

Щодо поняття договору міжнародної купівлі-продажу

*Б.В. Дерев'яно,
Завідувач кафедри господарського та екологічного права
Донецького юридичного інституту Луганського державного університету
внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка, к.ю.н., доцент*

У статті розглянуто законодавство, що регулює міжнародну купівлю-продаж, відзначено відсутність поняття відповідного договору; на основі характерних ознак загального договору поставки та купівлі-продажу, загального зовнішньоекономічного договору дано таке поняття. У підсумку шляхом виключення було зроблено неочікуваний висновок про необхідність включення визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу в комплексі з іншими нормами в окремий проект закону «Про регулювання операцій з купівлі-продажу (поставки) у галузі зовнішньоекономічної діяльності», який має бути розроблено за аналогією із Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» як його альтернативу.

У 2007 році Україну було прийнято до складу країн - членів Світової організації торгівлі (СОТ). Можна підтримувати дискусію, яка до сьогодні триває серед вчених, практиків та політиків. Однак надалі відкладати вступ до цієї впливової організації було недоцільно, оскільки більш ніж 90 відсотків усіх зовнішньоторгових угод укладається підприємствами, установами й організаціями країн - членів СОТ.

Економіка країни не може носити натуральний характер, а повинна спрямовуватися на експорт. Саме співвідношенням вартості експортованих та імпортованих товарів визначається позитивний або негативний зовнішньоторговий баланс країни. А відбувається зовнішня торгівля найчастіше саме за посередництва укладення договору (контракту) міжнародної купівлі-продажу товарів. Вступ до СОТ відкриває можливості для підвищення кількості та якості укладених договорів міжнародної купівлі-продажу товарів.

Однак незважаючи на актуальність і прийняття значної кількості міжнародних нормативно-правових актів більш ніж двадцять років тому (Віденську Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів було розроблено Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і відкрито для підписання 11 квітня 1980 року (далі – Віденська конвенція) [1], у міжнародній торгівлі найчастіше за все трапляються спори саме між сторонами даного договору.

Взагалі, договори, що укладаються кожного дня між тисячами підприємств, установ та організацій з різних країн, визначають правовідносини, що швидко змінюються. Тому хоча питанням договірної права та договорам міжнародної купівлі-продажу товарів значну увагу приділяли вітчизняні та російські вчені: О.О. Ашурков, О.М. Беляєвич, М.І. Брагінський, О.М. Вінник, В.В. Вітрянський, В.В. Лаптев, В.К. Мамутов, М.Г. Розенберг, О.Н. Садіков, Н.О. Саніахметова, Г.Ф. Шершеневич та інші, значна кількість правовідносин, що постійно модернізуються та змінюються, потребує подальших досліджень і постійного удосконалення. Нагальною є і необхідність визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу, що не було зроблено законодавцем. Відсутність єдиного легального поняття договору міжнародної купівлі-продажу у міжнародних та національних нормативних актах може сприяти виникненню спорів між сторонами, а також прийняттю міжнародними судами та комерційними арбітражами різних рішень.

Ціллю даної роботи є визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу.

Отже, договір міжнародної купівлі-продажу товарів є одним із основних договорів у зовнішньоекономічній діяльності. Для визначення його поняття необхідно розглянути нормативно-правову базу, якою регулюються відповідні правовідносини.

За загальним правилом укладення та виконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів може регулюватися будь-яким національним законодавством. Проте світовою економічною системою, до якої інтегрується Україна, вироблено норми та правила, що регулюють міжнародні торговельні правовідносини, адже для усунення протиріч та колізій слід було узгодити положення національного законодавства, виробивши єдині підходи в регулюванні для різних країн.

У теперішній час нормативно-правове регулювання положень досліджуваного договору характеризується уніфікованим характером, оскільки визначається в основному нормами згадуваної Віденської Конвенції [1]. Дана Конвенція набрала чинності 1 січня 1988 року. Її було розроблено Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і відкрито для підписання 11 квітня 1980 року. В Україні Конвенція набрала чинності 1 вересня 1991 року [2]. Ухваленню Віденської конвенції передували розробка та прийняття 15 червня 1955 року Гаазької конвенції про право, що застосовується у міжнародній купівлі-продажу товарів [3], в якій беруть участь багато західноєвропейських країн; 1 липня 1964 року двох Гаазьких конвенцій про купівлю-продаж – Конвенції про зразковий закон про міжнародну купівлю-продаж [4] та Конвенції про зразковий закон про укладення договорів міжнародної купівлі-продажу [5]. Вони не отримали широкого поширення внаслідок того, що враховували «головним чином правові традиції й економічні реалії континентальних країн Західної Європи, тобто регіону, що брав найбільш активну участь у їх підготовці» [6, с. 213].

Але значна частка обсягів торгівлі припадає на суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності країн англо-саксонського права.

Для країн СНД крім Грузії діє також Угода про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності, 1992 року, відповідно до якої при відсутності між сторонами договору угоди про застосовуване право застосовується право місця укладення договору (п. «е» статті 11 Угоди) [7].

Крім названих нормативних актів контракти міжнародної купівлі-продажу товарів регулює ряд інших міжнародних угод. Зокрема, Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 14 червня 1974 року, змінена Протоколом від 14 квітня 1980 року, визначила єдиний чотирирічний строк позовної давності [8].

Особливістю названих міжнародних актів є відсутність у них визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу. За цим вони відсилають до іншого міжнародного та національного законодавства.

Крім цих актів при укладенні та виконанні зовнішньоторговельних договорів купівлі-продажу значну роль відіграють особливі звичаї, що склалися у міжнародній торгівлі – так звані базисні умови поставки [9, с. 235-238]. Базисними умовами в експортно-імпортному контракті є спеціальні умови, які визначають зобов'язання продавця і покупця з доставки товару і встановлюють момент переходу ризику випадкової загибелі чи псування товару з продавця на покупця. Це усталений комплекс типових звичаїв, що у найбільшому ступені відповідають характеру даного виду угод. Базисні умови визначають, хто несе витрати, пов'язані із транспортуванням товару від продавця – експортера до покупця – імпортера [10, с. 179].

З метою усунення розходжень і спорів з приводу тлумачення базисних умов поставки їх визначено певними торговими термінами. Із найбільш поширених серед них Міжнародною торговою палатою ще у 1936 році було складено систематизований уніфікований документ – Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів (ІНКОТЕРМС).

Розвиток міжнародної торгівлі, поява нових видів товарів і способів їх упакування, транспортування, нових видів страхування вантажів, обміну даними, проведення фінансових розрахунків призвели до внесення змін і доповнень до правил ІНКОТЕРМС. Нові редакції правил було прийнято у 1953; 1967; 1976; 1980; 1990 і 2000 роках.

Крім ІНКОТЕРМС та міжнародних конвенцій як засіб системного тлумачення та доповнення міжнародних уніфікованих документів застосовуються Принципи міжнародних комерційних договорів Міжнародного Інституту Уніфікації Приватного права (Принципи УНІДРУА). Принципи складаються з Преамбули та 119 статей, поділених на 7 розділів: 1. Загальні положення; 2. Укладення договору; 3. Дійсність; 4. Тлумачення; 5. Зміст; 6. Виконання (підрозділи 6.1. «Загальні положення про

виконання» та 6.2. «Утруднення»); 7. Невиконання (підрозділи 7.1. «Загальні положення», 7.2. «Право на виконання», 7.3. «Припинення», 7.4. «Збитки»). Нормативний текст кожної статті супроводжує коментар, що детально роз'яснює її зміст, та ілюстрації (приклади розв'язання конкретних ситуацій відповідно до нормативних положень).

Однак і ці акти самого визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу не дають. А отже, його має містити національне законодавство.

В Україні основним спеціальним актом, що регулює досліджувані правовідносини, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11], стаття 1 якого дає визначення загального зовнішньоекономічного договору (контракту) як матеріально оформленої угоди 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.

Серед інших нормативно-правових актів, якими визначаються правовідносини з купівлі-продажу (поставки), є, безумовно, Цивільний та Господарський кодекси України (ЦК України та ГК України відповідно) [12; 13]. Однак вони не дають визначення договору міжнародної купівлі-продажу.

Згідно зі статтею 655 ЦК України за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Згідно з частиною 1 статті 265 ГК України за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

Підтримуючи аргументи, висловлені у науковій літературі [14, с. 66-67], будемо вважати, що у даному випадку терміни «купівля-продаж» та «поставка» є синонімами. Тим більше, що ГК України у пункті 6 статті 265 визначає, що до відносин поставки, не врегульованих ним, застосовуються відповідні положення ЦК України про договір купівлі-продажу.

Визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу у названих нормативно-правових актах немає.

У частині 1 статті 3 Віденської конвенції сказано, що договори на поставку товарів, які потребують подальшого виготовлення або виробництва, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, що замовляє товар, не бере на себе зобов'язання поставити істотну частину матеріалів, необхідних для виготовлення або виробництва таких товарів.

Аналізуючи надані визначення договору купівлі-продажу, можна відзначити наступне. Перше та друге визначення (у ЦК України та ГК України) є загальними

визначеннями для усіх договорів купівлі-продажу (поставки). Договір міжнародної купівлі-продажу є більш конкретним і тому може бути визначений з урахуванням додавання до загального визначення особливостей міжнародно-правового аспекту. Третє визначення навпаки є більш конкретним ніж загальне визначення договору міжнародної купівлі-продажу. Це визначення стосується поставки товарів, *які потребують подальшого виготовлення або виробництва*. Тобто договір міжнародної купівлі-продажу можна визначити у загальному вигляді без названої особливості.

У будь-якому випадку договір міжнародної купівлі-продажу є зовнішньоекономічним договором. З визначення загального зовнішньоекономічного договору (контракту) випливає, що у зовнішньоекономічній діяльності беруть участь українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності (їх окремого визначення у названому Законі немає) та їх іноземні контрагенти [11]. Виходить, що суб'єкти господарювання України, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України, з точки зору законодавства іншої країни будуть «зарубіжними контрагентами». А з цього виходить, що підприємства, установи й організації, що є покупцями та продавцями у договорі міжнародної купівлі-продажу, є одночасно суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними контрагентами таких суб'єктів.

Крім цього, для надання визначення договору слід назвати його основні обов'язкові ознаки:

- 1) договір має бути укладений між сторонами, що мають підприємства на території різних держав;
- 2) метою договору має бути переміщення товару на територію іншої держави.

Перед наданням поняття договору міжнародної купівлі-продажу слід визначити його правову природу. На думку В.К. Мамутова «Регулювання комерційних відносин насичене публічно-правовими нормами, а в регулюванні ряду господарських відносин можна навіть помітити їх перевагу і, відповідно, загальноцивілістичний або приватно-правовий підхід не може бути ефективним для вирішення економічних проблем не тільки тому, що він не адекватний реальній сучасній економіці, але і тому, що господарська діяльність завжди потребувала, а з ускладненням економіки усе більше потребує і буде потребувати спеціального правового регулювання, пов'язаного зі специфічними тонкощами цієї діяльності, які не можуть отримати необхідного правового забезпечення у нормах права загального характеру» [15]. Із зазначеним слід повністю погодитися. Цей вислів у повній мірі можна віднести до договору міжнародної купівлі-продажу, який є основним зовнішньоторговельним договором. Отже, природа договору міжнародної купівлі-продажу є господарсько-правовою, що спирається на сполучення публічних та приватних норм та інтересів, серед яких перші домінують.

Таким чином, через правову природу визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу повинно спиратися на легальне визначення договору поставки, яке

дає ГК України. Але так само дане визначення має спиратися на легальне визначення поняття загального договору купівлі-продажу, яке дає ЦК України. Договір купівлі-продажу у міжнародній торгівлі має таку саму юридичну характеристику, яку має договір внутрішньої купівлі-продажу (поставки), тобто він є двостороннім, оплатним та консенсуальним.

Договір міжнародної купівлі-продажу є двостороннім, оскільки права та обов'язки за договором мають обидві сторони: продавець зобов'язується передати покупцеві певне майно у власність і вправі вимагати сплати за це зумовленої договором суми грошей; покупець вправі вимагати передачі йому купленого майна, якщо продавець ухиляється від передачі проданої речі. Двосторонній характер договору купівлі-продажу визначає і взаємообумовленість зобов'язань сторін.

Договір міжнародної купівлі-продажу є оплатним, оскільки набуваючи товар у власність, покупець сплачує продавцеві зумовлену договором ціну товару.

Договір міжнародної купівлі-продажу є також консенсуальним: права і зобов'язання у ньому виникають у сторін одразу з моменту досягнення згоди за всіма умовами договору.

Отже, уточнене визначення договору міжнародної купівлі-продажу товарів можна сформулювати наступним чином:

Договір міжнародної купівлі-продажу – це договір, за яким одна сторона – продавець, постачальник, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності однієї країни, передає або зобов'язується передати майно (товар, що є кінцевою продукцією), повністю або частинами з вивезенням за кордон у власність другій стороні – покупцеві, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іншої країни, який приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Визнання запропонованого визначення поняття в якості легального повинно сприяти однозначності трактування відповідних правовідносин. Цим поняттям може бути доповнений ГК України, ЦК України або Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Питання відносно того, у нормах якого законодавства має бути дане поняття, є дискусійним. На нашу думку, воно не повинно міститися у нормах глави 37 ГК України, оскільки бланкетна норма з пункту 7 статті 382 передбачає можливість встановлення особливого порядку укладення, виконання і розірвання окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в інших законах. Не повинно його бути й у нормах ЦК України, оскільки домінуючий публічний інтерес (забезпечення економіки та/або соціальної сфери країни зарубіжним товаром кращої якості та ціни, ніж вітчизняні аналоги, у випадку імпорту товару; отримання в підсумку прибутку за рахунок іноземного споживача товару, виготовленого в Україні, у випадку експорту) не дозволяє регулювати положення цього договору нормами, що визначають правовий режим загального

приватноправового договору купівлі-продажу. Не повинні містити легальне визначення поняття договору міжнародної купівлі-продажу і норми Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», оскільки вони є надто загальними у порівнянні із цим специфічним договором.

Сказане вище приводить нас до неочікуваного висновку. Отже, пропонуємо включити визначене поняття договору міжнародної купівлі-продажу в комплексі з іншими нормами в окремий проект закону «Про регулювання операцій з купівлі-продажу (поставки) у галузі зовнішньоекономічної діяльності», який має бути розроблено за аналогією із Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» [16] як його альтернативу. Саме на це мають спрямовуватися наступні дослідження правовідносин у галузі міжнародної купівлі-продажу.

Література:

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року // www.rada.gov.ua.
2. Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Указ Президії Верховної Ради Української РСР від 23 серпня 1989 р. № 7978-XI // www.rada.gov.ua.
3. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров от 15 июня 1955 года // www.rada.gov.ua.
4. Конвенція про зразковий закон про міжнародну купівлю-продаж від 1 липня 1964 р. // www.rada.gov.ua.
5. Конвенція про зразковий закон про укладення договорів міжнародної купівлі-продажу від 1 липня 1964 р. // www.rada.gov.ua.
6. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. — М.М. Богуславский, Н.Г. Вилкова и др. — М.: Юридическая литература, 1994. — 320 с.
7. Про ратифікацію Угоди про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності: Постанова Верховної Ради України від 19 грудня 1992 року № 2889-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 9. — Ст. 66.
8. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 14 червня 1974 року // www.rada.gov.ua.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского, С.К. Казанцева и др. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 824 с.
10. Внешнеэкономическая деятельность: Сб. науч. трудов ДонГУ; Под общ. ред. Ю.В. Макогона. — Донецк: «Регион», 1998. — 291 с.
11. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377.
12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11. — Ст. 461.
13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11. — Ст. 462.
14. Аляжкін В. До парадигми інституту поставки у законодавстві України // Підприємництво, господарство і право. — 2008. — № 2. — С. 65-68.
15. Мамотов В.К. Об общецивилистическом подходе в экономике // Государство и право. — 1996. — № 8. — С. 41-45.
16. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23 грудня 1998 року № 351-XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 5-6. — Ст. 44.