № 1206-VII (1206-18),
 від 12.08.2014 р. № 1636-VII (1636-18),
 від 02.09.2014 р. № 1669-VII (1669-18),

що визначає компетенцію ТПП України та уповноважених нею регіональних торгово-промислових палат як єдиних органів із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) в Україні і встановлює перелік обставин форс-мажору (обставин непереборної сили);

- [Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів](#) від 11.04.1980 р. (Віденська конвенція 1980 року);
- Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. [№ 435-IV](#);
- Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. [№ 436-IV](#);
- Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. [№ 2755-VI](#);
- Митного кодексу України від 13.03.2012 р. [№ 4495-VI](#);
- Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 р. [№ 185/94-ВР](#);
- Постанови Кабінету Міністрів України від 27.06.2003 р. [№ 977](#) «Деякі питання державного резервного насіннєвого фонду»;
- Постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 р. [№ 1235](#) «Про затвердження переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення або накопичення податкового боргу, і доказів існування таких обставин»;
- Наказу Міністерства доходів і зборів України від 10.10.2013 р. [№ 577](#) «Про затвердження Порядку списання безнадійного податкового боргу платників податків»;
- Закону України від 16.04.1991 р. [№ 959-XII](#) «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Закону України від 24.06.2004 р. [№ 1877-IV](#) «Про державну підтримку сільського господарства України»;
- Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995 р. [№ 444](#) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті»;
- Наказу Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. [№ 201](#) «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)»;
- [Правил користування електричною енергією](#), затверджених постановою НКРЕ України від 31.07.1996 р. № 28 (у редакції постанови НКРЕ України від 17.10.2005 р. № 910), що регулюють питання засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) в окремих сферах;

- Застереження Міжнародної торгової палати про форс-мажор (Публікація ІСС № 650).

3. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ, ТЕРМІНИ ТА СКОРОЧЕННЯ

3.1. Форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) є надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків згідно із законодавчими та іншими нормативними актами, а саме: загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи, але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратство, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо.

Форс-мажорними можуть бути визнані ті обставини, які не зазначені у вищенаведеному переліку, проте відповідають критеріям форс-мажорних згідно з положеннями [п. 6.9](#) цього Регламенту, не суперечать законодавству України і узгоджені сторонами у договорі, контракті, угоді як такі, що звільняють їх від цивільно-правової відповідальності.

3.2. Не вважаються форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) фінансова та економічна криза, дефолт, зростання офіційного та комерційного курсів іноземної валюти до національної валюти, недодержання/порушення своїх обов'язків контрагентом боржника, відсутність на ринку потрібних для виконання зобов'язання товарів, відсутність у боржника необхідних коштів тощо.

3.3. Сертифікат (у певних договорах, законодавчих і нормативних актах згадується також як висновок, довідка, підтвердження) про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) (далі - Сертифікат) - документ, за затвердженими Президією ТПП України відповідними формами, який засвідчує настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), виданий ТПП України або регіональною торгово-промисловою палатою згідно з чинним законодавством, умовами договору (контракту, угоди тощо) та цим Регламентом.

3.4. Уповноважений орган - ТПП України або регіональна торгово-промислова палата, до якої звернувся Заявник зі зверненням про засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили).

3.5. Уповноважені особи - співробітники ТПП України, співробітники регіональних торгово-промислових палат, які внесені до Реєстру уповноважених осіб із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) та наділені повноваженнями щодо засвідчення відповідних обставин.

3.6. У цьому Регламенті застосовано такі скорочені назви, позначення та скорочення:

3.6.1. Заява - письмове звернення Заявника за встановленою формою.

3.6.2. **Заявник** - компанія, підприємство, організація, установа, фірма тощо або фізична особа, зареєстрована як особа, яка займається підприємницькою діяльністю або належить до незалежних професій (резиденти); міжнародна організація, іноземна компанія, підприємство, організація, фірма тощо або фізична особа, зареєстрована в країні заснування бізнесу як особа, яка займається підприємницькою діяльністю або належить до незалежних професій (нерезиденти), фізична особа (громадянин України, іноземець, особа без громадянства), для якої належне виконання зобов'язання (обов'язку) виявилось неможливим внаслідок впливу форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили).

3.6.3. **ТПП України** - Торгово-промислова палата України.

3.6.4. **Регіональні ТПП** - регіональні торгово-промислові палати.

4. РОЗМЕЖУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЇ ТПП УКРАЇНИ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ТПП

4.1. Торгово-промислова палата України відповідно до [ст. 14](#) Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» здійснює засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) з усіх питань договірних відносин, інших питань, а також зобов'язань/обов'язків, передбачених законодавчими, відомчими нормативними актами та актами органів місцевого самоврядування, крім договірних відносин, в яких сторонами уповноваженим органом із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) визначено безпосередньо регіональну ТПП.

4.2. ТПП України уповноважує регіональні ТПП засвідчувати форс-мажорні обставини з усіх питань, що належать до компетенції ТПП України, **за винятком** засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), що стосуються зобов'язань за:

- умовами зовнішньоторговельних угод і міжнародних договорів України;
- умовами зовнішньоекономічних договорів, контрактів, типових договорів, угод, в яких безпосередньо передбачено віднесення такої функції до компетенції ТПП України;
- умовами договорів, контрактів, типових договорів, угод між резидентами України, в яких безпосередньо передбачено віднесення такої функції до компетенції ТПП України.

4.3. У випадку настання тимчасової неможливості виконання регіональною ТПП своєї функції із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), зокрема, через відсутність уповноваженої особи, окупацію території, настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) тощо дану функцію виконує ТПП України або інша регіональна торгово-промислова палата, найближча за розташуванням, якщо це не суперечить умовам договору, контракту, угоди тощо між сторонами, або за письмовою угодою сторін.

5. РЕЄСТР СЕРТИФІКАТІВ ПРО ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ (ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ), РЕЄСТР УПОВНОВАЖЕНИХ ОСІБ

5.1. ТПП України веде єдиний Реєстр сертифікатів, виданих ТПП України та регіональними ТПП (Реєстр сертифікатів), про засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) та Реєстр уповноважених осіб.

5.2. Ведення Реєстру сертифікатів і Реєстру уповноважених осіб, передбачених [ст.ст. 5.1, 5.5](#) цього Регламенту, здійснює Дирекція правового забезпечення діяльності ТПП України.

5.3. Для внесення Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) до Реєстру сертифікатів, встановлюються такі вимоги:

5.3.1. Уповноважена особа ТПП України/регіональної ТПП після розгляду заяви, зобов'язана зареєструвати інформацію для оформлення Сертифіката в Реєстрі сертифікатів для присвоєння йому реєстраційного номера.

5.3.2. Реєстраційний номер Сертифіката складається з трьох груп цифр (наприклад: 5301-18-0027), де:

- перша група цифр означає індекс відповідної Торгово-промислової палати згідно з Додатком № 10 до Регламенту;

- друга група - останні цифри поточного року, в якому оформлюється Сертифікат;

- третя група - порядковий номер Сертифіката.

5.3.3. На початку кожного календарного року порядковий номер Сертифіката починається з номеру 1 (один).

5.3.4. Після оформлення оригіналу Сертифіката відповідно до вимог [п. 6.11.](#) цього Регламенту уповноважена особа ТПП України/регіональної ТПП до отримання оригіналу Сертифіката Заявником зобов'язана депонувати копію в електронній формі до Реєстру сертифікатів для зберігання протягом 4 (чотирьох) років.

5.4. Інформацію про внесені до Реєстру сертифікати може бути надано за заявою сторони за договором, контрактом, угодою, відповідного державного органу, якому законодавством України надано право отримання копій, витягів та/або вилучення документів.

5.5. Реєстр сертифікатів про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) обмежений для публічного доступу і підлягає використанню виключно для цілей внутрішнього обліку та контролю документів, виданих у системі ТПП України.

5.6. ТПП України веде єдиний Реєстр уповноважених осіб із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) (Реєстр уповноважених осіб), до якого вносяться прізвище, ім'я, по батькові такої особи, посада в ТПП України/в регіональній ТПП, знання мов, зразок підпису. Звільнення з посади тягне автоматичне виключення з Реєстру уповноважених осіб.

5.7. До Реєстру уповноважених осіб вносяться фахівці з вищою юридичною освітою та досвідом практичної роботи в юридичній сфері не менше 3 років, які мають свідоцтво про проходження відповідного курсу навчання в ТПП України, уповноважені відповідно до наказу Торгово-промислової палати України або регіональної ТПП на виконання функціональних обов'язків. ТПП України може встановлювати додаткові вимоги до кваліфікації щодо знання мов, досвіду юридичної діяльності в певних галузях, зовнішньоекономічній і міжнародній сферах.

5.8. ТПП України забезпечує регіональні ТПП методичними матеріалами, а також проводить навчання фахівців регіональних ТПП і підвищення кваліфікації осіб, допущених до розгляду заяв із засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили).

6. ПОРЯДОК ЗАСВІДЧЕННЯ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН (ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ)

6.1. Підставою для засвідчення форс-мажорних обставин є наявність однієї або більше форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), перелічених у [ст. 14](#) Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» в редакції від 02.09.2014 року, а також

визначених сторонами за договором, контрактом, угодою, типовим договором, законодавчими, відомчими та/чи іншими нормативними актами, які вплинули на зобов'язання таким чином, що унеможливили його виконання у термін, передбачений відповідно договором, контрактом, угодою, типовим договором, законодавчими та/чи іншими нормативними актами.

6.2. Форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) засвідчуються за зверненням суб'єктів господарської діяльності та фізичних осіб по кожному окремому договору, окремим податковим та/чи іншим зобов'язанням/обов'язком, виконання яких настало згідно з умовами договору, контракту, угоди, законодавчих чи інших нормативних актів і виконання яких стало неможливим через наявність зазначених обставин.

До кожної окремої заяви додається окремий комплект документів.

6.3. Заява за встановленою ТПП України формою про засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) ([Додатки №№ 1, 2, 3, 4](#) до Регламенту) подається за підписом керівника підприємства, організації та з відбитком печатки підприємства, або за його дорученням - довіреною особою. Заява фізичної особи подається за її підписом особисто або за її дорученням - довіреною особою.

6.3.1. У заяві, зокрема, зазначається, які саме зобов'язання за договором, контрактом, угодою та/або законом, нормативним актом не можуть бути виконані у встановлений термін внаслідок настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) з посиланням і наданням доказів таких обставин, початок їх виникнення і термін дії, які на думку Заявника унеможливили виконання цих зобов'язань у встановлений договором, контрактом, угодою та/або законом, нормативним актом термін та інші відповідні відомості. У заяві зазначаються також телефонні номери для зв'язку, електронна адреса, спосіб отримання Сертифіката (особисто, через уповноважену особу, кур'єрською чи звичайною поштою тощо).

6.4. Для засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) встановлюються наступні вимоги:

6.4.1. Суб'єкти господарювання та фізичні особи (громадяни України, іноземці, особи без громадянства) за договірними зобов'язаннями надають разом із заповненою заявою встановленої форми документи, передбачені в цій формі заяви ([Додаток № 1](#) до Регламенту).

6.4.2. **Суб'єкти малого підприємництва для отримання безкоштовно Сертифіката про засвідчення форс-мажорних обставин**, незалежно від підстави виникнення зобов'язання (договірні зобов'язання, сільгоспвиробники, податкові зобов'язання тощо), разом із заповненою заявою встановленої форми, крім вказаних у ній документів, додатково надають документи, що підтверджують їх статус Заявника як суб'єкта малого підприємництва, відповідно до вимог, встановлених [статтею 55](#) Господарського кодексу України.

6.4.3. **Суб'єкти господарювання для отримання Сертифіката про засвідчення форс-мажорних обставин за податковими зобов'язаннями** надають разом із заповненою заявою встановленої форми документи, передбачені в цій формі заяви ([Додатки №№ 2, 3](#) до Регламенту).

Суб'єкти господарювання для отримання Сертифіката про засвідчення форс-мажорних обставин, за зобов'язаннями (обов'язками), передбаченими законодавчими та іншими нормативними актами, надають разом із заповненою заявою встановленої форми документи, передбачені цією формою заяви ([Додаток № 4](#) до Регламенту).

6.4.4. Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) разом із другим екземпляром підписаного сторонами акта виконаних робіт надсилається Заявнику за поштовою адресою, зазначеною в заяві, або видається представнику Заявника, уповноваженій особі, особисто (за наявності належним чином оформленої довіреності з повноваженнями на отримання Сертифіката та підписання акта виконаних робіт) після надходження підтвердження про оплату послуги із засвідчення форс-мажорних обставин і підписання акта наданих послуг.

6.5. Тягар доказування настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) покладений на Заявника.

Заявник несе відповідальність за повне та належне оформлення встановленої форми заяви для відповідної категорії Заявників, достовірність викладених фактів, наданих документів, доказів, даних, вірність завірених ним копій згідно з чинним законодавством України.

Неналежне та неповне оформлення встановленої форми заяви для відповідної категорії Заявників та\або ненадання документів, передбачених у цій заяві, є підставою для відкладення розгляду заяви для можливості надання додаткових пояснень, документів, доказів тощо, з повідомленням про це Заявника письмово.

6.6. Уповноважена особа приймає до розгляду заяви з доданим до неї повним відповідним комплектом документів, що пройшли вхідну реєстрацію з присвоєнням реєстраційного номера в ТПП України/регіональній ТПП.

6.7. Заява підлягає розгляду залежно від складності та обсягу документів протягом семи робочих днів із дня звернення суб'єкта господарської діяльності та протягом двадцяти одного робочого дня - з дня звернення фізичної особи.

6.8. Уповноважена особа ТПП України/регіональної ТПП має право:

- вимагати від Заявника подання оригіналів документів для огляду, додаткових даних, документів, пояснень, доказів настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) і т.ін.;

- відкласти розгляд заяви, максимально на двадцять один робочий день для можливості надання Заявником додаткових пояснень, документів, доказів тощо, повідомивши Заявника про це письмово за встановленою формою;

- прийняти рішення щодо оформлення відмови, у разі ненадання Заявником після встановленого терміну додаткових пояснень, документів, доказів тощо, повідомивши Заявника про це письмово за встановленою формою;

- повернути Заявнику документи без розгляду на підставі відповідного звернення протягом семи робочих днів з дня надходження заяви про зазвідчення засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили).

6.9. Надані Заявником документи для засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) мають свідчити про:

- надзвичайність таких обставин (носять винятковий характер і знаходяться за межами впливу сторін);

- непередбачуваність обставин (їх настання або наслідки неможливо було передбачити, зокрема на момент укладення відповідного договору, перед терміном настанням зобов'язання або до настання відповідного обов'язку);

- невідворотність (непереборність) обставин (неминучість події/подій та/або її/їх наслідків);

- причинно-наслідковий зв'язок між обставиною/подією і неможливістю виконання Заявником своїх конкретних зобов'язань (за договором, контрактом, угодою, законом, нормативним актом, актом органів місцевого самоврядування тощо).

6.10. За результатами розгляду заяви і наданих документів та прийняття рішення уповноваженою особою щодо можливості засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) за наявності підстав, видає Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили).

Доступ до Сертифікатів та документів, які стали підставою для видачі Сертифікатів, надання відмов, відкладення розгляду заяви, є обмеженим. Інформація про видані Сертифікати та документи, на підставі яких вони виготовлені, є обмеженою для публічного доступу і може бути надана державним органам та посадовим особам на підставі відповідної ухвали суду.

6.11. Вимоги до оформлення та видачі Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили):

6.11.1 Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) викладається українською мовою за встановленою відповідною формою (Додатки № 5,6,7,8 до цього Регламенту).

6.11.2. Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) оформлюється на бланку, який має зображення емблеми у вигляді жезлу Меркурія та найменування відповідної ТПП на українській та англійській мовах. Для виготовлення бланку використовується аркуш паперу формату А4.

6.11.3. Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) підлягає обов'язковій реєстрації в Реєстрі сертифікатів відповідно до вимог [п. 5.3.](#) цього Регламенту.

6.11.4. Якщо текст Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) перевищує одну сторінку, він роздруковується на одному аркуші з обох боків, з нумерацією з другої сторінки.

6.11.5. Якщо текст Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) перевищує один аркуш (дві сторінки), він роздруковується на додаткових аркушах, з обох боків кожного аркуша з обов'язковою нумерацією всіх сторінок. У цьому разі ліві верхні кути такого Сертифіката загинаються на протилежний бік, скріплюються степлером та печаткою відповідної ТПП.

6.11.6. Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) підписується уповноваженою особою, яка прийняла рішення про засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), і першим віце-президентом або віце-президентом ТПП України/президентом, першим віце-президентом або віце-президентом регіональної ТПП.

6.11.7. На Сертифікаті про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) проставляється печатка ТПП України/регіональної ТПП на підпис першого віце-президента або віце-президента ТПП України/президента, першого віце-президента або віце-президента регіональної ТПП, який підписав такий Сертифікат.

6.11.8. Оригінал Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) оформлюється в двох автентичних екземплярах, один з яких підлягає видачі

Заявнику, а другий екземпляр підлягає зберіганню протягом 4 (чотирьох) років в ТПП України/регіональній ТПП, яка видала такий Сертифікат.

6.12. Якщо Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) виданий щодо обставин, які на момент його видачі тривають та період дії яких встановити неможливо, Заявник після закінчення дії таких обставин має право звернутися до ТПП України/регіональної ТП для засвідчення форс-мажорних обставин за подальший період з дня, наступного за датою видачі Сертифіката до дня їх закінчення.

Засвідчення форс-мажорних обставин (обставини непереборної сили) у такому випадку проводиться на загальних засадах відповідно до цього Регламенту.

6.13. За бажанням Заявника, зазначеним у заяві, Сертифікат може бути видано додатково іноземною мовою (мовою договору, контракту, угоди). У такому випадку уповноважена особа складає Сертифікат українською мовою, а також іноземною мовою, зазначеною Заявником у заяві. Текст Сертифіката іноземною мовою роздруковується на зворотній стороні складеного українською мовою Сертифіката. Обидва тексти мають однакову юридичну силу, у разі розбіжностей у їх тлумаченні переважну силу має текст, викладений українською мовою.

Якщо зміст Сертифіката займає більше ніж 1 (одну) сторінку друкованого тексту, текст Сертифіката іноземною мовою роздруковується окремо від складеного українською мовою. Обидва документи прошиваються, пронумеровуються, скріплюються печаткою ТПП України/регіональної ТПП, яка видає такий Сертифікат.

6.14. У разі, якщо за результатом розгляду заяви і наданих документів вбачається, що форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) недостатньо обґрунтовані або відсутні підстави/умови для засвідчення (передбачені [п.п. 6.5, 6.9](#) Регламенту) і т.п., ТПП України/регіональна ТПП надсилає Заявникові відповідь про відкладення розгляду заяви для можливості надання додаткових пояснень, документів, доказів тощо або про відмову в засвідченні форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) за встановленою формою (Додаток № 9 до Регламенту).

6.15. У разі отримання відмови в засвідченні форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), Заявник вправі повторно звернутись до ТПП України/регіональної ТПП після виправлення недоліків.

6-1. ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛОК, ОПИСОК. ВИДАЧА ДУБЛІКАТІВ ТА КОПІЙ.

6-1.1. У випадку виявлення у тексті Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) помилки, описки або інші помилки аналогічного характеру, Заявник має право на протязі 30 календарних днів (60 календарних днів для суб'єктів господарювання, які розташовані в зоні проведення антитерористичної операції) з дня отримання Сертифіката письмово звернутися до ТПП України/регіональної ТПП, яка видала Сертифікат, з заявою про виправлення помилки, описки або іншої помилки аналогічного характеру. До листа додається оригінал виданого Сертифіката.

6-1.2. Уповноважена особа, яка підписала Сертифікат, протягом 3 робочих днів з дня, наступного після отримання звернення, виправляє помилки або описки у Сертифікаті та видає Заявнику новий Сертифікат під тим же номером та тією ж датою без помилок та/або описок. Оригінал Сертифіката з помилками або описками анулюється, про що на ньому здійснюється відповідний надпис «анульований» і залишається в ТПП України/регіональній ТПП. У разі відсутності в ТПП України/регіональній ТПП, яка видала даний Сертифікат, уповноваженої особи, яка його підписала, та/або керівника, який підписав цей Сертифікат, новий Сертифікат з виправленими помилками та/або описками,

тощо підписується відповідно іншою/новою уповноваженою особою та іншим/новим керівником відповідної ТПП. Відомості про видачу виправленого Сертифіката вносяться до єдиного Реєстру сертифікатів.

6-1.3. У разі втрати, зіпсування або пошкодження оригіналу Сертифіката Заявник має право письмово звернутись до відповідної ТПП, яка видала Сертифікат, за отриманням його дублікату. Уповноважена особа, отримавши заяву про видачу дублікату, протягом 3 (трьох) робочих днів з дня, наступного після отримання звернення, перевіряє наявність у Реєстрі сертифікатів відомостей про виданий Сертифікат та видає його дублікат. На дублікаті Сертифіката робиться відмітка про те, що він є дублікатом оригіналу. Відомості про видачу дублікату вносяться до єдиного Реєстру сертифікатів.

У разі відсутності в ТПП України/регіональній ТПП, яка видала даний Сертифікат, уповноваженої особи, яка його підписала, та/або керівника, який підписав цей Сертифікат, дублікат такого Сертифіката підписується іншою/новопризначеною уповноваженою особою та іншим/новообраним керівником відповідної ТПП. Відомості про видачу дублікату Сертифіката вносяться до Реєстру Сертифікатів.

6-1.4. Заявник має право отримати копію Сертифіката, завірену уповноваженим органом, який видав Сертифікат. Для цього Заявник звертається відповідно до ТПП України/регіональної ТПП із заявою, у якій зазначає необхідну кількість копій. Уповноважена особа, отримавши заяву про видачу копії/копій Сертифіката, на протязі не більше ніж 2 (двох) робочих днів, перевіряє наявність відомостей про виданий Сертифікат, та готує його копії у необхідній кількості примірників. На копії Сертифіката ставиться відмітка «копія» та «з оригіналом згідно».

7. ТАРИФИ, ПОРЯДОК ІХ ЗАТВЕРДЖЕННЯ

7.1. Засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) належить до статутних функцій Торгово-промислової палати України, регіональної ТПП, послуги з надання якої здійснюються відповідно до затверджених тарифів.

7.2. Відповідно до затверджених тарифів замовник здійснює оплату послуг, пов'язаних із:

- розглядом заяви і наданих документів;
- засвідченням форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) та видачею Сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили);
- видачею додатково Сертифіката іноземною мовою, за бажанням Заявника.

7.3. Надання послуг здійснюється у звичайному або терміновому режимі (за бажанням Заявника).

7.4. При терміновому режимі розгляду заяви і наданих документів та видачі Сертифіката вартість послуги визначається з урахуванням коефіцієнта «2».

7.5. При видачі додатково Сертифіката іноземною мовою у звичайному режимі застосовується коефіцієнт «3».

7.6. При терміновому режимі видачі Сертифіката додатково іноземною мовою, вартість послуги визначається з урахуванням коефіцієнта «5».

8. КООРДИНАЦІЯ ТА КОНТРОЛЬ

8.1. Уповноважена особа несе одноособово відповідальність за рішення щодо засвідчення форс-мажорних обставин/відмови у його видачі. Керівник ТПП України,

регіональної ТПП, що підписав Сертифікат про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) несе разом з уповноваженою особою відповідальність за дотримання Регламенту і належне оформлення Сертифікатів (висновків) про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили).

8.2. Координацію щодо виконання цього Регламенту в системі ТПП України, ведення Реєстру сертифікатів та Реєстру уповноважених осіб, організація навчання, стажування, підвищення кваліфікації, проведення семінарів для уповноважених осіб із засвідчення форс-мажорних обставин здійснює директор Дирекції правового забезпечення діяльності ТПП України.

ДОДАТОК № 1
до редакції Регламенту із змінами
та доповненнями, затвердженими
Рішенням Президії ТПП України
від 16 липня 2018 р. № 36(4)

Президенту
 Торгово-промислової палати України
 01601, м. Київ - МСП,
 вул. Велика Житомирська, 33

-----або-----
 -

Президенту
 _____ регіональної
 ТПП
 адреса регіональної ТПП:
 (індекс _____,
 м. _____, вул. _____,
 б. _____)

Вих. № _____ від _____ 201__ р.

ЗАЯВА
про засвідчення форс-мажорних обставин
(обставин непереборної сили) для суб'єктів господарювання/фізичних осіб
за договірними зобов'язаннями

1. Заявник:

(повна назва /ПІБ)

2. Адреса реєстрації: вул. _____, буд _____,
 м. _____,
 обл. _____, індекс _____,
 країна _____.

Паспортні дані для фізичної особи: серія № _____, виданий

(ким і коли виданий)

3. Ідентифікаційний номер (код ЄДРПОУ/ реєстраційний номер облікової картки платника податку):

4. Уклав договір № _____ від «___» _____ 201__ р. з

(вказати сторону та предмет договору)

(докладно викласти зобов'язання за договором (контрактом)

Наступним підтверджую виконання належним чином зобов'язань за договором /контрактом, угодою станом на «___» _____ 201__ р. (до настання форс-мажорних обставин)

5. Найменування, обсяг та термін настання невиконаних зобов'язань за договором, контрактом, угодою у зв'язку з настанням форс-мажорної обставини/обставин:

Для суб'єктів господарювання-сільгоспвиробників додатково зазначити загальну площу посівів, відсоток площі пошкоджених/знищених посівів тощо

6. Форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили), відповідно до п. 2 ст. 14¹ Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні»: *загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха , тощо,*

Зазначити тільки ту/ті обставину/обставини, яка/які унеможливають виконання в установленій термін вказаних заявником в п. 5 цієї заяви зобов'язання, визначених у вищезазначеному переліку, та/або зазначити вказану в договорі обставину/обставини, **а** **саме:**

7. Документи, що підтверджують настання форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили):

/оригінал документів компетентних державних органів, органів місцевого самоврядування, що підтверджують факт обставин, на які посилається заявник, день їх настання. Такими документами можуть бути: довідки ГМЦ про погодні умови, протоколи (рішення) комісії з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій при обласній (районній) державній адміністрації, що визнають події та їх наслідки надзвичайною ситуацією, акти про пожежу, підтвердження Міністерства охорони здоров'я щодо настання епідемії, підтвердження МО, РНБО, Інформаційного Центру АТО про воєнні дії, проведення антитерористичних операцій на певних територіях, постанови Уряду про заборону експорту та імпорту товарів, підтвердження органів місцевої влади про оголошений страйк, тощо./

8. Дата настання (період тривалості) форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили):

з «___» «_____» 201__ року.

9. Дата закінчення терміну дії форс-мажорних обставин (вибрати необхідне, помітити позначкою «X» та, за необхідності, заповнити):

по « _____ » « _____ » 201__ року

або

тривають на момент подання цієї заяви

10. Мова видачі сертифіката (вибрати необхідне та заповнити):

українська

та додатково _____ (іноземна);

11. Відомості про попередні звернення про засвідчення форс-мажорних обставин з такою ж самою заявою стосовно тих же фактів та обставин:

Дата звернення: « ___ » _____ року

Найменування Торгово-промислової палати _____

Результати розгляду (вибрати необхідне, помітити позначкою «X»):

Видано сертифікат

Відмовлено

Залишено без розгляду

Не зверталися

У разі отримання сертифікату, зазначити причину повторного звернення

12. Тариф (вибрати необхідне, помітити позначкою «X»):

звичайний

звичайний з перекладом

терміновий (подвійний)

терміновий (подвійний) з

перекладом

безкоштовний (для суб'єктів малого підприємництва)

13. Контактна особа заявника:

Телефони для зв'язку:

Електронна адреса:

14.

Заявник:

(повна назва суб'єкта господарювання/П.І.Б.)

повідомляє про спосіб отримання сертифіката та примірника акта наданих послуг:
 (вибрати необхідне, помітити позначкою «X» та заповнити):

<input type="checkbox"/>	простим поштовим відправленням за адресою (конверт із відповідними поштовими марками додається):	Індекс	_____	
		Місто	_____	
		Вулиця	_____	

<input type="checkbox"/>	кур'єрською службою за рахунок одержувача:	Назва	_____	
		Телефон	_____	
		Відділення або адреса	_____	

		Отримувач	_____	
<input type="checkbox"/>	отримання керівником	_____	_____	П.І.Б. керівника
<input type="checkbox"/>	для фізичної особи, отримання особисто	_____	_____	П.І.Б.
<input type="checkbox"/>	отримання представником заявника за дорученням	_____	_____	П.І.Б. представника

15. Додатки до заяви:

- 1) копія платіжного доручення з відміткою банку про оплату послуг за встановленим тарифом (крім суб'єктів малого підприємництва);
- 2) витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань / ксерокопія паспорту та **реєстраційного номеру облікової картки платника податку** для фізичних осіб;
- 3) копія договору (контракту, угоди) з відповідними додатками, специфікаціями та ін. документами, які підтверджують обсяг і термін настання виконання зобов'язання;
- 4) оригінали документів, зазначених у пункті 7 заяви, т. ін.;
- 5) пропозиція акта наданих послуг за підписом фізичної особи/керівника та відбитком печатки суб'єкта господарювання у двох примірниках за встановленою формою, розміщеною на Інтернет сторінці ТПП України/регіональної ТПП;
- 6) копія наказу про призначення керівника, у випадку отримання ним сертифіката та примірника акта наданих послуг;
- 7) оригінал доручення на отримання сертифікату та примірника акта наданих послуг, у випадку їх отримання представником заявника;
- 8) поштовий конверт формату А-4 зі зворотньою адресою при простому відправленні поштою та вклеєними марками на відповідну суму, згідно тарифів Укрпошти (дивись на: <http://ukrposhta.ua/ua/kalkulyator-forma-rozrahunku>) для відправлення сертифіката та примірника акта наданих послуг по Україні.

16. Суб'єкти малого підприємництва для отримання безкоштовно сертифіката про настання форс-мажорних обставин підтверджують цей статус:

Заявник

(повна назва суб'єкта господарювання)

цим підтверджує, що є суб'єктом малого підприємництва і підпадає під критерії, визначені ст. 55 ГК України, а саме:

- підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності, не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України,

та додатково подають наступні документи:

- 1) копія документа, який підтверджує прийняття Заявника на податковий облік;
- 2) документ, що підтверджує отримання річного доходу, який не перевищує суму еквівалентну 10 мільйонів євро з виділенням/підкресленням рядком в цьому документі про суму річного доходу, а саме: копія фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми № 1-м і 2-м), або спрощений фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва (форми № 1-мс і 2-мс) за минулий рік або інші підтверджуючі суму річного доходу документи (з відміткою податкового органу/для електронного варіанту фінансової звітності - електронна квитанція про прийом звітності);
- 3) документ, що підтверджує середню кількість працівників за звітний період (календарний рік), яка не перевищує 50 осіб, з виділенням/підкресленням рядком в цьому документі про середню кількість працівників за звітний період, а саме: копія звіту з праці (форма 1-ПВ або форма 6-ПВ за минулий рік); копія звіту про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (форма № Д4) або звіт про суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (форма № Д5) за IV квартал року або інші підтверджуючі середню кількість працівників за звітний період (календарний рік) документи (з відміткою відповідного державного органу/для електронного варіанту звітності - електронна квитанція про прийом звітності);
- 4) 1) поштовий конверт формату А-4 зі зворотньою адресою при простому відправленні поштою та вклеєними марками на відповідну суму, згідно тарифів Укрпошти (дивись на: <http://ukrposhta.ua/ua/kalkulyator-forma-rozrahunku>) для відправлення сертифіката та примірника акта наданих послуг по Україні.

17. Заявник

(повна назва суб'єкта господарювання/П.І.Б. заявника)

цим підтверджує, що несе повну відповідальність за достовірність викладених у заяві фактів, наданих документів, доказів, даних тощо, вірність завірених нею копій згідно з чинним законодавством України.

18.**Заявник**

(П.І.Б. заявника - фізичної особи)

Надаю свою згоду на обробку моїх персональних даних, що містяться в цій заяві та долучених до неї документах, з метою засвідчення форс-мажорних обставин та бухгалтерського обліку, без права розповсюджувати мої персональні дані третім особам

або іншим організаціям (крім організацій, які входять до системи Торгово-промислових палат України), у відповідності до Закону України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 р.*

(підпис)

19. Для довідки:

Неналежне оформлення встановленої форми заяви і вказаних до неї документів та ненадання цих документів є підставою для відкладення розгляду заяви з можливістю надання додаткових пояснень, документів, доказів тощо. (п. 6.5. Регламенту).

М.П

/посада /

/підпис/

/П.І.Б./