

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного, цивільного та комерційного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ФОРМА ТА ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ

Студентки 2 курсу 5-м групи,

спеціальності 081 «Право»

спеціалізації «Комерційне право»

Ляшук Ганни Віталіївни

Науковий керівник

к.ю.н., доц.

Тищенко Юлія Вікторівна

Гарант освітньої програми

д.ю.н., доц.

Гончаренко Олена

Миколаївна

Київ-2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ	
1.1. Поняття зовнішньоекономічного договору та його особливості.....	6
1.2. Правове регулювання зовнішньоекономічних договорів	14
РОЗДІЛ 2. ФОРМАЛЬНІ ТА ЗМІСТОВНІ ВИМОГИ, ЩО ВСТАНОВЛЮЮТЬСЯ ДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ	
2.1. Форма зовнішньоекономічних договорів	25
2.2. Правові вимоги до змісту зовнішньоекономічних договорів.....	27
2.3. Деякі питання щодо виконання зовнішньоекономічних договорів....	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зовнішньоекономічний договір є одним із ключових елементів у зовнішньоекономічній діяльності, що відображає домовленість між сторонами та їх вихід на ринок, та є підставою для виникнення торгових правовідносин. Враховуючи стрімкість розвитку торгівельної діяльності, глобалізацію певних процесів, впровадження новітніх технологій, потребує постійного перегляду та адаптації і зовнішньоекономічний контракт.

На практиці, ми можемо спостерігати періодичність змін до типових контрактів, що представлені спеціалізованими організаціями для бізнес-спільноти задля спрощення роботи. Укладаючи зовнішньоекономічний контракт, контрагенти повинні врахувати усі умови задля забезпечення конкретності правовідносин та мінімізації ризиків, які можуть виникнути у ході виконання такого контракту.

Тема зовнішньоекономічних договорів є предметом постійних дискусій серед практикуючих юристів, науковців та серед бізнес-спільноти, адже це питання, що завжди «рухається вперед». При написанні даної роботи теоретичну основу склали праці таких науковців як Л. Азарова [80], В. Алієва-Барановська [83], Т. Боброва [81], Н. Вилкова, І. Гиренко [82], І. Дахно [83], С. Кац [84], В. Кисіль [85], А. Ларрі [108], М. Ларін, Е. Локвін [100], Л. Лунц [86], Д. Пинчук [82], Е. Скоулз [110], Ю. Рубан [90], М. Фенвіч [107], Л. Фойтікова [102], О. Чуєва [87] та інших. Більше того, дана тема є частим об'єктом досліджень різних міжнародних організацій, арбітражів та судів.

Мета роботи: є виявлення та теоретичне осмислення основних правових проблем щодо форми та змісту зовнішньоекономічного договору.

Поставленою метою обумовлені наступні **завдання:**

– дослідити поняття зовнішньоекономічного контракту та застосування його у міжнародній практиці, його види та дати загальну характеристику;

- визначити та проаналізувати нормативно-правові акти якими регулюються зовнішньоекономічні контракти;
- дослідити вимоги до форми та змісту зовнішньоекономічних контрактів, виділити істотні умови та дати їх короткий аналіз;
- проаналізувати практику, яка виникає при виконанні ЗЕД-контрактів та визначити основні ризики та труднощі, з якими найчастіше стикаються сторони;
- запропонувати рекомендації щодо змін законодавства стосовно зовнішньоекономічних договорів.

Об'єкт дослідження: відносини, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а саме щодо правового регулювання форми та змісту зовнішньоекономічного договору.

Предмет дослідження: правові вимоги до форми та змісту зовнішньоекономічного договору.

Методи дослідження. При проведенні дослідження використовувались загальнонаукові та спеціальні методи наукового пошуку, зокрема, діалектичний – використовувався при дослідженні взаємозв'язку, взаємообумовленості та розвитку положень зовнішньоекономічних контрактів; описовий – при описі особливостей та явищ, що пов'язані із ЗЕД-контрактами; метод аналізу – використовувався при розгляді різноманітних правових питань та судової та звичаєвої практики; системно-структурний – для визначення характеру та типу взаємодії елементів ЗЕД-контракту; формально-юридичний – при визначенні зовнішньоекономічного контракту як правового явища; логіко-юридичний – полягає у формуванні та розкритті особливостей ЗЕД-контракту, з'ясуванні правових норм шляхом їх тлумачення; логіко-семантичний – використовувався при визначенні певних понять за допомогою аналізу їхніх ознак, їх відношень між мовними висловами та дійсністю; аналітичний – при визначенні та розгляді зовнішньоекономічного контракту, розділивши на окремі його частини та дослідивши кожну з них; порівняльно-правовий – при проведенні аналогій та порівняння деяких нормативно-правових актів, звичаєвих норм та практики.

Наукова новизна полягає у дослідженні основних питань створення та реалізації зовнішньоекономічного договору, порівнянні термінологічного застосування поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) у різних країнах, дослідженні практичних проблем та недоліків, з якими стикаються сторони при виконанні зобов'язань за контрактом, наведені пропозиції щодо удосконалення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що стосуються договорів.

Деякі питання, які розглядаються у даній випусковій кваліфікаційній роботі було викладено у науковій статті: Ляшук Г.В. «Правила ІНКОТЕРМС-2020 у зовнішньоекономічних договорах: практичні аспекти застосування», що опублікована у збірнику наукових статей «Цивільне та комерційне право: виклики сьогодення». К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. С. 11-18.

Практична цінність одержаних результатів полягає в тому, що сформульовані та обґрунтовані теоретичні положення, висновки та пропозиції можуть бути використані для вдосконалення вітчизняного законодавства у сфері правого регулювання форми та змісту зовнішньоекономічних договорів, а також в учбовому процесі в юридичних навчальних закладах.

Структура роботи зумовлена метою і завданнями дослідження і включає вступ, два розширені розділи, висновки та пропозиції, а також список використаних джерел, що налічує 111 найменувань. Повний обсяг роботи становить 63 сторінки, обсяг основного тексту – 50 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ

1.1. Поняття зовнішньоекономічного договору та його особливості

Зовнішньоекономічна діяльність зазвичай має на меті співпрацю суб'єктів господарювання різних юрисдикцій (резидентів та нерезидентів), що супроводжується укладенням різного роду контрактів.

Відповідно до положень Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічний договір (контракт) розуміється як домовленість 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 [1].

В українському законодавстві про зовнішньоекономічну діяльність, терміни «договір» та «контракт» ототожнюються та подаються як синонімічні, в той час, коли інші нормативно-правові акти відносять до терміну «контракт» домовленість сторін щодо трудових обов'язків [91].

Так, Цивільний кодекс України (далі – ЦК України) поняття «контракт» застосовує до трудових правовідносин, а терміну «зовнішньоекономічний договір» взагалі не зустрічається [30]. При чому ЦК вважається базовим нормативно-правовим актом що регулює договірні відносини та визначає поняття договору як домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Тлумачення поняття «контракт» дає Кодекс законів про працю (далі – КЗпП), що визначає контракт як особливу форму трудового договору, в якому строк його дії, права, обов'язки і відповідальність сторін (в тому числі матеріальна), умови матеріального забезпечення та організації праці працівника, умови розірвання договору, в тому числі дострокового, можуть встановлюватися угодою сторін [28].

Господарський кодекс України (далі - ГК України) [29] у своїх положеннях застосовує аналогічний закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» термін зовнішньоекономічного договору (контракту), а у ст. 382 посилається додатково на Закон України «Про міжнародне приватне право», положення якого регулюють форму та порядок укладення договору, права та обов'язки сторін. Однак, у цьому ж законі «Про міжнародне приватне право» [38] вживається поняття договору, а не контракту, таким чином надаючи можливість виключати з-під регулювання частину правовідносин, які передбачені саме контрактами. Тобто, наявна очевидна прогалина у самому поняттєвому формулюванні законодавства.

Науковці у своїх працях часто розмежовують ці два поняття. Прикладом такого розмежування можна навести тлумачення В. Кисілем поняття «зовнішньоекономічний контракт» як угоду, що укладається приватними особами з різних держав. Тоді як, під «зовнішньоторговельними договором (угодою)», В. Кисіль вважає домовленість між суб'єктами господарювання, серед яких одна із сторін є іноземним громадянином або іноземною юридичною особою [85]. Тобто, питання зводиться до сторін, які укладають договір, та предмету самого договору (контракту), адже у зовнішньоторговельній практиці зазвичай переважають договори міжнародної купівлі-продажу.

Тлумачення поняття зовнішньоекономічної угоди та способів його застосування є чимало важливим у міжнародній практиці через наявність різного роду колізій. Тому, у зовнішньоторговельних відносинах переважає застосування загальноприйнятих усталеною практикою, міжнародними актами та бізнес спільнотою термінів. Це передбачає і закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», визначаючи поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) досить широко, тим самим забезпечуючи його гнучкість до різних трансформацій, особливо у міжнародній діяльності.

Проте, аналізуючи вживання термінів «договору» та «контракту» у міжнародній діловій практиці, ми бачимо присутню термінологічну різницю. Так, Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [5]

застосовується поняття «контракт», що у перекладі співзвучно як «contract». Дана Конвенція застосовується до зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу, та як показує практика – це не тільки процес купівлі-продажу товарів, робіт чи послуг, а й різні суміжні види діяльності (наприклад поставка товару). Тобто, сюди ми можемо віднести приватні комерційні відносини суб'єктів господарської діяльності.

В той же час, Віденська конвенція про право міжнародних договорів [2], застосовує поняття «treaty», що у перекладі «договір». Проте, положення даної Конвенції стосуються швидше публічно-правових відносин між державами та міжурядовими організаціями. А отже, можна зробити висновок, що між поняттями «contract» та «treaty» є різниця не тільки у їх дефініції, з якими ми можемо ознайомитись у різноманітних словниках, а й в учасниках та сфері застосування.

Така ж відмінність є не тільки в англійських текстах. До прикладу можна привести Торговий кодекс Франції, де використовують термін «contrat» до домовленості про права та обов'язки сторін у комерційних відносинах. А у Договорі про нерозповсюдження ядерної зброї [111] застосовують поняття «traité», що визначає домовленість між державами та іншими публічними особами.

Так, за законом Польщі про міжнародний господарський договір, застосовується сполучення «міжнародний господарський договір» [101], який у перекладі звучить як «agreement». Аналізуючи законодавство Чеської Республіки, можемо побачити тенденцію використання терміну «угода» (smlouvy) [102]. Німецьке законодавство використовує поняття «договір» (verträge) або зовнішньоторговельний договір (außenhandelsabkommen) у своєму цивільному законодавстві [93].

Різниця у виразах використовується для підкреслення різних правовідносин та операцій у зовнішньоекономічній діяльності. Проте зазвичай, ми бачимо, що терміни «міжнародний» та «зовнішньоекономічний», «договір» та «контракт» застосовуються як синонімічні, проте варто звернути увагу на

один нюанс – використання даних сполучень та термінів може стосуватись не приватноправових відносин, а відносин між державами.

Особливість зовнішньоекономічного договору полягає у суб'єктному складі – сторонами тут виступають вітчизняні та іноземні суб'єкти господарювання. А отже, виникає і особливе правове регулювання відносин, що виникають на підставі таких договорів.

Відповідно до положень закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», до ЗЕД суб'єктів відносять фізичних осіб які мають право- та дієздатність та постійно проживають на території України не залежно від їхньої національної приналежності; юридичних осіб зареєстрованих відповідно до українського законодавства та мають постійне місцезнаходження в Україні, в тому числі капітал та/або майно яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарювання; об'єднання фізичних, юридичних осіб, без створення окремої юридичної особи, але які мають постійне місцезнаходження на території України та які здійснюють господарську діяльність незаборонену законодавством України; спільні підприємства за участю українських та іноземних суб'єктів господарювання, які зареєстровані в Україні та мають тут постійне місцезнаходження; структурні одиниці іноземних суб'єктів господарювання, без створення юридичних осіб (відділення, філії тощо); та інші, передбачені законами України, суб'єкти господарської діяльності.

Варто також зазначити, що іноземними суб'єктами господарювання вважаються суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України.

У предмет зовнішньоекономічного договору (контракту) входять взаємні зобов'язання продавця та покупця стосовно обумовленого товару (роботи, послуги).

Варто також згадати і про принципи на яких базується договір згідно національного та міжнародного законодавства. Першим та основним є принцип свободи договору, що передбачає свободу у прийнятті рішення укладання договору та вибору контрагентів, свободу визначення, зміни чи припинення як

окремих положень, так і цілого договору. Наступними є принцип рівності сторін договору та принцип взаємної відповідальності сторін за невиконання контракту. Договір також базується на принципі обов'язковості, що має на увазі обов'язкове виконання положень контракту. Немало важливим є принципи врахування вимог національного законодавства та міжнародно правових норм. Сюди також варто віднести принцип добросовісності та чесної ділової практики та принцип звичаю, згідно якого контрагенти можуть діяти відповідно до усталених звичаєвих правил бізнес спільноти.

Зовнішньоекономічні договори бувають різних видів, і найпоширенішим з них є договір купівлі-продажу. Проте, за видами діяльності також вирізняють договори перевезення, транспортно-експедиторського обслуговування, зберігання, страхування, кредитування, майнового найму, застави, доручення, дарування, консигнації, ліцензійного контракту про використання прав.

Якщо ж договори класифікувати за кількістю сторін (учасників), то розрізняють односторонні та багатосторонні договори. В односторонніх договорах зобов'язання виникають лише в однієї сторони (до прикладу договори зберігання, дарування, позики). У багатосторонніх договорах права та обов'язки виникають у всіх сторін.

Якщо ж говорити про договори за їх тривалістю, то існують договори короткострокові та довгострокові. Так, короткострокові договори іноді називають ще однократні через їх короткий термін дії або ж які передбачають виконання умов лише один раз. Довгострокові або тривалі договори розраховані на тривалий час їх виконання.

Також міжнародні договори поділяють на основні та забезпечувальні, тобто які забезпечують рух товару. До основних договорів відносять договори купівлі-продажу, оренди (лізингу), інжинірингу, консалтингу, ліцензійні договори, контракти пов'язані із міжнародним туризмом, товарообмінними операціями. Забезпечувальними договорами є договори страхування, міжнародного перевезення вантажів, надання транспортно-експедиторських послуг, посередницьких послуг, послуг факторингу, міжнародних розрахунків

тощо. Тобто, як ми бачимо, поруч із основними договорами мають право на існування і такі, що їх забезпечують. Іншою схожою категорією є договори про забезпечення, тобто договори поруки, застави, завдатку [85].

Важливо також розглянути такі види контрактів як ф'ючерсний, форвардний, спотовий та своп-контракт, щоб розуміти їх сутність та відмінності між ними.

Перші теорії вказують на появу ф'ючерсу задовго у Японії, коли продавці та покупці уклали договір із фіксованою ціною як гарантію від зміни вартості рису. Взагалі, становлення ф'ючерсного контракту пов'язують із торгівлею фінансовими ф'ючерсами 1972 року на Міжнародному валютному ринку в Чикаго, а Європа з даним інструментом познайомилась завдяки Лондонській міжнародній біржі фінансових ф'ючерсів десять років потому у 1982 р.

Поняття ф'ючерсного контракту (ф'ючерсу) згадується у Постанові Національного банку, як контракт, аналогічний до форвардного, але такий, що відбувається за стандартизованими умовами: здійснюється тільки на біржах, під їх контролем, форма та умови контрактів уніфіковані, і розрахунки щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів [51].

Ф'ючерс розуміється як домовленість між сторонами на постачання продукції, послуги або цінних паперів з фіксацією їх вартості на момент укладення договору. Метою даної операції є мінімізації ризиків, пов'язаних із коливанням цін на ринку, та гарантування постачання товару за чітко визначеною ціною.

Основною різницею між ф'ючерсом та форвардом є те, що емітентом ф'ючерсних контрактів є трейдер, а базовим його активом є акція на строковому ринку [103]. Зазвичай, торгівля ф'ючерсами відбувається кожні півроку. Сторони можуть обговорити ціну та терміни, проте інші умови контракту встановлює біржа на якій відбувається торгівля та яка стежить за виконанням узятих зобов'язань.

За допомогою ф'ючерсних контрактів можна досягти двох цілей – хеджування та спекуляції. Хеджування, тобто страхування, ризиків і є основною метою ф'ючерсного контракту – страхування від ризику зміни вартості основного активу. Спекулятивна стратегія має на меті заробіток на різниці ціни товару в ході його купівлі та подальшого перепродажу. Спекулятивні операції досить ліквідні за рахунок чого може формуватися дохід трейдера. У ф'ючерсному контракті передбачається так званий гарантійний депозит (*initial margin* – первісна маржа), величина якого залежить від ф'ючерсного продукту та на практиці може коливатись від 2 до 10% вартості товару [90].

Форвардний контракт являє собою договір майбутньої купівлі-продажу товару (наприклад договір купівлі-продажу майбутнього врожаю) за заздалегідь визначеною ціною [47]. Різниця між ф'ючерсом полягає у тому, що форвард укладається поза біржою, та не є котируваним біржовим фінансовим інструментом. Умови форвардних контрактів встановлюються сторонами та зазвичай передбачають передачу реального товару, в той час як ф'ючерс може передбачати трейдингового еквіваленту.

Важливою особливістю цих двох договорів є те, що платники податків зобов'язані повідомляти податковий орган про укладання даного роду контрактів протягом 10 днів з дати їх укладання [31]. Таке повідомлення подається виключно в електронному вигляді на електронну адресу zvif@sta.gov.ua за основним місцем обліку суб'єкта господарювання та реєструється у центральній базі даних [35]. Якщо ж таких контрактів декілька, то повідомлення подається щодо кожного контракту окремо [59].

Наступний контракт, який варто розглянути – спотовий, що є антиподом форвардних угод. Спотова угода передбачає короткий термін дії – до двох днів, за які відбувається купівля-продаж та поставка визначеного товару.

Проте на практиці, даний термін може бути продовжений до п'яти днів за домовленістю сторін. Наприклад, таке припустимо у випадку постачання зерна в порт, що іноді займає досить об'ємний проміжок часу, особливо у сезон

вважаю. Однак, для таких випадків при значних об'ємах законтрабованого товару зазвичай укладаються форвардні контракти, адже по одній спотовій угоді неможливо загрузити судно, а їх величезна кількість укладена у короткі строки значно ускладнює роботу.

На ф'ючерсному/форвардному ринках вартість контракту залежить від майбутньої динаміки цін, тоді як ціна у спотових контрактах залежить виключно від поточного попиту та пропозиції.

На ринку строкових операцій також укладають своп-контракти – угоди про обмін потоками грошових коштів, активів, процентних виплат, ставок або інших обумовлених характеристик, з метою оптимізації структури капіталу компанії та отримання додаткового доходу [60].

Зазвичай, своп (swap) це операція у торгово-фінансовій сфері по обміну між сторонами активів з зворотною угодою в майбутньому – так званий валютний своп (currency swap) [56].

Наприклад, сторони уклали договір та обмінялись валютою з умовою здійснити зворотній обмін через деякий час. Таке, практикується, коли компанія хоче вийти на ринок іншої країни без незначних інвестицій та іноземних кредитів. В такому випадку, контрагентом виступає компанія з країни на ринок якої хоче вийти перша сторона. Тобто, ціллю свопу є взаємо вигідність угоди, за якої одна сторона може скористатись такими можливостями іншої сторони, яких перша не має [80].

Отож, від поняття зовнішньоекономічний договору (контракту) залежить і сама суть договору, його суб'єктний склад та нормативно-правове забезпечення. Як ми бачимо, у міжнародній практиці, хоч і є розбіжності у перекладі, проте присутня єдине застосування поняття. Також, від виду контракту, а відповідно і від його назви, ми часто можемо охарактеризувати як вид правочину між сторонами, так і його умови (строки поставки та оплати, тощо).

1.2. Правове регулювання зовнішньоекономічних договорів

Задля вірного розуміння та правильної побудови роботи із зовнішньоекономічними договорами (контрактами), варто визначити нормативно правові акти в коло питань яких відноситься регулювання діяльності даного роду договорів.

Першим регулюючим блоком ми виділили національне законодавство, що включає у себе низку законів та підзаконних нормативних актів, які регулюють питання зовнішньоекономічних договорів та діяльності в цілому. Так, ми маємо нормативно-правові акти які можемо поділити на загальні та спеціальні. Спеціальне законодавство включає в себе акти присвяченні регулюванню саме зовнішньоекономічної діяльності.

Першою варто представити Конституцію України [1] яка у п. 9 ст. 92 містить норму що визначає виключно законами засади зовнішніх відносин, зовнішньоекономічної діяльності та митної справи. Також, у п. 8 ст. 116 закріплюються повноваження Кабінету Міністрів України щодо організації та забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності та митної справи.

Норми Цивільного та Господарського кодексів України містять загальні положення про договір та виконання його зобов'язань. Зокрема, у ЦК України Розділ II так і має назву «Загальні положення про договір». ГК України має дещо вужче поняття договору, яке розкривається у Главі 20 «Господарські договори» Розділу IV «Господарські зобов'язання», а також вартій уваги Розділ VII, що стосується безпосередньо зовнішньоекономічної діяльності. Так, у ст. 382 ГК України розкривається поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) із посиланням на ЗУ «Про міжнародне приватне право» [38] в якому містяться положення про форму правочинів, вибір права тощо.

Немало важливим є положення Митного кодексу України [32], що встановлюють порядок переміщення товарів через митний кордон України та пов'язані операції. Так, при здійсненні експорту, імпорту з переміщенням

товарів через митний кордон, укладаються зовнішньоекономічні договори (контракти), що повинні враховувати усі митні особливості.

Що стосується більш профільного законодавства, то зовнішньоекономічна діяльність (в тому числі й договори) регулюються ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність». У ст. 1 міститься поняття зовнішньоекономічного договору. Ст. 6 даного закону містить положення щодо договорів (контрактів) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них. В статті 6 коротко йдеться про основні моменти стосовно форми та змісту зовнішньоекономічного договору та деяких нюансів.

До серпня 2020 року, форма зовнішньоекономічних договорів досить детально регулювалась Положенням Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України [57]. Дане положення містить поняття зовнішньоекономічного договору та встановлювало просту письмову форму, за умови якщо інше не передбачено міжнародним договором України або законом. Також, визначались умови договору та право представника на його укладення.

З метою державного статистичного спостереження зовнішньої торгівлі, а також оцінки розвитку економічних взаємовідносин, був розроблений Класифікатор зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП) [50], що містить у собі види послуг, які використовуються у звітності, системі обліку та статистиці експорту-імпорту послуг.

Законом України «Про валюту і валютні операції» [33] регулюються валютні операції, тобто такі, що пов'язані з переходом права власності на валютні цінності та їх транскордонний переказ та переміщення. Тут варто також згадати Указ Президента «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» [45] яким встановлюється що розрахункові операції за зовнішньоекономічними договорами повинні здійснюватися відповідно до Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати [27] та Уніфікованих правил з інкасо Міжнародної торгової палати [26]. Порядок

здійснення операцій за документарними акредитивами за зовнішньоекономічними операціями встановлюється Положенням Нацбанку №514 [55].

Постановою КМУ та НБУ від 21.06.1995 №444 [49] встановлено типові платіжні умови та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Такі типові умови є рекомендацією суб'єктам господарювання під час укладання зовнішньоекономічних контрактів, що передбачають розрахунки в іноземній валюті. Враховуючи вигідність розрахунків при здійсненні експортно-імпорتنних операцій, згідно даних умов рекомендується використовувати документарне інкасо та документарний акредитив.

Товарообмінні (бартерні) операції у зовнішньоекономічній діяльності регулюються законом України № 351-XIV [40] положення якого поширюються на зовнішньоекономічні бартерні договори.

Важливою складовою зовнішньоекономічних контрактів є вирішення спорів, що часто включає у себе арбітражне застереження, тобто угоди сторін передати до арбітражу усі або певні спори, що виникли або можуть виникнути у ході виконання зовнішньоекономічного договору. На практиці неодноразово наголошується на важливості чіткого визначення умов арбітражного застереження або угоди. Арбітражні застереження та їх застосування, розгляд спорів в арбітражі регулюються законом «Про міжнародний комерційний арбітраж» [39].

Тут варто згадати і про Торгово-промислові палати (далі - ТПП), які сприяють створенню сприятливих умов розвитку підприємницької діяльності, враховуючи також і розвиток зовнішньоекономічних зав'язків. Так, у зовнішньоекономічних договорах можна прослідкувати посилення на ТПП у розрізі підтвердження обставин форс-мажору та заборони. Діяльність торгово-промислових палат регулюється законом № 671/97-ВР від 02.12. [42]

Важливою ланкою правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів є міжнародно-правові норми. Сюди ми може віднести конвенції та

міжнародні договори які ратифіковані Верховною Радою України. Так, першим документом варто назвати саме Віденську конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 1980 року [5], яка містить уніфіковані правила укладання та виконання договорів міжнародної купівлі-продажу та права та обов'язки сторін даного договору. Застосовується до договорів купівлі-продажу сторони яких знаходяться в різних договірних державах, або коли норми приватного міжнародного права вказують на застосування права тієї чи іншої договірної держави.

Регулюючи досить широкий спектр договорів купівлі-продажу, Віденська конвенція при цьому виключає частину з-під свого застосування, а саме договори продажу електроенергії; продаж з аукціону; продаж товарі для особистого, сімейного чи домашнього вжитку; продаж суден водного та повітряного простору; продаж акцій, фондових та забезпечувальних паперів, оборотних документів та грошей; продаж майна у порядку виконавчого провадження. Так, виходячи із даних положень, суди встановили сталу позицію щодо виключення застосування Конвенції до такого роду договорів [79].

До сфери дії Віденської конвенції також не входить регулювання дійсності самого договору чи будь-яких окремих його положень чи звичаю; право власності на товар та наслідки які може мати договір; відповідальність продавця за пошкодження здоров'я чи смерть будь-якої особи; відступлення права вимоги та переведення боргу, зарахування зустрічних однорідних вимог; представництво сторін.

Тут варто згадати і Конвенцію ООН про позовну давність 1974 року, яка застосовується до комерційних підприємств Договірних держав та регулює положення позовної давності. Хоча, дана не поширюється на відносини з виконання робіт і послуг.

Одним із найважливіших актів у зовнішньоекономічних договірних відносинах є Принципи Європейського договірного права [9] (надалі – ПЄДП), які стали результатом приватно-правової уніфікації на регіональному рівні та можуть застосовуватись не тільки до міжнародних контрактів, а й до

внутрішніх договорів. Із ч. 1 ст. 1. 101 ПЄДП випливає, що чинні принципи застосовуються як основні правила договірного права в Європейському Союзі. Дані Принципи сформульовані у формі статей із детальними коментарями з прикладами застосування, судовими справами, та порівняннями різних законодавчих положень.

ПЄДП встановлює принцип обов'язковості для сторін укладеного між ними договору та передбачає, що такий договір не потребує підтвердження та висновку письмової форми, а може бути доведений будь-якими засобами, включаючи показання свідків. Аналогічне відображено і в ст. 11 Віденської конвенції, ст. 1.2. Принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, а також застосовуються у більшості договорів в Англії, Німеччині та Скандинавських країнах.

Принципи УНІДРУА [10] відіграють не менш важливу роль у роботі із зовнішньоекономічними контрактами, хоча сфера їх дії вужча за сферу дії ПЄДП. При чому Принципи УНІДРУА відображають основи визнані усіма правовими системами щодо складання та реалізації міжнародних комерційних контрактів. У порівнянні з Віденською конвенцією про право міжнародних договорів, сфера дії УНІДРУА є ширшою завдяки можливості їх застосуванню не лише до договорів купівлі-продажу.

Згідно положень УНІДРУА, дані принципи застосовуються коли є згода контрагентів щодо регламентації зобов'язальних правовідносин «загальними принципами права», «*lex memoria*» або положень звичаїв міжнародної торгівлі, а також коли неможливо визначити норму, яка підлягає застосуванню [11].

Принципи УНІДРУА визначають як *sui generis* – унікальний збір норм договірного права, напрацьований на міжнародному рівні для універсального застосування суб'єктами з різних точок світу, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність та прямо адресується сторонам міжнародних комерційних договорів, через що не потребує санкціонування з боку держав.

Принципи УНІДРУА є частково декларативними та у багатьох аспектах інноваційними. Хоча у справі МТП №9442 суд вказав, що «посилання на

Принципи не є тотожним посиланням на вже існуючий комерційний звичай» [101]. В той же час, більшість арбітрів вважає Принципи УНІДРУА повною відповідністю концепції *lex mercatoria*, що можна прослідкувати у низці справ.

Так, у справі МТП №7375, арбітражний суд, обравши до застосування саме Принципи УНІДРУА, зазначив, що «Принципи по суті своїй вміщують звід таких *principes directeurs*, які були загально визнані світом і більш того є серцевиною тих фундаментальних концепцій, які на постійній основі застосовуються в арбітражній практиці» [100].

Розглянувши декілька справ арбітражного суду, варто підняти питання міжнародного регулювання арбітражу, як невід'ємної частини зовнішньоекономічних договорів. Арбітражні рішення найчастіше «не є внутрішніми», тобто які мають іноземний елемент у процесі та вважаються через це «іноземними» (до прикладу, застосування права іншої держави).

Нью-Йоркська Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень [6], що була підписана у 1958 році, має на меті гарантування законодавчих стандартів визнання та виконання арбітражних рішень на території держав-учасниць. Важливо не допустити дискримінації щодо арбітражних рішень, а тому Конвенція зобов'язує учасників забезпечувати визнання та виконання таких рішень у своїх правових системах.

Конвенція наполягає на тому, щоб суди держав-учасниць у повній мірі визнавали арбітражні угоди та відмовляли сторонам у доступі до суду відповідно перенаправляючи їх до арбітражу відповідно до угоди.

Прикладом такої відмови є справа №911/4560/15 [78] за позовом Державного підприємства Міжнародний аеропорт «Бориспіль», Україна до компанії Ground Support and Terminal Solutions LTD, м. Лондон, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії про визнання нікчемним договору між сторонами. В даному договорі містилось арбітражне застереження згідно якого спори з-приводу договору підлягали передачі та розгляду в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України (МКАС при ТПП України). Так, сторони

звернулись до господарського суду, проте з огляду на те, що спір має вирішуватись МКАС при ТПП України, суд припинив провадження у справі.

Європейська Конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж [3] регулює організаційні питання застосування арбітражу у вирішенні спору, який виник у ході здійснення операцій зовнішньої торгівлі як фізичних, так і юридичних осіб. Структура Конвенції складається з 10 статей, а її положення стали частиною українського національного законодавства.

Європейська Конвенція покликана вирішити низку проблемних питань, що виникають у ході міжнародного комерційного арбітражу, а саме ототожнення інституціонального арбітражу з арбітражем ad hoc; можливість юридичних осіб звертатись до арбітражу; порядок відхилення справи за невідповідністю як національними судами, так і арбітражем; застосування арбітрами норм права, торгових звичаїв та умов контракту тощо.

Схожим до попередніх двох конвенцій документом є Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж [16], в якому містяться положення про усі процеси арбітражної процедури опираючись на міжнародну практику.

Типовий закон Комісії Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі про міжнародну комерційну погоджувальну процедуру [15] містить правила погоджувальної (посередницької) процедури, тобто процедури в якій сторони просять третю особу або осіб допомогти досягнути мирного вирішення спору, що виник у договірних правовідносинах. Дана процедура нині схожа до медіації.

Поруч з Типовим законом про погоджувальну процедуру діє Погоджувальний регламент ЮНСІТРАЛ [19], який був прийнятий у 1980 році. Погоджувальним регламентом встановлюється сукупність процесуальних норм проведення погоджувальної процедури та пояснюючи усі її аспекти.

Цікавим проектом міжнародної спільноти стали Принципи DCFR (Draft Common Frame of Reference) - «Принципів, Дефініцій і Модельних Правил Європейського приватного права», які покликані на створення акту

порівняльно-правового характеру із зразками правових рішень стосовно регулювання відносин приватно-правового права.

Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг [8] визначає поняття міжнародного фінансового лізингу та створює єдиний правовий режим для здійснення лізингових угод. Конвенція передбачає укладання лізингодавцем двох взаємопов'язаних угод: договору купівлі-продажу з третьою особою та договору лізингу з лізингоодержувачем. Положення конвенції носять диспозитивний характер та стосуються тільки міжнародного лізингу.

Конвенція про міжнародний факторинг [7] є уніфікацією матеріально-правових приписів у сфері міжнародного факторингу. Конвенція закріплює конструкцію та визначає обов'язкові ознаки договору міжнародного факторингу.

Немаловажливим у зовнішньоекономічній діяльності є Типовий закон про електронну торгівлю Комісії ООН з права міжнародної торгівлі [15], який допускає обмін офертою та акцептом за допомогою повідомлень даних, що можна вважати укладенням контракту.

Звід принципів, правил і вимог *lex mercatoria CENTRAL* [12] заснований на концепції «прогресуючої кодифікації» транснаціонального права: невичерпний, відкритий список принципів і правил *lex mercatoria*, який постійно оновлюється, але ніколи не завершується. Коментарі та матеріали постійно публікуються на спеціальному сайті - www.trans-lex.org.

Для спрощення процедури укладення зовнішньоекономічних угод на практиці широко застосовуються типові контракти (проформи), що допомагає економити час сторін на складанні та погодженні положень договору, а також унеможлиблює їх подвійне трактування.

Розробкою таких типових контрактів в основному займаються міжнародні профільні недержавні організації, які у ході своєї роботи створюють платформи для обміну досвідом та вирішення низки проблем та спорів. Так, Міжнародна торгова палата (ICC) розробила низку типових контрактів та застережень, що часто використовувалися бізнес спільнотою.

Типовий (модельний) комерційний агентський контракт Міжнародної торгової палати (публ. №496) [25] являє собою проект комерційного агентського контракту, що включає в собі також рекомендації щодо складання такого та інших видів договорів (агентських договорів продажу, надання послуг, консигнації та дистриб'юції).

Даний контракт складено з урахуванням принципів та практики міжнародної торгівлі та торгового представництва. Ціль даного контракту полягає у збалансованому розв'язанні основних проблем міжнародних агентських відносин, в яких дії агента спрямовані саме на продаж товарів, та співвідношення контракту до норм застосовного права. При цьому, слід враховувати національні імперативні норми та відмінності підходів агентування у різних правових системах.

Типовий комерційний агентський контракт МТП (публ. № 644) [24] являється гнучкою альтернативою для сторін коли відсутні єдині правила при укладенні агентських договорів. Даний типовий контракт дещо споріднений з публікаціями МТП №496 та №646, різниця у структурі.

Типовий дистриб'юторський контракт МТП (публ. МТП № 646) [23] являє собою класичний шаблон договору в звичному вигляді: умови, що підлягають вирішенню учасниками – залишені порожніми або з відсиланням до додатків. У передмові до публікації міститься своєрідне визначення «... дистриб'ютор - не просто оптовий перепродавець; він більш тісно пов'язаний з постачальником». «...Дистриб'ютор здійснює просування і (або) організацію розміщення товарів на виділеній йому території; ...постачальник забезпечує дистриб'ютору привілейоване становище на даній території - ...виняткове право придбання товарів у такого постачальника; ...подібні взаємини повинні бути досить тривалими і забезпечувати умови для співпраці, яка не може бути епізодичним ...».

Застереження МТП про форс-мажор та ускладнення (публ. МТП № 650) [20] пропонує сторонам договору загальну форс-мажору та ускладнень разом із переліком подій, настання яких змінює баланс між сторонами. При чому,

перелік таких подій не є вичерпним. Застереження застосовується, якщо сторона доведе, що невиконання договору було викликане перешкодою поза її розумного контролю і сторона не могла розумно уникнути або подолати наслідки цієї перешкоди.

Типовий контракт франчайзингу (публ. МТП №557) [105] був розроблений через відсутність міжнародної уніфікації франчайзингу та для уникнення застосування національного права будь-якої країни. Правила стосуються антимонопольних аспектів договору та не поширюються на цивільно-правові відносини сторін. Визначається поняття договору франчайзингу та проводиться відмінність між простою франшизою та майстер-франшизою. Типовий контракт містить два розділи – права та обов’язки сторін, та умови поставки товару, що реалізується в рамках угоди.

Положення про міжнародні комерційні трансакції (публ. МТП № 711) [22] розкриває природу міжнародних комерційних договорів та присвячене правовим основам міжнародного торгового права і найважливішим правовим принципам, нормам і процедурам і, зокрема, взаємозв’язку між ними. Дане положення включає основні стандартні правила, практики, контракти та застереження, містить багато пояснень для різних секторів торгівельних угод.

Типовий контракт міжнародної купівлі-продажу (публ. МТП № 556) [106] покликаний був заповнити прогалини в регламентації відносин міжнародної купівлі-продажу товарів, які мають місце в Віденській конвенції. По своїй структурі даний контракт поділений на дві частини - (А) особливі умови і (В) загальні. У логіці видавців даного контракту під особливими умовами розуміють умови індивідуальні, тобто які підлягають особливому погодженню щоразу при укладанні конкретного договору та без яких не може бути конкретного договору. Загальні умови МТП розташували в кінці як такі, що є однаковими для всіх договорів купівлі-продажу товарів та які можна не погоджувати спеціально а просто переписати як типові.

Водночас, у багатьох зовнішньоекономічних договорах, включаючи і типові контракти, застосовуються Правила Інкотермс - єдині міжнародні

правила тлумачення торговельних термінів, що найчастіше застосовуються у міжнародній торгівлі. Дані правила дозволяють уникнути або ж скоротити кількість непорозумінь, що виникають при невизначеності, пов'язаної з неоднаковою інтерпретацією термінів різними країнами при здійсненні поставки товарів.

Наразі в Україні активно використовуються Інкотермс 2010 [17], які містять у собі 11 правил поділених на два класи – ті, що передбачаються для будь-якого виду транспорту (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP і DDP), та ті, що поширюються на морський та внутрішньо водний транспорт (FAS, FOB, CFR і CIF).

Хоча, починаючи з 1 січня 2020 року набула чинності нова редакція правил Інкотермс 2020 [18], офіційний переклад українською був схвалений Службою публікацій Міжнародної торгової палати (Париж). Даний збірник розрахований не тільки на зовнішню (міжнародну) торгівлю, а й на внутрішню та більш модифікований відповідно до розвитку світової практики. Правила Інкотермс 2020 направленні на практику договірних відносин у форматі «бізнес-бізнес». Вони містять опис обов'язків сторін, ризику та їх перехід від продавця до покупця, відповідальність та витрати, які покладаються на сторін при виконанні укладеного договору.

Отож, аналізуючи величезний потік актів як національного, так і міжнародного характеру, ми бачимо досить широкий спектр регулювання зовнішньоекономічного контракту. При чому, усі документи адаптовані відповідно до вимог світової спільноти торгівлі.

РОЗДІЛ 2

ФОРМАЛЬНІ ТА ЗМІСТОВНІ ВИМОГИ, ЩО ВСТАНОВЛЮЮТЬСЯ ДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ

2.1. Форма зовнішньоекономічних договорів

Успіх зовнішньоекономічної угоди часто залежить від її грамотності та докладності, конкретності умов операції. А отже, варто виділити основні вимоги до умов таких контрактів.

Відповідно до ст. 6 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічний договір може бути укладений у простій письмовій або в електронній формі; шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями; виставленням рахунку (інвойсу) за надані, навіть в електронному вигляді.

Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 року не обмежує сторін простою письмовою формою допускаючи й усну форму для зовнішньоекономічних контрактів. Проте, ратифікувавши дану Конвенцію Україна зробила застереження стосовно можливості укладання ЗЕД-контрактів у будь-якій іншій формі, крім письмової.

У рішенні Конституційного суду України від 26.11.98 р. № 16-рп/98 [62], Суд наголосив на обов'язковості письмової форми контракту, однією із сторін якого є резидент України. Хоча, Україна відізвала своє застереження до Віденської конвенції щодо форми договору замінивши положення «в письмовій формі» та «у формі, передбаченій законом» [35].

Якщо договір складається у відповідності до Типових контрактів, то на початку варто вказати яку типову форму сторони використовують. Для агрокомпаній, що діють на території України, та є гравцями на міжнародному ринку, важливими організаціями є GAFTA (The Grain and Feed Trade Association - Міжнародна асоціація торгівлі зерном та кормами) та FOSFA (The Federation of Oils, Seeds and Fats Associations - Федерація асоціацій торгівлі

оліями, олійними продуктами і жирами), які у ході своєї діяльності також є розробниками типових контрактів.

GAFTA та FOSFA розробляють типові форми контрактів, за якими відбувається 80% світової торгівлі профільного товару. Контракти даних асоціацій відображають реальну торгову практику, враховують інтереси продавців та покупців, містять зрозумілу для трейдерів термінологію, передбачають відомі на практиці процедури та постійно зазнають змін та поправок. Авторські права на усі договори відповідно належать даним асоціаціям, а контракти у вільному доступі можна знайти на офіційних сайтах GAFTA [88] та FOSFA [89] у розділах Contracts.

Різниця у контрактах зазвичай полягає у видах умов поставок, відповідно транспорту та різновиді сільськогосподарської культури. У деяких договорах враховується країна походження та напрям поставки.

Наприклад, це може бути зазначено так: «Цей Контракт викладено згідно з положеннями, вимогами та правилами, в тому числі арбітражними застереженнями, згідно форми контракту FOSFA 28 [98], що діє на момент укладенні цього Контракту».

При використанні типових форм контрактів, сторони повинні бути ознайомлені з умовами таких. При цьому, допускається виключення, додавання та/або заміна окремих положень та умов типового договору. Це варто чітко прописати в розділі контрактної форми договору, та зазначити які положення контракту будуть мати переважну силу у випадку суперечностей зі стандартною контрактною формою.

Важливим нюансом зовнішньоекономічного контракту є мова. Зовнішньоекономічні контракти зазвичай двомовні. Правилами організації діловодства та архівного зберігання документів у державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях [58] визначено, що угоди українських підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, повинні здійснюватися державною мовою, тобто українською. Якщо другою стороною є іноземний суб'єкт, то документ

складається мовою держави-адресата, або мовою міжнародного спілкування (найчастіше, другою мовою контракту визначають англійську).

При укладанні двомовного контракту, сторони часто стикаються із розбіжностями в перекладі, через що виявляється різне сприйняття сторонами умов договору. Тому щоб не допускати таких помилок, варто узгодити який переклад договору матиме перевагу.

Форма зовнішньоекономічного контракту зазвичай визначається правом місця укладення. Так, вибір застосовного права регулюється ст. 5, 10 ЗУ «Про міжнародне приватне право», а у разі відсутності згоди сторін про вибір права – застосовується положення ст. 44 цього ж закону.

Що ж до вибору права у самому договорі, то він може здійснений як до усіх умов контракту, так і до його окремих частин. При чому, застосування права іноземної держави не обмежується суто конкретними законодавчими актами приватного права, а й стосується норм публічного права. Аналог можемо привести у роз'ясненні президії ВГСУ від 31.05.2002 [63], де Суд зазначає що вибір сторонами українського права в якості застосовного, означає вибір саме національного законодавства України, а не його окремих законодавчих актів та норм, що регулюють відповідні відносини.

Отож, на практиці, контрагенти зазвичай намагаються дотриматись письмової форми договору задля уникнення в подальшому різноманітних питань щодо умов договору та для впевненості у захисті свої прав в майбутньому.

2.2 Правові вимоги до змісту зовнішньоекономічних договорів

Зміст договору до серпня 2020 року регулювався Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) №201 від 06.09.2001 року, проте наразі даний нормативний акт втратив чинність, а аналог такого відсутній. Тому, при визначенні змісту варто звернутись до Господарського кодексу України та закону «Про міжнародне приватне право».

Так, ГКУ встановлює істотні умови договору – предмет, ціна та строк дії договору. У разі погодження сторонами даних умов можна здійснювати господарські операції. Так, варто розібрати усі нюанси цих умов та як вони можуть бути погоджені на практиці.

Предметом договору визначається товар, робота або послуга, яка буде надана відповідно іншій стороні за договором. Сторони повинні чітко визначити найменування та кількість продукції, марку, сорт, зазначити якісні вимоги або ж кінцевий очікуваний результат роботи. Наприклад, в аграрній сфері предметом контракту може бути зерно: «Постачальник зобов'язується поставити, а Покупець прийняти та оплатити ячмінь 3-го класу українського походження врожаю 2020 року («Товар»)».

Ціна один з найважливіших елементів договору. Відповідно до п.15 ст. 1 ЗУ «Про ціни і ціноутворення» [43], ціна - виражений у грошовій формі еквівалент одиниці товару. Господарський кодекс доповнює дане поняття тим, що такий еквівалент повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування.

Так, Податковим кодексом України [31] ми можемо визначити поняття звичайної ціни як такої, що визначена сторонами та відповідає рівню ринкових цін. А відповідно, згідно норм податкового законодавства, ринкова ціна залежить від цін, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності - однорідних) товарів (робіт, послуг) у порівняних економічних (комерційних) умовах.

Зовнішньоекономічний контракт обов'язково повинен мати ціну товару або спосіб визначення такої вартості. На практиці, ціни встановлюються за курсом певної біржі на день поставки. До прикладу, Постановою КМУ №1062 від 24.09.1997 року [48] визначається поняття ціни на зернових біржах, як середньозважена ціна на продовольче зерно, що склалася на біржових торгах відповідного регіону за спотовими контрактами.

Визначивши ціну, ми визначаємо і вартість контракту. Тому дуже важливо вказувати одиницю виміру, базис, валюту, рівень та спосіб фіксації ціни. Нижче приклад формулювання ціни та загальної вартості контракту.

«3.1. Ціна за 1 метричну тонну Товару, на умовах DAP (згідно Інкотермс 2020) доставленого в «Місце Призначення», становить 300.00 доларів США.

3.2. Загальна вартість Товару за цим Контрактом визначається як сукупна сума учсіх рахунків, сплачених за цим Контрактом.

3.3. Валюта платежу – долари США.

Валюта Контракту – долари США».

Одиниця виміру залежить від типу товару та може бути визначена за конкретну масу, штуку, обсяг, комплект тощо. Одиниця виміру може залежати від коливань натуральної маси, вологи та вмісту побічних домішок. Наприклад, одиницею виміру ріпаку буде тонна даного зерна. Ціна за одну тону такого зерна може бути зменшена відповідно до відхилень якісних показників – низької олійності, високої смітної та зернової домішки тощо.

Базис ціни включає в собі наявність або відсутність транспортних, складських, страхових та інших витрат при доставці товару. При визначенні базису ціни використовують відповідні терміни Інкотермс (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF, DAP, DPU, DDP), іноді вказуючи назву пункту здачі товару (якщо відсутні інші умови поставки).

Стосовно валюти, то вона може бути виражена на розсуд сторін у валюті імпортера, експортера або іншій на вибір. Згідно п. 28 Положення про здійснення операцій із валютними цінностями [54], у розрахунках між резидентами і нерезидентами за поточними торговельними операціями використовуються як засіб платежу іноземна валюта і гривня.

Останніми елементами ціни є її рівень та спосіб фіксації. Рівень визначається в залежності від виду ціни – опублікованої чи розрахункової. Так, опублікована ціна відображає рівень світових цін та повідомляється у спеціальних джерелах. Розрахункова ціна визначається до конкретного замовлення з обґрунтуванням його технічних та комерційних умов.

Зафіксувати ціну ми можемо у відповідній валюті (при здійсненні валютних розрахунків), шляхом укладання форвардного контракту, фіксацією ціни конкретною датою поставки.

Наступною істотною умовою договору є строк його дії. ГКУ у ст. ч. 7 ст. 180 визначає строк дії договору як час, впродовж якого існують господарські зобов'язання сторін на основі даного договору. Так, сторони можуть визначити певний проміжок часу, достатній для виконання зобов'язань за договором, або ж встановити дію договору до повного виконання зобов'язань обома сторонами не вказуючи при цьому конкретний час.

Варто врахувати те, що закінчення строку дії договору не звільняє сторін від зобов'язань, які виникли при укладенні та не були виконані на момент припинення договору. Більше того, закінчення строку дії не звільняє сторін від виконання зобов'язань та відповідальності за договором. Таку позицію висловлює і Верховний Суд, зокрема у справі № 916/626/18, де спір виник на підставі договору про надання послуг з організації перевезення [64]. А у своїй постанові у справі № 910/4962/18, ВС зазначив, що невиконане належним чином зобов'язання, продовжує існувати незважаючи на закінчення строку дії договору [65].

Окрім істотних умов, у договорі варто передбачити й інші положення, щоб забезпечити усі нюанси та питання стосовно виконання зобов'язань. Отож, нижче ми розглянемо повністю структуру зовнішньоекономічного контракту.

З самого початку контракт повинен мати назву або ж серійний номер за яким його можна ідентифікувати. Також, повинна бути вказана дата та місце укладення контракту.

Якщо сторони не використовують форм Типових контрактів, то у преамбулі одразу зазначається повне офіційно зареєстроване найменування сторін, які є учасниками зовнішньоекономічної операції, із скороченим їх визначенням як контрагентів за договором («Постачальник», «Замовник», «Продавець», «Покупець» тощо), зазначення країни сторін договору, найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні

договору (установчі документи), та визначаються особи, від імені якої укладається контракт (зазвичай ця особа є підписантом).

Далі за структурою контракту визначається предмет («Товар») як істотна умова. Після чого необхідно визначити кількість та якість товару (обсяги та результат виконання робіт чи надання послуг). Зазвичай в даному розділі сторони встановлюють мінімальні показники якості або посилаються на відповідні державні стандарти. Тут можна визначити права та обов'язки сторін щодо якісних та кількісних показників товару, гарантування відсутності застави на товар, арешту, відсутності судових чи адміністративних спорів, кримінальних проваджень тощо, а також гарантування чинності усіх наданих документів щодо товару впродовж виконання Контракту.

Важливо визначити базисні умови та період поставки товару. Найпоширенішими умовами поставок є використання правил Інкотермс. Посилаючись на конкретне правило, сторони розуміють усі обов'язки, ризики та витрати, що передбачаються у ньому. Важливо зазначити конкретну редакцію Інкотермс, задля уникнення плутанини. Зазвичай, застереження про застосування Інкотермс у договорі має наступний вигляд:

«[обране правило Інкотермс] [названий порт, місце або пункт] Інкотермс 2020».

При визначення терміну Інкотермс, необхідно конкретно вказати місце (порт, пункт) доставки, у якому, згідно відповідної групи правил, відбувається передача товару та перехід ризиків з поставки. Чим точніше буде вказано місце доставки – тим легше буде ідентифікувати місце фактичного переходу ризиків та витрат від продавця до покупця. Тобто, продавець виконав своє зобов'язання поставивши до вказаного у договорі пункту призначення, в той же час, покупець, підтвердивши приймання товару, не може пред'явити претензії щодо його втрати чи пошкодження. Можна також зазначити яким транспортом буде здійснюватися поставка товару (автомобільний, залізничний тощо).

Період поставки вказуємо достатній час для виконання зобов'язань в повній мірі. Важливо зафіксувати дату поставки товару. Є декілька

особливостей у цій умові: якщо ми здійснюємо постачання товару в порт, або залізничним транспортом через митний кордон України, варто враховувати час, який необхідний на доставку, та усі обставини, які можуть бути причиною відтермінування приходу транспорту.

Так, в порту це можуть бути живі черги, і дата завантаження транспорту згідно ТТН не буде співпадати із датою вивантаження товару. Тому, сторони мають вирішити якою датою буде вважатись дата приймання товару. Наприклад: «Датою поставки для автотранспорту є дата приймання Товару в порту».

В базисних умовах поставки або ж окремим розділом договору необхідно врахувати момент переходу права власності на товар, адже правила Інкотермс не стосуються даного моменту. Наприклад, «право власності на товар може перейти до Покупця в дату вивантаження Товару на терміналі, що засвідчується реєстром вивантаження, наданим Покупцем та Актом приймання-передачі права власності». Це один із варіантів який можуть передбачити сторони в договорі в залежності від товару та способу його передачі.

Після визначення базисних умов поставки, зазвичай визначається ціна та загальна вартість контракту, як істотна умова, про що ми згадували вище. Відповідно, важливим елементом договору є умови оплати. Саме в цьому розділі сторони конкретизують валюту платежу, спосіб, порядок, строки розрахунків та гарантії виконання платіжних зобов'язань. Також, сторони можуть передбачити умови гарантії та порядок зарахування зустрічних однорідних вимог за наявності такої потреби.

Сторони повинні визначити умови банківського переказу та підставу його здійснення, врахувати на кого покладаються банківські витрати, включаючи комісії, у країнах покупця, постачальника, а також витрати банків-кореспондентів. Визначити перевірки відповідності законодавству, врахувати збори, податки та мита.

Варто зазначити, що згідно Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті [53], заборонено

здійснювати розрахунки за валютними операціями з використанням в якості платіжного засобу готівкову іноземну валюту. Враховуючи норми Положення про здійснення операцій із валютними цінностями [54], розрахунки пов'язані у зв'язку з виконанням ЗЕД-контрактів, належать до поточних валютних операцій, до яких в якості засобу платежу використовується як гривня, так і іноземна валюта. А норми закону «Про валюту і валютні операції» передбачають здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами виключно через банки.

Необхідно зазначити умови оплати – чи це буде 100% передоплата чи частковий аванс, або ж постоплата після відвантаження товару, інкасо чи акредитив. У випадку обміну документами в електронному вигляді – варто зазначити електронні адреси за допомогою яких сторони обмінюватимуться інвойсами, документами по оплаті та іншою передбаченою за договором документацією.

Важливим елементом товарообмінних операцій є умови здачі-приймання товару (робіт, послуг). Так, варто визначити перелік експортерів/імпортерів, щоб забезпечити перевірку прийнятності кожного експортера окремо.

Також, сторони можуть передбачити сповіщення постачальником стосовно кожної фактично вивантаженої (переданої, зробленої) партії (частини) товару (робіт, послуг). Тут ми вказуємо в якій формі надається таке сповіщення (лист, факс тощо) та що повинно бути вказане в такому сповіщенні.

За дотримання оперативності сповіщень, сторони зазвичай обмінюються документами електронною поштою. Проте договором можна передбачити строк, за який сторони зобов'язуються обміняти оригіналами таких документів.

Сторони мають право бути присутніми при розвантаженні/навантаженні товару в місці призначення. Важливо також передбачити дії сторін у випадку поставки неякісного товару, надання низької якості робіт чи послуг. При цьому, у договорі можна передбачити процедуру та перелік документів, що підтверджують вищенаведене.

Договором варто вказати також перелік витрат та на кого вони покладаються, пов'язаних з отриманням експортної/імпоротної ліцензії або інших дозволів, а також пов'язаних із транспортуванням товару тощо. Окремо передбачається відповідальність сторін при прийманні-передачі товарів, робіт, послуг, та момент виконання зобов'язань. Наприклад: «Постачальник вважається таким, що виконав свої зобов'язання за цим Контрактом з дати перетину Товаром митного кордону України».

Упаковка та маркування у договорі містить відомості про пакування товару (контейнери, ящики, мішки, біг-беги, насипом тощо), відповідне маркування на нього, габарити, а також наявність спеціальних умов складування та транспортування.

Не варто забувати і про форс-мажорні ситуації, що можуть стати перешкодою у виконанні договору. Закон України «Про Торгово-промислові палати в Україні» у ч.2 ст. 14¹ визначає форс-мажорні обставини як надзвичайні та невідворотні обставини, які об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених умовами договору. Таке ж визначення містить Регламент ТПП № 44(5) [61] передбачаючи невичерпний перелік обставин, що можуть бути визнані форс-мажорами. До речі, карантин, пов'язаний із поширенням інфекційних хвороб було визначено як форс-мажорна обставина [34].

Так, при врахуванні форс-мажору у договорі, сторони можуть прописати конкретні ситуації, що вважатимуться форс-мажорними, або ж зробити посилання на положення регламентів ТПП, типових контрактів чи міжнародних принципів.

Враховуючи те, що компетентним органом засвідчення обставин форс-мажору є Торгово-промислова палата, сторони можуть передбачити у договорі, що задовільним доказом таких обставин, та їх тривалості буде письмовий висновок ТПП відповідної країни, або офіційний текст законодавчих актів, що вступили в силу.

Отож, через масу переборних чи не переборних сил зобов'язання може бути невиконане, а отже, сторонам необхідно передбачити хто та як несе відповідальність у такому разі, та на кого покладатимуться витрати. Знову ж таки, є поширена практика посилатись на умови типових контрактів у цьому розділі. Наприклад: «У випадку невиконання зобов'язань за контрактом однією із сторін, відповідальність за всі витрати, пов'язані з цим, буде покладено на цю сторону. Стаття 18 контракту ФОСФА 28 застосовується повністю». Не менш важливим є умови щодо дій сторін у разі дефолту контракту.

Актуальним є питання застосування санкцій та пред'явлення рекламаций, що теж необхідно передбачити договором. Сторони повинні обумовити вид та порядок застосування штрафних санкцій, при цьому вказуючи чітко визначені їх розміри та строки виплати. Це ж стосується і рекламаций – варто визначити механізм їх пред'явлення, способи регулювання та права та обов'язки сторін.

Врегулювання спорів є одним з найважливіших елементів зовнішньоекономічного договору. Дуже рідкі випадки, коли сторони віддають перевагу національним судам, адже має місце вибір права, яке застосовуватиметься до контракту. Тому найпоширенішим є вирішення спорів в арбітражі. Сторони повинні чітко прописати арбітражне застереження – які спори та в якому арбітражі підлягають вирішенню, склад та місце проведення арбітражу, право, що застосовується.

На офіційному сайті Торгово-промислової палати України [38] є зразок арбітражного застереження, яке сторони можуть використовувати. Згадуючи раніше асоціації GAFTA та FOSFA, варто зазначити, що такого роду організації теж мають арбітражний суд який вправі розглядати спори. До прикладу стандартне застереження: «Усі спори, розбіжності або вимоги, що виникають за цим договором або в зв'язку з ним, у тому числі що стосуються його тлумачення, виконання, порушення, припинення або дійсності, підлягають вирішенню в арбітражі відповідно до GAFTA Arbitration Rules No. 125 [92]. Правом, що регулює цей договір, є Англійське право. Мова арбітражного розгляду англійська».

Сторони можуть передбачати й інші умови договору, включаючи кількість примірників договору та їх юридичну силу, момент набуття чинності контракту, конфіденційність, страхування, залучення інших сторін тощо. В кінці договору обов'язково зазначаються юридичні адреси та банківські реквізити сторін.

Невід'ємною частиною зовнішньоекономічних контрактів є антикорупційні положення та відповідні санкції. Так комерційні відносини, що укладаються структурними підрозділами сторін, не повинні включати жодних незаконних маніпуляцій, активного чи пасивного хабарництва, вимагання, незаконного привласнення майна та інших незаконних методів. У договорі сторони можуть прямо посилатись на дотримання внутрішнє законодавство держав, де знаходяться їх юридичні особи, а також врахувати усі стандарти, затвержені державними наглядовими органами, що займаються протидією хабарництву, та положенням міжнародних інструментів, зокрема виданих ОЕСР (наприклад Конвенція ОЕСР [4]). Також, контрагенти можуть погодити окремі положення дотримання прав людини, захисту довкілля, персональних даних тощо.

2.3 Деякі питання щодо виконання зовнішньоекономічних договорів

Укладаючи зовнішньоекономічні контракти, сторони намагаються максимально досягнути економічної вигоди, при цьому передбачити та уникнути обставин, які ускладнюють їх виконання. Труднощі виконання контракту залежить від його ризиків. А тому уникнення ризиків є комплексною системною роботою низки фахівців від самого початку планування переговорів до повного виконання контракту.

Перший ризик, який впливає на виконання контракту – це вибір контрагента. Перед початком співпраці дуже важливо здійснити акредитацію компанії перевірявши статус юридичної особи, власність, дійсну сферу діяльності та наявність відповідних дозволів, ліцензій, звітності, статутні

документи та повноваження представників, борги зі сплати податків та зборів, судові справи. Це можна зробити запросивши відповідні документи у контрагента, торговельних представництв інших країн, або ж через офіційні сайти реєстраційних служб тощо.

Сторона може зіткнутись із фіктивним контрагентом, неіснуючою компанією, яка створена для прикриття незаконної діяльності. В такому випадку отримуємо як фінансові, так і податкові та репутаційні ризики. Більше того, компанія, як платник податків, може відповідати за недобросовісність свого контрагента. Таку позицію висловлюють суди у своїй практиці, зокрема в ухвалі ВАСУ від 26.06.2015 по справі № 826/10858/13-а [70] суд вказує, що суб'єкт господарювання здійснює підприємницьку діяльність на власний ризик, а відтак повинен проявляти розумну обачливість при виборі контрагента. Тобто, при виникненні спорів, господарюючий суб'єкт повинен представити доказову базу такої обачності стосовно вибору контрагента.

Було би добре, якби суб'єкти господарювання були завжди захищені від операцій із недобросовісними контрагентами. Проте, обачність не завжди є абсолютним захистом. Це підтверджує Верховний суд України в своєму рішенні від 26.01.2016 у справі №2а-15327/12/2670 [66], зазначивши, що будь-які операції з фіктивними підприємствами визнаються нікчемними навіть за формального підтвердження первинною документацією, а отже підприємство зазнає податкових стягнень. Якщо ж з контрагентом ми визначились, усе чітко перевірили та виявили його надійність, не варто втрачати пильність при складанні самого зовнішньоекономічного контракту.

При укладенні зовнішньоекономічного договору необхідно враховувати ризик розходження у кількісних та якісних показниках. Щодо кількості – сторонам необхідно чітко розуміти одиниці виміру узгодженого товару: чи це будуть набори, комплекти, мішки тощо; які їх фактичні розмір, вага; яким чином комплектуючі товари будуть рахуватись – у штуках чи вагових вимірах. Якщо товар транспортується насипом (наприклад зерно), то варто враховувати

особливості його постачання та прописувати по якій вазі (завантаження чи вивантаження) буде здійснюватися приймання товару.

Якщо ж за кількістю контракт сторонам виконати просто, то якісні показники потребують більш детальної уваги, адже варто враховувати відповідність якості у країнах імпорту/експорту та перелік заборонених речовин. Так, на прикладі договору купівлі-продажу зернових культур, сторони зазвичай чітко прописують мінімальні якісні показники. Наприклад, для ріпаку передбачається визначення базису олійності на суху речовину, норма якої повинна становити 42%, також враховується відсоток вологості, сміттєвої домішки, наявності шкідників, вміст ГМО тощо. Проте, на практиці бувають випадки, коли завантажені вагони з товаром перетнули митний кордон, але по якісним показникам пізно виявили вміст забороненої речовини (протруєння зерна, бензопирен тощо). Тоді, контракт не може бути виконаний, а товар потребує реімпорту, що тягне додаткові витрати. Щоб уникнути таких ситуацій, варто передбачати контрактом попередній відбір проб за достатню кількість часу необхідного до відправки товару.

Більше того, варто враховувати і якісні та проектувальні вимоги покупця (замовника) до товару, що потребує відповідного створення (виготовлення), а також пакування. При виготовленні конкретного виробу (наприклад скляні пляшки) необхідно враховувати усі параметри, які зазначає замовник. До товару окремо можуть бути замовлені комплектуючі вироби, які у разі відходження від вимог основного товару, втрачають свою необхідність.

Пакування товару у більшості випадків захищає товар від пошкодження чи втрати, а іноді є невід'ємною частиною товару. Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» [44] визначає вимоги щодо пакувального та супутнього матеріалу, та його якісних показників при пакуванні харчових продуктів (включаючи й забраковані). Не визначення вимог до пакування може призвести до суттєвого підвищення вартості ціни товару, через що контракт може бути розірваний. Відповідно існують стандарти маркування на упаковках. Товар може бути заборонений до імпорту через

невідповідність маркування на ньому, відсутності інструкцій (якщо товар потребує), перекладу на мову імпортера (відповідно до вимог національного законодавства країни-імпортера) тощо.

Якщо сторони передбачають можливість пред'явлення рекламаций у зв'язку із невідповідністю якості чи кількості товару, то задля уникнення ризиків, варто чітко передбачити дану процедуру, часовий момент та способи її пред'явлення. А, з метою виключення будь-яких недоброчесних махінацій з боку однієї із сторін, краще залучати сторонню незалежну організацію для складення відповідних документів. Такою організацією може бути відповідна торгово-промислова палата або експертний центр [81].

При укладенні контракту варто чітко прописувати ціну, а також вказувати чи це ціна за одиницю товару, чи за партію, у якій валюті проводиться ціноутворення, чи будуть здійснюватися будь-які перерахунки тощо. Ризиком також є фіксація загальної вартості товару без зазначення можливих дисконтів, адже контрагент може розраховувати на одну кінцеву суму, а в результаті знижок за якість, допустиму відмінність у кількості, загальна сума зміниться. Ризики також можуть виникати при укладенні валютного форвардного контракту. При цьому, варто враховувати форму розрахунків – аванс, постоплата, кредитування чи зарахування зустрічних однорідних вимог. У контракті часто вказують застереження щодо здійснення оплати після реєстрації податкової накладної та отримання документів по операції, здійсненню митного оформлення або засвідчення експорту [83].

До труднощів виконання зовнішньоекономічного контракту можемо віднести дотримання строків поставки та момент переходу права власності. Все дуже просто, якщо при виконанні контракту залучені лише дві сторони, проте якщо компанія спочатку купує товар у виробників, а потім укладає контракт на експорт, тобто є дистриб'ютором фактично, то перша сторона може затримати поставку через різні причини. В такому випадку передбачається додаткова угода на продовження строків поставки або сторони повинні врахувати дану ситуацію та розширити строки поставки товару.

Однак, складніше передбачити труднощі при переході ризиків та права власності на товар. У загальновідомій практиці для регулювання переходу ризиків сторони використовують правила Інкотермс, проте це не дає повної гарантії уникнення проблем, адже перехід права власності не підпадає у сферу регулювання Інкотермс. Так, можемо змодельовати декілька нетипових ситуацій для прикладу.

Компанія А (експортер) везе товар у порт для продажу компанії Б (покупця), проте на терміналі компанія Б не має права зберігати товар, а тому усі ризики переходять до третьої компанії В, яка наділена таким правом на терміналі. При передачі ризиків та права власності компанія Б не отримала оплати від компанії В, а відповідно постраждала і компанія А не отримавши оплати. В такому випадку може бути невиконання контракту.

Наступна ситуація – було здійснено авансовий платіж, проте за домовленістю сторін при поставці останньої партії товару було змінено термінал. Вантаж доставлений, однак компанія-покупець просить відтермінувати здійснення митних операцій на залишок товару. При витримці паузи, виявляється, що компанія-покупець планувала підпільно відвантажити дану партію товару для санкційної країни, про що не знала компанія-продавець. Так, при підтвердженні штучної затримки митних операцій, компанія-продавець може постраждати як така, що втягнена у підпільні махінації компанії-покупця.

Як ми бачимо, проблеми виконання договору можуть виникати не тільки через строки поставки, а й через кінцеву країну призначення. Наведемо приклад. Було завантажено судно, вантажовідправником та покупцем якого була компанія Б, а експортером компанія А. Лише після перетину кордону судном компанія А, як експортер, отримує інформацію про кінцеву країну призначення на яку повинно бути остаточне замитнення, наприклад в Судан [109]. Небезпека для компаній постає в тому, що згідно закону України «Про санкції» [41], до компаній, що здійснили таку операцію, можуть застосовуватись санкції, або компанія на ринку може втратити свою репутацію,

банком можуть бути заблоковані валютні операції. В такому випадку, компанія А (експортер) подає лист на банк, через який здійснюються платіжні операції за договором, про підозру постачання товару до санкційної країни. Банком можуть бути заблоковані усі оплати по цьому контракту. Тоді, компанія Б повинна надати лист-підтвердження, коносамент та інші докази, що кінцевий вантажоодержувач не є об'єктом санкцій, адже країна може не повністю підпадати під санкції. Перевіривши усі дані, банк може дати погодження на замитнення товару, однак відмовити у прийнятті коштів. Відповідно сторони можуть підписати додаткову угоду, якою включають до договору ще один банк, через який зможуть здійснити зарахування коштів по контракту.

Як ми бачимо, міжнародні санкції у зовнішньоекономічній діяльності є досить поширеним явищем спрямованим на захист національних інтересів. Прикладом таких санкцій, що перешкоджають виконанню певних ЗЕД-контрактів є ембарго та реторсії.

Ембарго являє собою повну або часткову заборону експорту товарів до визначених резолюціями РБ ООН держав [46]. Наприклад, у 2010 році президентом Обамою було підписано «Закон про всеосяжні санкції у відношенні Ірану, притягнення до відповідальності та дивестування» (CISADA) [96], яким було введено санкції проти Ірану, зокрема й ембарго на іранську нафту.

Якщо говорити про реторсії, то мається на увазі обмежувальні заходи впливу однієї держави у відповідь на недружелюбні та дискримінаційні заходи іншої [99]. Прикладом реторсії може бути введення квот, обмеження імпорту, підвищення мита та податкових платежів тощо. Так, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі може прийняти рішення щодо застосування чи скасування заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав, або про порушення та проведення перегляду антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну певних товарів [50].

До ризиків, які ускладнюють виконання контракту, належать також форс-мажорні обставини. Непорозуміння може виникнути якщо сторони не

визначають переліку обставин, які можуть вважатись форс-мажорними. Зазвичай, сторони не визначають такого переліку, розраховуючи на визначення на рівні законодавства, проте дане питання врегульоване законодавством не всіх країн (наприклад у Великобританії поняття форс-мажору не визначене). Торгово-промислові палати зазвичай подають перелік ситуацій, які можна визнати форс-мажорними. Проте сторони можуть в контракті передбачити нетипові обставини, також механізм повідомлення та їх підтвердження, щоб у подальшому виключити непорозуміння з даного питання.

Ще одним ризиком при укладенні зовнішньоекономічного контракту є визначення застосовного права. Однією з небезпек є невизначення законодавства, яке буде застосовуватись для врегулювання відносин та полягання на національні норми країн сторін. В умовах міжнародного торговельного обігу сторони найчастіше стикаються із колізіями, адже не існує повної уніфікації законодавства різних країн [84]. Отож, варто визначитись над правом, яке буде застосовуватись до правовідносин конкретного контракту, а також зазначити застосовне право і в арбітражному застереженні.

Існує також поширене у колізійному праві явище, яке з французької прозвали як *dépeçage* [110], тобто «розчленування», коли до різних частин договору (права, обов'язки, якісні показники тощо) сторони обрали застосовне право різних юрисдикцій. Прикладом такого явища може бути договір фрахтування морських суден, де загальні умови договору можуть керуватись будь-яким обраним сторонами правом, проте розподіл збитків по загальній аварії регулюватиметься Йорк-Антверпенськими правилами [13] обраної редакції.

Обираючи застосовне право іншої країни, сторони повинні розраховувати свою обізнаність у даному законодавстві, адже посилання на норми іншої країни тоді будуть нікчемними. Так, у рішенні господарського суду від 16.12.2013 р. у справі № 910/19022/13 [73], відповідачу було відмовлено у застосовуванні норм Цивільного кодексу України, так як сторонами було

погоджено застосування законодавства Англії до правовідносин, що виникають внаслідок укладення зовнішньоекономічного контракту.

Якщо сторони не дійшли згоди щодо застосовного права, суд при вирішенні спорів може керуватись міжнародними джерелами права. Наприклад, у рішенні господарського суду від 09.07.2010 у справі № 32/339 [72], суд дійшов висновку, що сторони погодились керуватись Віденською Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів у процесі розгляду та вирішення спору.

Проте, немає одностайної практики щодо використання конкретних норм міжнародного права, зокрема й Віденської конвенції, адже в одних випадках суди визнають застосування Конвенції, а в інших – ні. Наприклад, у рішенні Федерального окружного суду США від 23 грудня 2009 року [95], Суд визнав застосування норм Конвенції у правовідносинах сторін, хоча зазначив, що існують перешкоди єдиного тлумачення Конвенції, включаючи відсутність наднаціонального органу, уповноваженого переглядати та вирішувати суперечливі рішення.

Однак, у рішенні Федерального окружного суду США від 20 жовтня 2010 [94], Суд зазначив, що оскільки країна однієї із сторін не є Договірною державою згідно Віденської конвенції, то і положення Конвенції не застосовуються до договору, а Суд не має юрисдикції. Подібні питання постають і при визначенні товару та особливостей конкретного договору. Отже, сторони повинні бути обізнані при виборі застосовного права або посиланні на міжнародні норми.

Якщо ж сторонами не обрано застосовного права та відсутні посилання на норми міжнародного права, судом може бути обрано право виходячи із умов договору та норм українського законодавства. Наприклад, у рішенні господарського суду від 14.12.2009 р. по справі № 39/243 [71], суд визначив, що контракт не містить посилання на застосовуване матеріальне право, а отже до контракту, згідно норм ЗУ «Про міжнародне приватне право», може

застосовуватись матеріальне право Румунії, оскільки позивач (продавець) є юридичною особою за законодавством Румунії та зареєстрований в Румунії.

Іноді вимушена необхідність вирішення спорів між сторонами не обмежується лише переговорами чи медіацією, а потребують судового розгляду. На сьогодні спори зовнішньоекономічними контрактами все частіше розглядаються в арбітражі. А отже, є ризик у невірно складеному арбітражному рішенні.

Існує досить поширена практика, коли сторонам відмовляли у арбітражному розгляді справи лише через те, що арбітражний орган визначено з помилками у його назві або не вказано місце проведення арбітражу. Верховний Суду України у постанові від 18.10.2017 у справі № 910/8318/16 [67] зазначає, що за відсутності вказівки на місце проведення арбітражу така арбітражна угода (застереження) не може бути виконаною. Хоча, у постанові від 28.08.2018 у справі № 906/493/16 [68], Верховний Суд зазначає, що у разі наявності незначних помилок та неточностей у арбітражній угоді (зокрема і в назві органу), суд має тлумачити на користь міжнародного комерційного арбітражу.

Якщо ж арбітраж сторонами визначено, подача позову до національного суду є недоречною, адже суд залишає такий позов без розгляду. Прикладом є рішення господарського суду від 21.11.2018 у справі №910/13366/18 [75] в якій сторонами виступають українська та турецька компанії: ТОВ «Драгпром», Україна та компанія Evciler Kimya Madencilik Ve Deg Met.San.Tic.A.S., м. Анкара, Туреччина. У договорі між сторонами містилось арбітражне застереження, яке передбачало остаточний розгляд спорів в МКАС при ТПП. Більше того, у даній справі спір розглядався попередньо МКАС при ТПП. А отже, такі позови залишаються без розгляду національними судами.

Часто бувають спори, коли сторони звертаються до національних судів про визнання арбітражного застереження (угоди) зовнішньоекономічного контракту недійсною. Також, бувають справи, коли сторони звертаються до суду визнати недійсним контракт у частині арбітражного застереження. Дана

практика є досить неоднозначною. Наприклад, у рішенні господарського суду від 18.07.2013 у справі №910/8259/13 [73] за позовом ТОВ «Телесистеми України» до ПФ «АРЛАН» та Huawei Tech. Investment Co., Ltd, суд, виходячи з доводів сторін, визнав арбітражне застереження недійсною. Хоча, цікавим є те, що використовуване сторонами застереження являлось типовим, яке пропонує до укладення Німецька арбітражна інституція, де мав проходити арбітраж сторін.

Ще одним наріжним каменем у виконанні зовнішньоекономічних контрактів є визнання та виконання арбітражного рішення. Визнання й приведення до виконання іноземних арбітражних рішень ґрунтуються на нормах Нью-Йоркської конвенції та відбуваються відповідно до процесуальних норм держави, де запитується таке визнання та приведення до виконання. До визнання та виконання іноземних арбітражних рішень не повинні застосовуватися більш обтяжливі умови, в порівнянні з «внутрішніми» рішеннями, адже це вважається порушенням Конвенції [69].

Проте, якщо визнання рішення займає досить короткий проміжок часу, то на приведення його до виконання може сплинути набагато більше. Наприклад, у спорі між Херсонським морським портом та французьким трейдером Evertrade дозвіл на примусове виконання арбітражного рішення судом було надано у справі №2-1628/10 [76] лише через півтора року з ухвалення остаточного рішення арбітражем. І замість того, щоб виконувати рішення, боржник в подальшому оскаржував ухвалу суду в апеляційному та касаційному порядкух. Після чого французький трейдер був змушений працювати із державною виконавчою службою України щодо валютного перерахунку коштів задля виконання рішення.

Іншою схожою справою є спір між компанією SEA EMERALD S.A. та ДП «Суднобудівний завод імені 61 комунара». Арбітраж між сторонами був проведений у м. Лондоні ще у 2010 році, внаслідок якого було прийняте рішення стягнути певну суму заборгованості на користь SEA EMERALD S.A. У 2013 році Суд ухвалив рішення та надав дозвіл щодо примусового виконання

арбітражного рішення Лондонської асоціації морських арбітрів (LMAA) [77]. Проте, на цьому справа не зупинилась. Боржник в апеляційній та касаційній інстанціях доводив невідповідність умов договору, який був укладений сторонами ще 1993 році шляхом обміну листами та факсами. При чому, повідомлення про розгляд справи Лондонською асоціацією морських арбітрів було погоджене сторонами шляхом обміну електронними листами, що по суті не відповідає Регламенту LMAA. Внаслідок довгих досліджень та перевірок, український суд визнав пріоритет умов договору над Регламентом LMAA. У 2016 році суд знову видав дозвіл на примусове виконання рішення іноземного суду в Україні.

Отож, ми бачимо, що труднощі, які виникають при виконанні зовнішньоекономічних контрактів не обмежуються лише моментом їх виконання, а охоплюють й усі аспекти вирішення спорів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході здійснення дослідження форми та змісту зовнішньоекономічного договору були зроблені такі висновки:

1. Поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) інтерпретується як домовленість 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.

2. Визначено особливість зовнішньоекономічного договору, а саме його суб'єктний склад – сторонами виступають вітчизняні та іноземні суб'єкти господарювання: фізичні особи які мають право- та дієздатність та постійно проживають на території України не залежно від їхньої національної приналежності; юридичні особи зареєстровані відповідно до українського законодавства та мають постійне місцезнаходження в Україні, в тому числі капітал та/або майно яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарювання; спільні підприємства за участю українських та іноземних суб'єктів господарювання, які зареєстровані в Україні та мають тут постійне місцезнаходження; структурні одиниці іноземних суб'єктів господарювання, без створення юридичних осіб (відділення, філії тощо); та інші, передбачені законами України, суб'єкти господарської діяльності.

3. Зовнішньоекономічний договір може бути укладений у простій письмовій або в електронній формі; шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями; виставленням рахунку (інвойсу) за надані, навіть в електронному вигляді.

4. Наявні три істотні умови договору – предмет, ціна та строк дії договору. У разі погодження сторонами даних умов можна здійснювати господарські операції. Хоча, зазвичай сторони включають й інші умови задля мінімізації ризиків здійснення правочинів за контрактом, а тому ми розглянули повністю структуру контракту. Так, сторонам, окрім істотних умов варто

врахувати дату й місце укладення, ідентифікатор договору; базисні умови та період поставки (передачі, здачі) товару; загальна вартість контракту поруч з ціною, та умови здійснення платежів; умови здачі-приймання товару (робіт, послуг); способи обміну документами; упаковка та маркування; момент виконання зобов'язань за контрактом; форс-мажор; спосіб вирішення спорів; застосування санкцій та рекламаций; мова та кількість примірників; антикорупційні положення та відповідні санкції; повні реквізити сторін.

5. Визначено особливе правове регулювання відносин, що виникають на підставі таких договорів. Окрім загальних норм Цивільного та Господарського кодексів, законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про міжнародне приватне право», існує безліч інших законів та підзаконних нормативних актів, які регулюють ЗЕД-контракти у певних його частинах, таких як якість товару, здійснення розрахунків, врегулювання спорів тощо. Поруч з національним законодавством, важливу роль відіграють міжнародні норми та звичаєве право. Так, основними загальними міжнародними актами можна назвати Віденську конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Принципи Європейського договірної права, Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА тощо.

6. Для спрощення процедури укладення зовнішньоекономічних угод на практиці широко застосовуються типові контракти (проформи), що допомагає економити час сторін на складанні та погодженні положень договору, а також унеможлиблює їх подвійне трактування. Наприклад, Типові контракти МТП або міжнародних асоціацій, таких як GAFTA та FOSFA. У багатьох зовнішньоекономічних договорах, включаючи і типові контракти, застосовуються Правила Інкотермс - єдині міжнародні правила тлумачення торговельних термінів, що найчастіше застосовуються у міжнародній торгівлі. Наразі активного використання набуває редакція правил 2020 року.

7. Визначено можливі ризики, які виникають при здійсненні правочинів. Так, це може бути вибір неперевіреного контрагента; розбіжність у перекладі; розходження у кількісних та якісних показниках, невідповідність

якісних вимог країн-імпортера; непередбачена процедура пред'явлення рекламаций у зв'язку із невідповідністю якості чи кількості товару; невірне пакування та маркування, або не враховане у витрати/ціну договору; необумовлена ціна контракту, валютні ризики, способи здійснення розрахунків; недотримання строків поставки та не визначення моменту переходу права власності та ризиків за товар; здійснення експорту у санкційні країни; залучення контрагентом у махінації за договором; неврахування форс-мажорних обставин; не визначення застосовного права або визначення різного права до різних частин контракту; непрописані або некоректно прописані умови вирішення спорів тощо.

Вдалих зовнішньоекономічний контракт – це комплекс умов, в яких приховані як вигідні домовленості між сторонами, так і купа ризиків, пов'язані із його виконанням (чи невиконанням). Успішність зовнішньоекономічного контракту полягає у його продуманості та розумності складення, а також від добросовісності сторін під час його виконання.

За підсумками дослідження розроблено такі **пропозиції** щодо вдосконалення законодавства України в питаннях форми та змісту зовнішньоекономічних договорів:

– прийняти положення «Про зовнішньоекономічні договори (контракти)», що міститиме загальні вимоги щодо форми та змісту зовнішньоекономічних договорів, та відповідатиме міжнародним нормам та стандартам ділової практики, враховуючи також відносини з виконання робіт та надання послуг;

– привести у відповідність законодавчі акти в частині застосування єдиного поняття зовнішньоекономічного договору (контракту), або конкретизування понять відповідно до сфери їх застосування, зокрема: ЦК України, КЗпП України, закони України «Про товарну біржу», «Про режим спільного транзиту та запровадження національної електронної транзитної системи» тощо.

– розширити регулювання електронної комерції у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема що стосується електронного документообігу зовнішньоекономічних операцій та договорів, для зручного обміну документами між контрагентами, що знаходяться в різних державах, а також розширення положень щодо здійснення купівлі-продажу товарів через мережу Інтернет. Це стосується зокрема Закону України «Про електронну комерцію», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про захист прав споживачів».

Зазначені пропозиції можуть бути впровадженні в українське законодавство та мати вплив на подальший розвиток практики застосування зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 28.05.2020)
2. Віденська конвенція про право міжнародних договорів: Організація Об'єднаних Націй від 23.05.1969 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118 (дата звернення 28.05.2020)
3. Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж: Організація Об'єднаних Націй від 21.04.1961 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_069#Text (дата звернення 05.06.2020)
4. Конвенція з боротьби з підкупом посадових осіб іноземних держав у разі проведення міжнародних ділових операцій: Організація економічного співробітництва та розвитку від 21.11.1997 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_154#Text (дата звернення 15.08.2020)
5. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003 (дата звернення 28.05.2020)
6. Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень: Організація Об'єднаних Націй від 10.06.1958 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_070#Text (дата звернення 05.06.2020)
7. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг про міжнародний факторинг: Міжнародний інститут уніфікації приватного права від 28.05.1988 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_210#Text (дата звернення 18.06.2020)
8. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг: Міжнародний інститут уніфікації приватного права від 28.05.1988 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_263#Text (дата звернення 18.06.2020)

9. «Принципи європейського договірної права. Коментарі та рекомендації» / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2013. – 304 стор.
10. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT): Міжнародний інститут уніфікації приватного права від 01.01.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_920#Text (дата звернення 18.06.2020)
11. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010 : за станом на 2011 р. /Міжнародний інститут з уніфікації приватного права. – Офіц. вид. – Рим. :Видавництво UNIDROIT, 2011 – 454 с.
12. Звід принципів, правил і вимог *lex mercatoria* CENTRAL. URL: https://www.trans-lex.org/the-lex-mercatoria-and-the-translex-principles_ID8 (дата звернення 18.06.2020)
13. Йорк-Антверпенські правила 1974 року, змінені в 1990 році: Міжнародна морська організація від 30.06.1990. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/896_005#Text (дата звернення 18.07.2020)
14. Типовий закон Комісії Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі про міжнародну комерційну погоджувальну процедуру: Організація Об'єднаних Націй від 24.06.2002. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_117#Text (дата звернення 18.07.2020)
15. Типовий закон про електронну торгівлю Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі: Організація Об'єднаних Націй від 16.12.1996. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_321#Text (дата звернення 18.07.2020)
16. Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо міжнародного торговельного арбітражу: Організація Об'єднаних Націй від 21.06.1985. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_879#Text (дата звернення 18.06.2020)
17. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле:

дата вступлення в силу 1 января 2011 г./ Пер. с англ. Н.Г. Вилковой. – М.: Инфотропик Медиа, 2010. – 274 с.

18. ІНКОТЕРМС 2020. Правила МТП з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі: дата вступу в дію 01.01.2020 / офіційний переклад на українську мову ТОВ «Асоціація експортерів та імпортерів». – К.: МТП 2020. – 392 с.

19. Погоджувальний регламент ЮНСІТРАЛ: Організація Об'єднаних Націй від 01.01.1976. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_063#Text (дата звернення 18.06.2020)

20. Застереження МТП 2003 про форс-мажор. Застереження МТП 2003 про ускладнення (публ. МТП № 650) / / Міжнародні комерційні трансакції / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2012. – С. 525 (дата звернення 20.07.2020)

21. Арбітражне застереження, рекомендоване Міжнародним комерційним арбітражним судом при Торгово-промисловій палаті України. URL: <https://icas.org.ua/wp-content/uploads/Arbitrazhne-zasterezhennya.pdf> (дата звернення 20.07.2020)

22. Міжнародні комерційні трансакції / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2012. URL: https://www.zed.ua/images/files/ICT_short.pdf (дата звернення 20.07.2020)

23. Типовий дистриб'юторський контракт ICC (публ. МТП № 646) / Міжнародні комерційні трансакції / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2012. – С. 471

24. Типовий комерційний агентський контракт ICC (публ. № 644) / Міжнародні комерційні трансакції / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2012. – С. 435

25. Типовой коммерческий агентский контракт МТП Публикация № 496 / [Пер. В.Г. Великовой]. URL: <http://mglc.kz/d/354006/d/tipovoy-kommercheskiy-agentskiy-kontrakt.doc> (дата звернення 20.07.2020)

26. Уніфіковані правила по інкасо: публікація МТП №322 від 01.01.1979. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=04L9NE52EA> (дата звернення 20.07.2020)
27. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів: публікація МТП №500 від 1993. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59> (дата звернення 20.07.2020)
28. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення 28.05.2020)
29. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 28.05.2020)
30. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. (дата звернення 28.05.2020)
31. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 28.05.2020)
32. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення 28.05.2020)
33. Про валюту і валютні операції: закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення 28.05.2020)
34. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): закон України від 17.03.2020 № 530-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text> (дата звернення 08.08.2020)
35. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг: Закон України від 03.11.2016 № 1724-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-19#n33> (дата звернення 08.08.2020)
36. Про електронні документи та електронний документообіг: закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text> (дата звернення 08.08.2020)

37. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 28.05.2020)
38. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 № 2709-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15> (дата звернення 28.05.2020)
39. Про міжнародний комерційний арбітраж: закон України від 24.02.1994 № 4002-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12> (дата звернення 05.06.2020)
40. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: закон України від 23.12.1998 № 351-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14#Text> (дата звернення 15.08.2020)
41. Про санкції: закон України від 14.08.2014 № 1644-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1644-18#Text> (дата звернення 15.08.2020)
42. Про торгово-промислові палати в Україні: закон України від 02.12.1997 № 671/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 05.06.2020)
43. Про ціни і ціноутворення: закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text> (дата звернення 12.07.2020)
44. Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини: закон України від 06.09.2005 № 2809-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2809-15#Text> (дата звернення 15.08.2020)
45. Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України: Указ Президента України від 04.10.1994 № 566/94. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/566/94#Text> (дата звернення 18.06.2020)
46. Про порядок встановлення (скасування) обмежень на експорт товарів відповідно до міжнародних зобов'язань України: Указ Президента

України від 15.07.1999 № 861/99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/861/99/#Text> (дата звернення 20.07.2020)

47. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів: Кабінет Міністрів України від 19.04.1999 № 632. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF#Text> (дата звернення 18.06.2020)

48. Про подальший розвиток ринку зерна в Україні: Кабінет Міністрів України від 24.09.1997 № 1062. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-97-%D0%BF/conv#01> (дата звернення 20.07.2020)

49. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку від 21.06.1995 №444. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF#Text> (дата звернення 20.07.2020)

50. Повідомлення про порушення та проведення перегляду антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну ламп розжарювання електричних загального призначення походженням із Киргизької Республіки у зв'язку із закінченням строку їх застосування: Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі від 28.07.2020 №143. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/povidomlennya-pro-porushennya-ta-provedennya-pereg/> (дата звернення 20.07.2020)

51. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України: постанова Національного банку України від 26.12.2018 №153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0153500-18#Text> (дата звернення 03.07.2020)

52. Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП): Наказ Державної служби статистики України від 27.02.2013 р. № 69.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0069832-13/conv/print> (дата звернення 03.07.2020)

53. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті: Національний банк України від 02.01.2019 №5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19#Text>(дата звернення 03.07.2020)

54. Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями: Національний банк України від 02.01.2019 № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-19#Text> (дата звернення 18.06.2020)

55. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами: постанова Національного банку України від 03.12.2003 № 514. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03#Text>(дата звернення 03.07.2020)

56. Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України: Постанова Правління Національного банку від 02.01.2019 № 1. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0001500-19#Text>(дата звернення 03.07.2020)

57. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01#Text> (дата звернення 09.08.2020)

58. Про затвердження Правил організації діловодства та архівного зберігання документів у державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях: Міністерство юстиції України від 18.06.2015 № 1000/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0736-15#Text> (дата звернення 03.07.2020)

59. Про затвердження форми та Порядку подання Повідомлення про укладання форвардного або ф'ючерсного контракту: наказ Міністерства

фінансів України від 04.04.2018 № 405. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0547-18#Text> (дата звернення 28.05.2020)

60. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04#Text> (дата звернення 03.07.2020)

61. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) від 18.12.2014 № 44(5). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0044571-14#Text> (дата звернення 05.06.2020)

62. Рішення Конституційного Суду України у справі про порядок підписання зовнішньоекономічних договорів від 26.11.98 р. № 16-рп/98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v016p710-98#Text>

63. Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій: Вищий господарський суд України від 31.05.2002 № 04-5/608. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_608600-02#Text (дата звернення 24.07.2020)

64. Постанова ВС від 19.03.2019 у справі № 916/626/18. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/80632808> (дата звернення 24.07.2020)

65. Постанова ВС від 19.04.2020 у справі № 910/4962/18. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/88675823> (дата звернення 24.07.2020)

66. Постанова Верховного суду України від 26.01.2016 у справі №2а-15327/12/2670. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/55953481> (дата звернення 24.07.2020)

67. Постанова Верховного Суду України від 18.10.2017 у справі № 910/8318/16. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/69942528> (дата звернення 24.07.2020)

68. Постанова Верховного Суду від 28.08.2018 у справі № 906/493/16.
URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/78977571> (дата звернення 24.07.2020)
69. Постанова Верховного Суду від 24.10.2018 у справі № 264/1297/17.
URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/77801539> (дата звернення 24.07.2020)
70. Ухвала Вищого адміністративного суду України від 26.06.2014 у справі № 826/10858/13-а. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/39869969> (дата звернення 24.07.2020)
71. Рішення Господарського суду м. Києва від 14.12.2009 у справі № 39/243. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/9020285> (дата звернення 24.07.2020)
72. Рішення Господарського суду м. Києва від 09.07.2010 у справі № 32/339. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/10374419> (дата звернення 24.07.2020)
73. Рішення Господарського суду м. Києва від 18.07.2013 у справі №910/8259/13. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/32575983> (дата звернення 24.07.2020)
74. Рішення Господарського суду м. Києва від 16.12.2013 р. у справі № 910/19022/13. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/36355603> (дата звернення 24.07.2020)
75. Рішення Господарського суду Київської області від 21.11.2018 у справі № 910/13366/18. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/78047671> (дата звернення 24.07.2020)
76. Рішення Суворовського районного суд м.Херсона від 21.04.2010 у справі №2-1628/10. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/9718864> (дата звернення 24.07.2020)
77. Рішення Центрального районного суду м. Миколаєва від 16.04.2013 у справі № 1423/15646/2012. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/31435865> (дата звернення 24.07.2020)

78. Ухвала господарського суду Київської області від 11.11.2015 року у справі № 911/4560/15. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/53767591> (дата звернення 24.07.2020)
79. Рішення Федерального окружного суду США, Південний округ штату Нью-Йорк, США від 29.05.2009. URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090529u1.html>. (дата звернення 27.07.2020)
80. Азаров Л. Міжнародні розрахунки та документарні операції. *Юридичний журнал*. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1027> (дата звернення 18.06.2020)
81. Боброва Т.А. Застосування міжнародно-правових та національних норм правового регулювання у зовнішньоекономічному договорі: матеріали наукової конференції (26-27 жовтня 2018, м. Острог). Острог, 2018 р., С. 18-22. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/law/33oct2018/4.pdf> (дата звернення 18.06.2020)
82. Гиренко І. В., Пинчук Д. О. Недержавне регулювання зовнішньоекономічних договорів проформами міжнародних асоціацій. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Юридичні науки». 2018. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2018-8-4317> (дата звернення 18.06.2020)
83. Дахно І., Алієва-Барановська В. Міжнародне економічне право: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 368 с.
84. Кац С.В. Валютні та процентні свопи на міжнародному та національному ринках. *Регіональна бізнес-економіка та управління*, 2014, № 3 (43). URL: http://www.irbis-nbuiv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuiv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Rbetu_2014_3_6.pdf (дата звернення 28.05.2020)
85. Кисіль В. Право, що застосовується до зовнішньоторговельних договорів: тенденції розвитку законодавчого регулювання. *Юридичний журнал*. 2004. № 2.

URL:vkr.ua/ua/publication/the_law_regarding_foreign_trade_agreements_regulatory_development_trends. (дата звернення 28.05.2020)

86. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Общая часть. – Москва, 1963. – С. 29

87. Чуєва О. Цивільноправовий договір у нотаріальній практиці (теоретичний Та практичний аспекти). Загальні положення про договір. URL: http://yurradnik.com.ua/wp-content/uploads/2016/03/men01_2016_c132_Chueva.doc (дата звернення 30.05.2020)

88. Офіційна інтернет-сторінка Міжнародної асоціації торгівлі зерном та кормами (GAFTA). URL: <https://www.gafta.com/> (дата звернення 27.07.2020).

89. Офіційна інтернет-сторінка Міжнародної Федерації асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням і жирами (FOSFA). URL: <https://www.fosfa.org/> (дата звернення 27.07.2020)

90. Рубан Ю.В. Використання деривативів при фіксації ціни на сільськогосподарську продукцію. *Агросвіт*. 2015 №5. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/5_2015/9.pdf (дата звернення 16.07.2020)

91. Тищенко Ю. Зовнішньоекономічний договір і контракт: термінологічні аспекти. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 1. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2020/01\(108\)/07.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2020/01(108)/07.pdf) (дата звернення 23.06.2020)

92. Arbitration Rules No. 125: The Grain and Feed Trade Association (Gafta). URL: https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2016/125_2016.pdf (дата звернення 27.07.2020)

93. Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002. URL: <http://service.juris.de/bgb/BGB.pdf>(дата звернення 23.06.2020)

94. Case America's Collectibles Network, Inc., d/b/a Jewelry Television, and BBJ Bangkok, Ltd. v. Timlly (HK), Timlly BKK Co., Ltd., Sunil Ratwani, and Sanjay Punjabi: United States 20 October 2010 Federal District Court [Eastern

District of Tennessee]. URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101020u1.html> (дата звернення 27.07.2020)

95. Case Electrocraft Arkansas, Inc. v. Electric Motors, Ltd et al: United States 23.12.2009 Federal District Court [Arkansas]. URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091223u1.html> (дата звернення 27.07.2020)

96. CISADA: The New U.S. Sanctions on Iran. URL: https://home.treasury.gov/system/files/126/CISADA_english.pdf (дата звернення 08.08.2020)

97. Code de Commerce de la République Française du 25er mars. 2007. URL: www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=vig. (дата звернення 23.06.2020)

98. CONTRACT FOR OILSEEDS №28: The Federation of Oils, Seeds and Fats Associations. URL: <https://www.fosfa.org/content/uploads/2014/10/Contract-28-Jan-2007.pdf> (дата звернення 27.07.2020)

99. Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, with commentaries: Yearbook of the International Law Commission, 2001. URL: https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/commentaries/9_6_2001.pdf (дата звернення 23.06.2020)

100. E. Loquin. Les regles materielles internationales/ Eric Loquin// Recueil des cours, tome 322. – Leiden:Martinus Nijhoff Publishers, 2006. – 427 p.

101. EEC–Poland agreement on trade and commercial and economic cooperation 1989. URL: https://www.cvce.eu/content/publication/2008/1/30/66f3229d-8e28-48a4-a5d5-e2332e168008/publishable_en.pdf (дата звернення 23.06.2020)

102. Fojtíková, Lenka. Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945–2008). Praha: C. H. Beck, 2009. URL: <https://books.google.cz/books?id=b19e7vsptiAC> (дата звернення 23.06.2020)

103. Futures Fundamentals: How The Market Works. URL: <https://www.investopedia.com/university/futures/futures2.asp>. (дата звернення 23.06.2020)
104. ICC International Court of Arbitration Bulletin, 1999. – Vol.10, No.2 – P. 91
105. ICC Model International Franchising Contract / ICC publication no. 557. URL: https://bibliotheques.wallonie.be/index.php?lvl=notice_display&id=32231 (дата звернення 09.06.2020)
106. ICC Model International Sale Contract / ICC publication no. 556. URL: https://bibliotheques.wallonie.be/index.php?lvl=notice_display&id=23654 (дата звернення 09.06.2020)
107. Mark Fenwich, Stefan Wrbka. International Business Law: Emerging Fields of Regulation. Hard Publishing. 2018. 240 p.
108. Larry A. Dinatteo. International Business Law and the Legal Environment. A Transactional Approach. Routledge. NY. 2016. 682 p.
109. Sanctions Programs and Country Information: U.S. Department of the Treasury. URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/sanctions-programs-and-country-information> (дата звернення 08.08.2020)
110. Scoles E., Hay P. Conflict of Laws, St. Paul/Minn., West Publishing Co., 1984. – P. 35
111. Traité du 1er juillet 1968 de non-proliférations sur les armes nucléaires. URL: www.legifrance.gouv.fr/Droit-international/Traites. (дата звернення 23.06.2020)