

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного, цивільного та комерційного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО
ДОГОВОРУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ЮРИДИЧНЕ РОЗУМІННЯ**

Студентки 2 курсу, 10 мз групи,
спеціальності 293 «Міжнародне право»,
спеціалізації
«Міжнародне право»

Феніної Наталії Олександрівни

Науковий керівник
к.ю.н., доц.

Тищенко Юлія Вікторівна

Гарант освітньої програми
д.ю.н., проф.

Мазаракі Наталія Анатоліївна

Київ-2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ	
1.1. Поняття та ознаки зовнішньоекономічного договору.....	6
1.2. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічного договору.....	13
РОЗДІЛ 2. ЮРИДИЧНЕ РОЗУМІННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ	
2.1. Форма зовнішньоекономічного договору: особливості матеріально- правового та колізійно-правового регулювання.....	23
2.2. Правові вимоги до змісту зовнішньоекономічного договору.....	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53

ВСТУП

Актуальність теми дослідження обумовлена складністю та недостатнім науковим обґрунтуванням окремих аспектів проблеми правового регулювання зовнішньоекономічного договору.

У сучасних умовах практично всі держави в тій чи іншій мірі виявилися інтегрованими в світову економіку. За цих обставин дослідження правової природи зовнішньоекономічних угод, особливостей їх регулювання за допомогою існуючих в міжнародному приватному праві механізмів набуває особливої значущості.

З початком лібералізації зовнішньоторговельної діяльності в Україні право на здійснення зовнішньоторговельної діяльності було надано всім юридичним особам та індивідуальним підприємцям. Відповідно, зростає кількість зовнішньоекономічних угод, що укладаються відповідними особами з іноземними контрагентами. Регулювання даних угод здійснюється складним комплексом правових норм національного та міжнародного походження.

Реалізація комерційних планів у сфері зовнішньої торгівлі будь-яким підприємством неможлива без укладення зовнішньоекономічних договорів. Зовнішньоекономічний договір (далі – ЗЕД-договір) – один з найпоширеніших різновидів угод з іноземним елементом, який врегульований національним законодавством, а також є предметом регулювання міжнародного приватного права. Значення цього договору підвищується і завдяки зростаючим зв'язкам суб'єктів бізнесу з різних країн, участю України в Світовій організації торгівлі (далі – СОТ), а також асоціація з Європейським Союзом (далі – ЄС). Таким чином, окреслені моменти є незаперечними аргументами на користь актуальності обраної тематики дослідження.

Теоретичну основу для проведення даного дослідження склали праці Т. Бобрової [16], А. Журавель [24], М. Ларіна [27], В. Мачуського [28], І. Месечи [29], А. Мінченко [31], І. Платонової [32], А. Русанової [33], В. Саксонова [34] та інших.

Актуальність проблеми, її значення обумовили вибір теми, визначили мету

та завдання дослідження.

Метою дослідження є виявлення і теоретичне осмислення особливостей регулювання зовнішньоекономічного договору та його юридичне розуміння.

Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких **завдань**:

- визначити поняття та ознаки зовнішньоекономічного договору;
- дослідити джерела правового регулювання зовнішньоекономічного договору;
- розглянути матеріально-правове та колізійно-правове регулювання форми зовнішньоекономічного договору;
- проаналізувати правові вимоги до змісту зовнішньоекономічного договору.

Об'єкт дослідження: система суспільних відносин, що складаються між господарюючими суб'єктами при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, а саме в процесі регулювання зовнішньоекономічного договору.

Предмет дослідження: особливості регулювання зовнішньоекономічного договору: теоретичні аспекти та юридичне розуміння.

Методологічну основу дослідження склали загальнонаукові та спеціальні методи наукового пошуку.

Використання методу синтезу та якісного аналізу здійснювався при вивченні опублікованих наукових праць, дієвості підзаконних нормативно-правових актів і законодавчих документів щодо особливостей регулювання зовнішньоекономічного договору. Метод аналізу покладено в основу вивчення наукового праць та теорій вчених-правників по проблемі дослідження, а також визначення колізій і прогалин у нормативно-правових актах, що врегульовують дану проблему. За допомогою методу роз'яснення правових норм вивчалась відповідність норм права існуючим суспільним відносинам. Використання комплексного методу визначає оцінку ряду наукових тверджень і положень щодо теми роботи. Формально-юридичний метод сприяв з'ясуванню змісту правових норм законодавства. Необхідним є застосування діалектичного методу, який представляє досліджувану проблему у суперечливій і мінливій динаміці взагалі та

суперечливості законодавства по даному питанню. Таким чином, вся зазначена сукупність методів і принципів склали методологічну основу даного дослідження. Обумовленість та структурна взаємопов'язаність усіх методів є запорукою об'єктивного та виваженого дослідження і максимально можливого розгляду даної проблематики.

Наукова новизна дослідження полягає в з'ясуванні теоретико-практичних особливостей ЗЕД-договору, здійснена спроба на основі аналізу ознак ЗЕД-договору надати його визначення, проаналізовано законодавство щодо врегулювання положень ЗЕД-договору.

Деякі аспекти правового регулювання зовнішньоекономічного договору було викладено у науковій статті: Феніна Н. «Зміст зовнішньоекономічного договору як правового інструменту міжнародної торгівлі», що опублікована у збірнику наукових статей «Міжнародне право: трансформація доктрини та практики». К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. С. 173-178.

Практична цінність одержаних результатів полягає в тому що, отримані дані можуть бути використані при подальшому науковому дослідженні даного питання, для написання наукових планів та програм, а також при розробці відповідних законопроектів та внесення змін до існуючих нормативно-правових актів.

Структура дослідження обумовлена послідовністю вирішення поставлених задач дослідження. Дослідження складається зі вступу, основної частини (двох розділів), висновків та пропозицій, а також списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 61 сторінка друкованого тексту, обсяг літературно-джерельної бази становить 72 джерела нормативного, публіцистичного та наукового характеру.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ

1.1. Поняття та ознаки зовнішньоекономічного договору

Щодо визначення «зовнішньоекономічна угода», варто відзначити наступне. Все більш широке використання як в українському законодавстві, так і в доктрині слово «зовнішньоекономічне» відображає той факт, що в сучасних умовах економічні зв'язки в міжнародній сфері неможливо зводити тільки до зовнішньої торгівлі у вузькому сенсі, так як вони охоплюють співробітництво партнерів з різних країн при наданні різних видів послуг, виконання робіт, надання технічної допомоги в будівництві підприємств, створення промислових комплексів і реалізації інших проектів, кооперації у виробництві різного устаткування, спільних проектних і науково-дослідних робіт, а також ліцензійні договори на використання винаходів та інших науково-технічних досягнень («ноу-хау»), договори про передачу науково-технічної документації, договори на інжиніринг, лізинг і т. д. Це також пояснює використання поняття «міжнародна економічна угода», яке в даному контексті можна розглядати як синонім терміну «зовнішньоекономічна угода».

Питання визначення поняття «зовнішньоторговельна (або зовнішньоекономічна) угода» тісно пов'язане з питанням про межі компетенції кожної держави в галузі регулювання міжнародних економічних відносин. Держави вимагають регулювання цих відносин виключно своїм законодавством, хоча повністю реалізувати такі претензії неможливо через обмежені юрисдикційні повноваження кожної держави в певних рамках. Отже, в національному законодавстві згідно із дією колізійних норм можна вибрати право, яке застосовується сторонами, і розглядати суперечки в іноземних судах і арбітражах. Ускладнення зовнішньоекономічних відносин іноземним елементом зумовлюють застосування міжнародно-правових норм.

Зовнішньоекономічний контракт характеризується тим, що його сторони знаходяться під юрисдикцією і на території різних держав, товар обов'язково перетинає митні кордони, а платежі робляться в іноземній валюті через уповноважений банк (винятком є товарообмінні угоди) [42, с. 9].

У національному законодавстві України з урахуванням певних тенденцій уніфікації права міжнародних комерційних угод (контрактів) закріплені основні характерні риси угоди по континентальному праву, оскільки відмінною рисою угоди по континентальному праву є узгоджені умови сторін, відображені в загальних договірних умовах, на відміну від англо-американського права, де в основу договору може бути покладено волевиявлення однієї (зобов'язальної) сторони. Також слід зазначити, що в актах внутрішнього цивільного законодавства поряд з поняттям договору використовується термін «контракт» (статті 382-383 Цивільного кодексу України [14]; стаття 1 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі – Закон про ЗЕД) [19]; Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку реєстрації зовнішньоекономічних контрактів (угод) на здійснення експортних операцій з брукхтом» та ін.). У зв'язку з цим слід зазначити, що термін «контракт» зазвичай має більш вузьке значення, ніж «договір». Прийнято поширювати поняття «контракт» тільки на ті угоди, що передбачають письмову форму.

Ознаки міжнародних комерційних угод (контрактів) можна виділити в окрему групу як цивільних, так і господарських договорів, це:

1) законодавство, що визначає умови дії міжнародних договорів в Україні. Слід зазначити, що зовнішньоекономічний договір (контракт) є різновидом господарського договору, який, в свою чергу, є різновидом цивільно-правового договору. Тому слід зазначити, що Закон України «Про міжнародне приватне право» та інші нормативні правові акти національного законодавства, а також міжнародні договори, угоди, конвенції і т. д., згода на обов'язковість яких було надана Верховною Радою України (стаття 9 Конституції України [1]);

2) сфера зовнішньоекономічних договорів (контрактів) – діяльність господарюючих суб'єктів України і зовнішньоекономічних суб'єктів, побудована

на взаємовідносинах між ними, яка здійснюється як на території України, так і за її межами (частина 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19]);

3) спеціальний суб'єктний склад – два і більш суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземні контрагенти;

4) особливі вимоги до форми договору: за загальним правилом, письмова форма, якщо інше не передбачено законом або чинним міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України;

5) особливості змісту договору. Зміст договору складається з умов (пунктів), визначених на розсуд сторін і погоджених ними, та умов, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного права (частина 1 статті 628 Цивільного кодексу України [14]). У цьому випадку договір вважається укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору (частина 1 статті 638 Цивільного кодексу України [14]) [59, с. 254-256].

З визначення загального зовнішньоекономічного договору (контракту) слідує, що українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземні контрагенти беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Виходить, що суб'єкти господарювання України, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України, з точки зору законодавства іншої країни будуть «іноземними підрядниками». А з цього випливає, що підприємства, установи та організації, які є покупцями і продавцями в міжнародному договорі купівлі-продажу, є як суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, так і іноземними контрагентами таких суб'єктів.

Беручи до уваги ці аспекти, ми вважаємо за доцільне внести зміни до чинного законодавства України щодо конкретної єдиної концепції договорів зовнішньоекономічної діяльності, що дозволить вирішити ряд проблемних питань і виключити правові конфлікти.

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

1) договір повинен бути укладений між сторонами з підприємствами на території різних держав;

2) метою договору повинна бути передача товарів на територію іншої держави [44, с. 26].

Будь-який цивільно-правовий договір можна визначити поняттям «договір». На практиці термін «угода» для позначення відносин у зовнішньоекономічній сфері в більшості випадків означає угоду. Що стосується термінів «договір», «угода», їх можна вважати синонімами терміну «договір».

Також використовуються різні вирази, щоб підкреслити, що мова йде про відносини господарських організацій в сфері зовнішньоекономічної діяльності «зовнішньоекономічний договір (контракт)» (ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19]), «правовідносини, що виникають в міжнародних торговельних відносинах» (§ 2 Чеського кодексу міжнародної торгівлі), «міжнародна економічна угода» (польський закон про міжнародні економічні угоди), «зовнішньоторговельний контракт», «угода в міжнародній торгівлі», «міжнародний торговий договір», «зовнішньоекономічна операція» або «зовнішньоекономічний договір» і т. д. При цьому визначення «міжнародний торговий» і «зовнішньоторговельний» використовуються в основному як синоніми, але іноді зустрічаються нюанси: перша фраза може використовуватися, щоб підкреслити, що мова йде не про угоди з іноземними контрагентами з неодмінною участю організації однієї країни, а між партнерами в широкому колі держав.

Все частіше використання як в українському законодавстві, так і в доктрині слова «зовнішньоекономічні» відображає той факт, що в сучасних умовах економічні зв'язки в міжнародній сфері не можуть зводитись тільки до зовнішньої торгівлі у вузькому сенсі, оскільки вони охоплюють співробітництво партнерів з різних країн в сфері надання різних видів послуг, виконання робіт, надання технічної допомоги в будівництві підприємств, створення промислових комплексів і реалізації інших проектів, кооперації у виробництві різних видів обладнання, спільному проектуванні і науково-дослідні роботи, ліцензійні договори на використання винаходів та інших науково-технічних досягнень («Ноу-хау»), договори про передачу науково-технічної документації, договори на інжиніринг,

лізинг тощо. Це також пояснює використання поняття «міжнародна економічна угода», яке, здається, в даному контексті можна розглядати як синонім терміну «зовнішньоекономічний договір».

Слід зазначити, що при укладанні, наприклад, таких договорів, як договір про надання виняткового або переважного права продажу, попередню угоду і т. д., передача товарів не відбувається взагалі. Отже, критерії переміщення товарів через кордон або переміщення товарів в іншій державі, ніж те, в якому був укладений договір, взагалі не застосовуються до цих типів договорів.

Невипадково Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів і Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів визначає, що для визнання договору купівлі-продажу міжнародним досить тільки однієї ознаки: місця знаходження торговельних підприємств сторін у різних державах [70].

Цікаві доктринальні підходи міжнародного приватного права США і ряду європейських країн до визначення зовнішньоторговельної угоди. Відповідно до Кодексу міжнародної торгівлі Чеської Республіки, правовідносинами у сфері міжнародної торгівлі є майнові відносини між особами, які не мають місцезнаходження (місця проживання) на території однієї і тієї ж країни (§ 2) [70].

Загалом, вивчення зарубіжного досвіду показує на різноманітність підходів щодо визначення поняття ЗЕД-договору та його ознак. Вважаємо, що в процесі інтеграції та імплементації вітчизняних нормативно-правових актів українському законодавцю потрібно враховувати окремі аспекти найкращих зразків доктринальних підходів, зокрема, на нашу думку, позитивним є досвід США та Чехії. Саме у теоріях цих країн спостерігається чіткість законодавчої позиції щодо дефініції ЗЕД-договору, його суб'єктного складу зокрема.

На нашу думку, законодавцю доречно було б проаналізувати зарубіжний досвід у теоретичному аспекті (у тому числі визначення основних понять) ЗЕД-договорів, а також прослідкувати особливості їх практичної реалізації і на підставі цього будувати вітчизняне законодавство у цій сфері. Вважаємо, що саме такий підхід є запорукою ефективною імплементації та адаптації вітчизняних правових

норм до європейських та міжнародних. Поняття ЗЕД-договору у вітчизняному законодавстві не може мати кардинальних відмінностей від зарубіжних, оскільки, на мою думку, це спотворить його зміст та сутнісні ознаки.

З визначення зовнішньоекономічної угоди, даного в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», слідує дві кваліфікуючі ознаки такої угоди, які повинні бути присутніми в сукупності: спрямованість на забезпечення господарської (зовнішньоекономічної) діяльності сторін і різне громадянство сторін договору. При визначенні другого критерію слід враховувати певну особливість його застосування. Останнім часом в міжнародно-правових документах, а також в спеціальних законах (що регулюють відносини у зовнішньоекономічній діяльності) з метою встановлення міжнародного характеру договору перевага віддається іншим критеріям – місцезнаходженню комерційного підприємства, під яким розуміється постійне місце регулярного господарської діяльності [45, с. 333].

Юридичної різниці між договором і контрактом практично немає. Але ряд нюансів все ж існує, і це пов'язано, перш за все, з формулюваннями деяких нормативних правових актів, їх походженням і статусом сторін договору. Тобто слово «контракт» вживається насамперед у зовнішній сфері, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності. Однак з точки зору сучасного законодавства термін «договір» застосовується до угод будь-якої форми, як письмової, так і усної, незалежно від кількості сторін. У світовій практиці існує безліч різних видів комерційних угод, але кожна заснована на типових класичних положеннях договору купівлі-продажу. Такі контракти розробляють в основному великі експортери, однак юридичне оформлення окремих статей постійно уточнюється, щоб уникнути непотрібних протиріч [49, с. 32].

На окреслену проблему вказує і науковець Ю. Тищенко у своїй публікації «Зовнішньоекономічний договір і контракт: термінологічні аспекти». Зокрема, вчена зауважує, що з урахуванням того, що «беручи до уваги, що терміни «зовнішньоекономічний договір» і «контракт» вживають у зовнішньоекономічній сфері як синоніми, а поняття «контракт» застосовують у вітчизняному

законодавстві в інших значеннях, для уникнення плутанини пропонується впровадити в законодавчу практику термін «зовнішньоекономічний контракт» [62, с. 49].

Контракти класифікуються за наступними критеріями.

1. В залежності від характеру доставки:

- договір на разову поставку товарів, після виконання якого правовідносини між сторонами договору припиняються,
- договір з періодичною регулярною поставкою товару від продавця покупцеві протягом певного періоду;
- договір поставки.

2. В залежності від об'єкта угоди:

- договори купівлі-продажу товарів в матеріальній формі;
- договори купівлі-продажу послуг (посередницькі, ф'ючерсні, транспортні, консалтингові);
- договори купівлі-продажу результатів творчої діяльності (продаж ліцензій зазвичай супроводжує експорт обладнання та технологій).

3. В залежності від форми оплати:

- договори з оплатою готівкою передбачають розрахунки в певній валюті з використанням форм оплати, зазначених у договорі (інкасо, акредитив, чек, вексель) і способів оплати (оплата готівкою, авансовий платіж, оплата в кредит);
- договори з оплатою в товарній формі;
- договори зі змішаною оплатою.

4. В залежності від напрямку руху об'єкта договору:

- експортний;
- імпортний [50, с. 20-22].

Деякі вчені зазначають, що договір, укладений між резидентами, для виконання якого комісіонер-резидент здійснює зовнішньоекономічну діяльність, «не можна розглядати як договір комісії у зовнішній торгівлі. У цьому випадку зовнішньоекономічним буде контракт купівлі-продажу, укладений комісіонером з нерезидентом на купівлю або продаж товару комітента».

Характерними ознаками зовнішньоекономічного контракту визначаються:

- комерційні підприємства учасників контракту знаходяться в різних країнах;
- предмет контракту – товар перетинає кордон країни експортера (крім реекспортних операцій, при яких товар не завозиться до країни реекспортера);
- платежі за контрактом здійснюються в іноземній валюті (крім бартерних контрактів)».

Тобто зовнішньоекономічним контрактом комісії, консигнації вважається договір, укладений між резидентом України та нерезидентом.

Обов'язковою ознакою зовнішньоекономічної угоди є те, що угода має укладатись із дотриманням визначених правил оформлення [40, с. 211]. Крім того, деякі науковці наводять такі ознаки, як специфічний суб'єктний склад, предмет зовнішньоекономічного договору, комерційний характер договору та дія договору у просторі [60, с. 141].

Таким чином, проаналізувавши нормативно-правові акти та наукові джерел, слід зазначити що ЗЕД-договір це – угода між декількома сторонами, одна з яких є іноземним резидентом щодо провадження діяльності у господарській сфері. Також слід сказати, що ЗЕД-договір є угодою, яка часто застосовується в практиці українських підприємців націлених на експортно-імпортні операції. Спираючись на проведений аналіз варто зауважити, що законодавчо встановленого переліку тих умов, які повинні бути передбачені в ЗЕ-договорі не має. Це, з одного боку, дещо ускладнює реалізацію таких договорів, проте, з іншого, відповідає принципу свободи договору і надає сторонам самостійно встановлювати ті умови, які вони вважають необхідними для забезпечення їх прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

1.2. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічного договору

Зовнішньоекономічні угоди є частиною цивільного законодавства, проте, зважаючи на специфіку регулювання таких договорів на практиці, вони також

регулюються спеціальними нормами національного законодавства, такими як: Господарський кодекс України (далі – ГК України.), Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04. 1991 р., (далі – Закон України «Про ЗЕД»), Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 року (далі – Закон України «Про МПрП»), Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24 лютого 1994 року, як і міжнародне законодавство, є обов'язковим для України. У сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, це Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980, Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974, Правила Інкотермс 2020, розроблені Міжнародною торговельною палатою та ін. [52].

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою прийняття законів та законодавчих актів Верховною Радою України, нормативних актів Уряду, указів Президента України та ін. Нормативні правові акти визначають суб'єкти, об'єкти, принципи та функції регулювання того чи іншого виду діяльності, відповідальність юридичних і фізичних осіб [43, с. 56]. Слід зазначити, що закони України спрямовані на здійснення довгострокового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а накази і постанови, як правило, є короткостроковими документами. За роки незалежності в Україні були закладені фундаментальні правові основи зовнішньоекономічної діяльності та створена система її регулювання, спрямована на забезпечення належного правового регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Наша країна зробила перший крок у розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні з прийняттям Закону України «Про економічну незалежність України» від 13 серпня 1990 року, вперше проголосивши, що Україна самостійно керує зовнішньоекономічною діяльністю, бере безпосередню участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів зацікавленості, рівності і взаємної вигоди. Підприємства і організації мають право вступати в прямі економічні відносини і

співробітничати з підприємствами та організаціями інших держав, створювати з ними спільні підприємства, асоціації, концерни, консорціуми, союзи та інші асоціації.

Підписуючи Угоду про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами та Україною від 14 червня 1994 року, наша держава визнала, що важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого і майбутнього законодавства України з законодавством Європейського співтовариства.

Важливим етапом на цьому шляху стало прийняття нового Цивільного кодексу України, при розробці якого особлива увага була приділена зближенню і уніфікації норм ділового та міжнародного приватного права. При цьому використовувалися важливі конвенції Комісії ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Гаазької конференції з міжнародного приватного права, Римського інституту уніфікації приватного права (УНІДРУА), сучасні європейські кодифікації.

Лібералізація економіки України, відмова від державної монополії в сфері зовнішньоекономічної діяльності та вдосконалення цивільного законодавства створюють можливості для більш широкого застосування українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності звичаїв ділового обороту в регулюванні цивільного обороту відносин, що в першу чергу виникають при укладенні та виконанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Особливістю правового регулювання виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними угодами (контрактами) є те, що певні умови таких контрактів (зобов'язань) формуються під впливом певних рекомендацій компетентних державних органів. Прикладом можуть служити Типові умови оплати зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджені Постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 № 444 «Про стандартні умови оплати зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та інші документи [39, с. 84, 87].

Конституційні засади зовнішньоекономічної діяльності розвиваються у

Законі «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» і у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Митне законодавство, основним документом якого є Митний кодекс України, представляє собою регулювання питань, що пов'язані зі встановленням митного статусу, підтвердженням походження, визначенням митної вартості, правилами ввезення/вивезення, порядком митного оформлення готової продукції, товарів, робіт, послуг, які є предметом зовнішньоекономічних контрактів, а також здійсненням митних платежів та відповідальності в сфері порушення митних правил. Питання валютного регулювання розглядаються в Законі України «Про валюту і валютні операції», крім того постанови Національного банку України також мають відповідну законодавчу силу, в яких закріплені окремі правила, що регулюють здійснення розрахунків в іноземній валюті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Податкове законодавство охоплює питання, що стосуються оподаткування операцій зовнішньоекономічної діяльності. Податковий кодекс України є підставою для нарахування та сплати податків та платежів, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності [56, с. 6-7].

Головним нормативно-правовим актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність й сьогодні, є Закон України від 16 квітня 1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якому визначаються принципи зовнішньоекономічної діяльності, окреслено коло її суб'єктів, визначені види зовнішньоекономічної діяльності, закріплені основи її регулювання, а також передбачено встановлення спеціальних правових режимів зовнішньоекономічної діяльності та норм про відповідальність учасників зовнішньоекономічної діяльності [19]. Прийняттям цього закону законодавець визначив одну зі своїх основних цілей щодо введення правового регулювання всіх видів зовнішньоекономічної діяльності в Україні, включаючи зовнішньоторговельне, економічне і науково-технічне співробітництво, спеціалізацію та кооперацію в сфері виробництва, науки і техніки, економічних зв'язків, транспорту, експедирування, страхування, розрахунку, кредитних та інших банківських операцій, а також надання різних послуг. Але все ж в основі

зовнішньоекономічного законодавства лежать в першу чергу положення Конституції нашої держави про те, що зовнішня політика України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за універсальність загально визнаних принципів і норм міжнародного права (ст. 18) [1]. Надаючи великого значення зовнішньоекономічній діяльності, Основний Закон України встановлює, що її основи визначаються виключно законами України.

Слід зазначити, що згаданий вище Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року в розділі IV розвиває ці конституційні положення. Зокрема, його стаття 26 говорить, що економічні відносини України з іншими державами регулюються відповідними міжнародними договорами та нормами міжнародного права. Україна укладає, виконує і денонсує міжнародні договори про зовнішньоекономічну діяльність, а також договори з цих питань відповідно до Конституції України та законами України. Крім того, стаття 27 говорить, що правовий статус суб'єктів інших держав на території України визначається чинним законодавством України та зазначеними договорами. Господарський кодекс України також грає важливу роль в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, який містить загальні положення про правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності і закріплений у відповідному розділі. Також в цьому питанні слід враховувати факт прийняття Закону України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 р., який концентрує основні приватноправові принципи регулювання зовнішньоекономічних відносин.

10 квітня 2008 року Верховна Рада прийняла Закон України «Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до СОТ» (далі – Протокол), а також ряд законів, які повинні були бути прийняті в пакеті з ратифікацією Протоколу. Відсутність практики їх застосування та подальшого впливу на правове регулювання зовнішньоекономічних відносин та змушує враховувати ці обставини при вдосконаленні законодавчої бази в економічній сфері [46, с. 86-87].

Важливо, щоб цінності правового регулювання носили міжнародний характер. Так, при вирішенні питань застосовного права використовують

Конвенцію Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року (далі – Віденську конвенцію). Її позиція полягає в тому, щоб відобразити важливість бізнесу в національному законодавстві, що регулює продаж і покупку товарів. Однак, з огляду на умовність, що носить диспозиційний характер, до якої прислухаються деякі дослідники, Віденська конвенція 1980 р. має переважну силу перед іншими актами цивільного цього державного права України. В угоді сторони можуть також відхилитися від будь-якої позиції Конвенції або змінити її дію. Що стосується купівлі-продажу таких відхилень, то не обов'язково враховувати норми конвенції [38, с. 20].

Найважливіші універсальні міжнародні договори, що регулюють міждержавні відносини, з урахуванням їх важливості в короткостроковій і довгостроковій перспективі для України, а також з точки зору оновлення та модернізації правового режиму зовнішньоекономічної діяльності, повинні включати:

1) угоди, укладені під егідою СОТ. Перш за все, це Угода про створення СОТ від 15 квітня 1994 року, а також угоди, які є додатками до Угоди про створення СОТ.

До останніх відносяться:

а) Багатосторонні угоди про торгівлю товарами: Генеральна угода про тарифи і торгівлю 1994 р., Угода про сільське господарство, Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угода про текстиль та одяг, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Інвестиційні заходи, Угода про застосування статті VI Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі 1994 р., Угода про застосування статті VII Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі 1994 р., Угода про передпродажні інспекції, Угода про правила походження товарів, Угода про процедури ліцензування імпорту, Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи;

б) Генеральна угода про торгівлю послугами;

в) Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)

г) Угода про правила і процедури вирішення спорів;

- д) Механізм огляду торговельної політики;
- е) Торгові угоди з обмеженим числом учасників: Угода про торгівлю обладнанням для цивільної авіації, Угода про державні закупівлі [10].

Власне, перелік цих угод свідчить про те, що вони виходять за рамки виключно торгівлі, оскільки вони також поширюються на правовідносини з надання зовнішньоекономічних послуг, правовідносини інтелектуальної власності, встановлюють громадські вимоги щодо тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держав-членів СОТ.

2) Міжнародні договори, що стосуються функціонування ЄС, а також взаємодії цього суб'єкта з Україною. У короткостроковій перспективі, в контексті модернізації правового режиму зовнішньоекономічної діяльності, для України важливе значення має Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Відповідно до преамбули Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, «політична асоціація та економічна інтеграція України з Європейським Союзом будуть залежати від прогресу в реалізації цієї Угоди, а також від досягнень України в забезпеченні дотримання загальних принципів, цінностей і прогресу у наближенні до ЄС у політичній, економічній та правовій сферах».

Крім міжнародних договорів як джерел права, спрямованих на регулювання міждержавних економічних відносин, серед джерел правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно також виділити міжнародні договори, які застосовуються до міжгосподарських відносин за участю суб'єктів господарювання та інші учасники економічних відносин. До таких міжнародних договорів відносяться Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р., Конвенція про єдиний Закон про укладення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів від 1 липня 1964 р., Конвенція про позовну давність в міжнародній купівлі-продажу товарів від 14 червня 1974 р., Конвенції ООН про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі 2001 року, Конвенції ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви від 11 грудня 1995 року, Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг від 28 травня 1988 року, Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг від 28 травня 1988

року, Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 р., Конвенція, що вводить єдиний закон про переказні і прості векселі, від 7 липня 1930 р., Міжнародна конвенція про об'єднанні деяких правил захоплення морських суден 1952 року і деякі інші. У цьому контексті спостерігається складність розмежування міжнародного економічного права, джерелом якого є міжнародні договори як акти регулювання відносин між державами і ті галузі національного права, які спрямовані на регулювання відносин між окремими суб'єктами цивільних і економічних відносин (економічне, цивільне, транспортне, податкове право та ін.), які активно залучають міжнародні договори в джерела правового регулювання під впливом міжнародної економічної глобалізації [68, с. 26-28].

У міжнародних угодах і договорах, норми яких впливають на регулювання зовнішньоекономічної діяльності, правила міжнародної торгівлі уніфіковані і стандартизовані, сприяє прискоренню, полегшенню і здешевленню комерційних переговорів, проведенню угод купівлі-продажу, фіксуються принципи-режими, що застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності тієї чи іншої держави (принцип найбільшого сприяння, національний режим), обумовлюються особливі випадки дії певних торгових правил.

Міжнародні договори в рамках ГАТТ / СОТ – міжнародні договори, що містять єдині норми торгово-економічного співробітництва між урядами двох, декількох або багатьох країн, передбачають дотримання загальних узгоджених правил в цій області. Міжнародні багатосторонні угоди ГАТТ / СОТ передбачають гармонізацію законодавства країн-членів СОТ до положень ГАТТ; зниження тарифів на 40% п'ятьма рівними щорічними частками (країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою можуть мати більш низькі темпи зниження тарифів). Основними угодами в рамках ГАТТ / СОТ є: Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Ці та інші угоди розміщені в додатках до Угоди про створення Світової організації торгівлі (вступили в силу для України від 16 травня 2008 р.). Міжнародні договори в рамках RMS / WMO – це конвенції, спрямовані на встановлення основних принципів

митного режиму для країн, що приєдналися до цих конвенцій, а також загальних правил здійснення митного контролю та збору митних тарифів, співпраці між країнами світового співтовариства в цій сфері. Ця група конвенцій представлена Конвенцією про створення Ради митного співробітництва (1950 р.), що діє для України з 1992 р.; Митна конвенція про карнет А.Т.А. для тимчасового ввезення товарів (1957 р.), Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур, Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП) (1975 р.), Конвенція про контроль за транскордонним перевезенням небезпечних відходів та їх видаленням (1989 р.); Конвенція про тимчасове ввезення (1990 р.). Міжнародні багатосторонні договори в рамках економічних союзів – це міжнародні договори, що містять єдині норми зовнішньоекономічної діяльності між урядами кількох країн-членів відповідного економічного блоку, що забезпечують дотримання загальних узгоджених правил в цій сфері. До них відносяться: міжнародні багатосторонні договори в рамках ЄС (загальні правила поведінки були добровільно узгоджені державами-членами Європейського Союзу, які полягають в формі угод); міжнародні багатосторонні договори в рамках СНД (загальні правила поведінки в цій сфері добровільно узгоджені державами-учасниками Співдружності Незалежних Держав, які полягають в формі угод, конвенцій, протоколів і т. д.); міжнародні багатосторонні договори в рамках інших економічних блоків (створюються міжурядовими комісіями відповідних держав, зацікавлених у вирішенні конкретних питань). Україна визнає верховенство міжнародного права, але в обмеженій кількості. Особливості застосування в Україні суб'єктами внутрішнього права норм міжнародного права, встановлених Конституцією і законами України. Відповідно до Закону України «Про міжнародні договори України» [21] чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких було надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства і застосовуються у в порядку, встановленому нормами національного законодавства (ст. 19) [55, с. 66].

Важливе значення для регулювання ЗЕД-договорів мають також підзаконні акти, зокрема, Указ Президента України від 15.07.1999 № 861/99 «Про порядок

встановлення (скасування) обмежень на експорт товарів відповідно до міжнародних зобов'язань України», Постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку від 21.06.1995 № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті», Наказ Державної служби статистики України від 27.02.2013 р. № 69 «Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП)».

Ці документи мають конкретизуюче значення окремих аспектів функціонування та регулювання ЗЕД-діяльності, уточнення окремих положень зовнішньоекономічних послуг та інше.

Отже, систему джерел правового регулювання зовнішньоекономічного договору складають чинні українські нормативно-правові акти (у цивільній та господарській сфері), Конвенції ООН (зокрема, Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974, Правила Інкотермс 2020, розроблені Міжнародною торговельною палатою та ін.), міжнародні договори в рамках ГАТТ / СОТ, Віденська конвенція 1980 р. тощо.

РОЗДІЛ 2

ЮРИДИЧНЕ РОЗУМІННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ

2.1. Форма зовнішньоекономічного договору: особливості матеріально-правового та колізійно-правового регулювання

Останні тенденції в розвитку міжнародних торговельних відносин призводять до постійного збільшення кількості та різновидів міжнародних ділових угод. Однак основні особливості їх формування та реалізації залишаються незмінними. Отже, в більшості випадків, і, зокрема, коли українські підприємці здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, для укладення будь-якої комерційної угоди міжнародного характеру необхідно її оформити, тобто укласти договір.

Згідно ч. 2 ст. 6 Закону «Про ЗЕД» [19] зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором або законом України. У разі експорту послуг (крім транспортних) зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути укладений шляхом акцепту публічної оферти договору (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями, або іншим способом, в тому числі шляхом видачі рахунку-фактури, в тому числі в електронному вигляді, за надані послуги.

У джерелах правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів існує два підходи щодо розуміння вимог до форми зовнішньоекономічних контрактів: міжнародний підхід і національний підхід. Міжнародний підхід полягає в тому, що міжнародні джерела правового регулювання, міжнародна практика укладання зовнішньоекономічних угод, міжнародні торгові звичаї не встановлюють вимог до обов'язкової письмової форми зовнішньоекономічних угод, а скоріше дотримуються принципу, згідно з яким зовнішньоекономічний договір вважається дійсним, якщо згода може бути підтверджена будь-якими способами.

Щодо практичної реалізації укладання електронних договорів і наявності

відповідного правового забезпечення варто зазначити наступне. Відповідно до п. 4 ст. 7 Закону України «Про Національний банк України» [22] Національний банк, серед іншого, встановлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна.

У свою чергу, Нацбанк листом від 16 червня 2017 р. № 40-0005 / 42751 [31] зазначив, що сертифікати іноземних ключів, засвідчені відповідно до законодавства держав, в яких вони були видані, визнаються в Україні дійсними в порядку визначеному законом. Однак до сих пір не існує встановленої законом процедури визнання ключів в Україні на підставі іноземних сертифікатів.

В цілому, як відзначає регулятор, питання розробки процедури визнання в Україні на підставі іноземних сертифікатів ключів не входить в компетенцію Національного банку України. Міністерство юстиції є основним органом у системі центральних органів виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у відношенні використання електронних цифрових підписів. Саме Міністерство юстиції забезпечує розробку норм, стандартів і технічних регламентів у сфері електронного цифрового підпису.

Про можливість використання накладної для контролю уповноваженими банками за термінами розрахунків за зовнішньоекономічними операціями резидентів, зокрема, експортних, відповідне роз'яснення викладено в листі НБУ від 07.07.2015 р. № 22-01012 [30].

Українське законодавство передбачає електронну форму документу, з такою ж юридичною силою, що і його паперовий аналог.

Роз'яснення щодо особливостей використання первинних документів, в тому числі в електронному вигляді, викладено в листі Мінфіну від 16 лютого 2017 р. № 31-11410-06-5 / 4339 [58].

Відповідно, до зазначених особливостей використання первинних документів належать наступні.

Супровідні документи до угод, контрактів (додаткові угоди, рахунки-фактури, специфікації, акти, заявки і т. д.) обов'язково повинні містити посилання на основний документ (договір / контракт), а також повинні містити дату і суму

(обов'язково), номер (якщо є).

Копії документів, що подаються до відділу валютного контролю банку, зазвичай завіряються (кожна сторінка) підписом клієнта за карткою із зразками підпису та печатки клієнта (для юридичних осіб - резидентів - підпис керівника) та печаткою (за наявності) або нотаріально засвідчуються, якщо інше не передбачено вимогами чинного законодавства України.

До документів, наданих за допомогою електронного цифрового підпису, необхідно докласти лист з переліком документів, що надаються. На такий лист накладається електронно-цифровий підпис.

При цьому додаткове надання паперових копій документів, як правило, не потрібно.

При подачі пакета документів на покупку, переказ, зарахування грошових коштів в іноземній валюті такий пакет повинен містити основний документ (договір / контракт) і всі супровідні документи, зазначені в основному документі.

Для покупки, переказу, зарахування іноземної валюти всі документи (повний пакет) необхідно надати в банк заздалегідь, як правило, до 16-00 години дня, що передує здійсненню такої покупки, переказу, кредитування [57].

Щодо міжнародно-правового регулювання форми ЗЕД-договору, неможливо не зазначити Віденську конвенцію про міжнародну купівлю-продаж 1980 р. [3] (далі – Віденська конвенція). Нагадаємо, що наша держава ратифікувала згаданий міжнародний договір, відповідно для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України його положення є обов'язковими. Як частина національного законодавства, Віденська конвенція автоматично застосовується до договорів купівлі-продажу, укладених сторонами, чиї підприємства розташовані на території різних країн, які є сторонами Конвенції. Однак, якщо сторони не бажають керуватися її положеннями, вони «однозначно виключають» її застосування в тексті договору. У випадках, не врегульованих Віденською конвенцією, або в разі її незастосування, застосовуються правила правової системи, обрані сторонами або певні колізійних норм.

У статті 1 Віденської конвенції сформульовані основні критерії, дотримання

яких необхідно для поширення її дії на відповідний договір. Розташування комерційних підприємств учасників договору в різних державах має вирішальне значення для визнання міжнародного характеру договору відповідно до Віденської конвенції як першого критерію його застосування. Для застосування Віденської конвенції до договору міжнародної купівлі-продажу на підставі пп. «а» п. 1 статті 1 комерційні підприємства сторін та кого договору повинні перебувати в Договірних державах. У такому випадку Конвенція застосовується без окремого звернення до норм міжнародного приватного права країни суду. Якщо в Договірній державі перебуває комерційне підприємство лише однієї зі сторін договору (або жодне з них), Віденська конвенція може підлягати застосуванню в порядку пп. «б» п. 1 статті 1 на підставі норм міжнародного приватного права як у випадку обрання сторонами договору права держави, яка є Договірною, в силу автономії волі, так і у випадку застосування колізійних норм, які до неї відсилають [30, с. 49-51].

Відповідно до ст. 13 Віденської конвенції вимога про письмову форму визнається виконаною і в тому випадку, якщо відповідне повідомлення надіслано по телеграфу або телетайпу [61, с. 13].

Також слід згадати про положення Принципів УНІДРУА, де стаття 1.10 вказує, що письмова форма означає будь-який вид повідомлення, в якому зберігається запис інформації, що міститься в ньому і яке може бути відтворене в матеріальній формі [8, с. 1-10]. З огляду на зростаючий інтерес до електронних комунікацій, Комісія Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) прийняла Типовий закон про електронну торгівлю, в якому оголошується правомірним використання будь-яких засобів електронного зв'язку, що забезпечує фіксацію такої угоди [9, с. 7].

Це означає, що сторони можуть укладати угоди в будь-якій формі за умови можливості матеріального відтворення і підтвердження своєї згоди на вступ у відповідних правовідносин. Як правило, форма зовнішньоекономічного договору визначається законом місця його укладення.

Верховна Рада України погодила дотримуватися Віденської конвенції 1 лютого 1991 року, а в статті 11 передбачено, що потрібно, щоб договір купівлі-

продажу був укладений або підтверджений в письмовій формі або підпорядковувався вимогам будь-якої іншої форми. Це можна довести будь-якими способами, в тому числі і показаннями свідків. Але стаття 11 обумовлювала непридатність будь-якого положення Віденської конвенції, яка дозволяє укласти договір не в письмовій формі, якщо хоча б одна зі сторін договору має комерційне підприємство в Україні.

Такий підхід до форми договору до недавнього часу зберігався в національному законодавстві і був закріплений в ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Але відповідно до Закону України від 3 листопада 2016 р. № 1724-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів при експорті послуг» [19] ч. 2 ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» викладено в такій редакції: «Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором або законом України». Цей закон вступив в чинність 3 січня 2017, він покликаний полегшити роботу вітчизняних господарюючих суб'єктів з нерезидентами – замовниками послуг. Неофіційно цей документ називається Законом про фрілансерів, але зміни, які він вносить в різні законодавчі акти дії, що зачіпають досить велике коло людей, а не тільки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Слід зазначити, що хоча в назві закону мова йде про експорт послуг, нововведення стосується форми та порядку укладення не тільки договорів на експорт послуг, а також будь-яких контрактів, пов'язаних із здійсненням експортно-імпортних операцій. Такі контракти, незалежно від того, чи є їх предметом товари або послуги, тепер можна укласти як в простій письмовій формі, так і в електронній формі. Більш того, згідно з ч. 2 ст. 6 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19] у разі експорту послуг (крім транспортних) зовнішньоекономічний контракт може бути укладений одним із таких способів: прийняття публічної пропозиції про укладення договору (оферти) обміну електронних повідомлень; іншим способом, зокрема шляхом виставлення рахунку фактури (рахунки-фактури), в тому числі в

електронній формі, за надані послуги. У зв'язку з цим відносини між виконавцем-резидентом і замовником-нерезидентом при наданні послуг можуть бути затверджені на підставі виставленого рахунку фактури, в т.ч. складений в електронному вигляді. Використання рахунку-фактури фактично виключає контракти на надання послуг у зовнішньоекономічній діяльності. Адже рахунок-фактура містить тільки підпис і печатку (якщо фізично присутній) контрагент, що його виписав. Це рахунок-фактура, виставлений контрагентом за вже надані послуги. Слід зазначити, що на сьогоднішній день зобов'язання використовувати друк сторонами ч. 2 ст. 207 ГК України [11] виключено. Додано правило, що така умова може бути зафіксована тільки за письмовою згодою сторін [64, с. 449-450].

Спрощено порядок укладення зовнішньоекономічного договору: акцепт публічної оферти за договором (оферта) про обмін електронними повідомленнями; шляхом виставлення накладної експорт поширюється на всі послуги, крім транспортних. Однак поняття «послуга» включає в себе величезний перелік операцій різного характеру. Згідно з розділом 3 Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП) [30] зовнішньоекономічні послуги – це товари, що не проходять митний контроль і на які не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не приймають форму матеріальних об'єктів, на які поширюються права власності. Продаж послуг і їх виробництво не ізольовані один від одного.

Відповідно до Закону України «Про міжнародне приватне право» визначено декілька колізійних обмежень, які застосовуються до форми угоди. Якщо інше не передбачено законом, форма угоди повинна відповідати вимогам закону, які можуть застосовуватися до змісту угоди. Наприклад, це означає, що якщо сторони застосовують принцип автономії волі (*Lex voluntatis*), тобто вони вибирають право, яке вони хочуть застосувати щодо своїх договірних правовідносин, то незалежно від їх місцезнаходження в формі і змісті угоди буде застосовуватися закон, обраний сторонами (ст. 31 [20]). Однак слід пам'ятати – «якщо інше не передбачено законом» країн походження учасників договору.

Фактично автономія волі (*lex voluntatis*) зводиться до того, що сторони

зовнішньоторговельної угоди мають можливість підпорядковувати регулювання таких питань, як тлумачення угоди, права та обов'язки сторін угоди, виконання договору, наслідки невиконання або неналежного виконання договору, розірвання договору, наслідки недійсності правочину, тобто все, що пов'язано з правами та обов'язками сторін договору (в найширшому сенсі), верховенство закону, яке вони вибрали самостійно. У цьому випадку «автономія волі» виступає як невід'ємна формула прихильності, яка займає провідне місце в договірних зобов'язаннях і отримала своє закріплення і розвиток в законодавстві багатьох держав.

Якщо сторони угоди не обирають право держави, застосовується колізійне право – дотримання вимог закону місця її здійснення, а якщо сторони правочину знаходяться в різних державах – право місця проживання сторони, яка зробила оферту, якщо інше не передбачено договором [3].

Згідно зі змінами, внесеними до ч. 3 ст. 31 Закону «Про міжнародне приватне право» зовнішньоекономічний договір (якщо хоча б одна сторона є громадянином України або юридичною особою України) може бути укладений у встановленій законом формі. Тобто ці зміни регулюють можливість укладення українськими суб'єктами господарювання зовнішньоекономічних контрактів не тільки в простій письмовій формі (як це було раніше), а й в електронній формі [20].

Слід зазначити, що зберігається правило, згідно з яким зовнішньоекономічний договір укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі [38].

Тому вважається за необхідне внести відповідні зміни до форм зовнішньоекономічного контракту: зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачено законом чи міжнародною угодою.

Аналіз сучасного правового регулювання договірної діяльності показує, що сьогодні Україна перебуває на етапі приведення законодавства у відповідність зі світовими стандартами з метою подолання проблем укладення, зміни, розірвання зовнішньоекономічних договорів [65, с. 120-122].

Слід зазначити, що роль міжнародних комерційних угод як регуляторів зовнішньоекономічних зв'язків значно зростає, а також зростає важливість їх стандартизації. Прагнення полегшити контрактну роботу призвело до появи типових контрактів.

Міжнародна торгова палата (далі – ICC) розробила типові контракти, які будь-яка компанія може адаптувати до своїх потреб, що скорочує час, необхідний для переговорів. Зокрема, ICC підготувала Типову угоду про продажі, Типову угоду про торгове представництво, Типову угоду про конфіденційність і Типове повідомлення про конфіденційність, Типову дистриб'юторську угоду, Типову угоду про франчайзинг, Типове попередження про форс-мажорних обставин і Типове попередження про ускладнення, Правове керівництво з пошуку глобальних контрактів, Типову велику угоду «під ключ», Будівельний контракт, Типовий договір субпідряду, Керівництво по застосуванню умов використання електронних комунікацій і т.д. [71].

Комісія по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) розробила Єдині правила для договірних положень в Угоді про суми, що підлягають виплаті в разі невиконання зобов'язань, Правові керівні принципи для складання міжнародних договорів на будівництво промислових об'єктів тощо [72].

Однак найбільш активну в плані розробки стандартних форм контрактів поки проявляє Асоціація торгівлі зерном і кормами, більш відома як GAFTA, яка вже пропонує для використання понад 100 стандартних формальних контрактів.

Для спрощення укладення чартерних угод в міжнародній морській практиці використовуються спеціально розроблені чартерні форми. Порожні (стандартні, постійні) умови проформи статутів після їх розробки проходять перевірку та затвердження. Проекти комерційного судноплавства зазвичай затверджуються Балтійською і Міжнародною морською радою (BIMCO), Міжнародною палатою судноплавства (ICS) і іншими організаціями. Факт проходження процедури узгодження відзначається поверх проформи, що є певним критерієм надійності її використання при укладенні договорів у сфері судноплавства.

Зараз існують як універсальні проформи-чартери (наприклад, Gencon,

Nuvooy), так і чартерні форми, які використовуються для перевезення певного типу вантажів, тайм-чартери або бербоут-чартери (наприклад, BALTIME, BARECON).

Для масла, зерна та інших товарів використання стандартних бланків стало звичайною практикою. На жаль, деякі учасники ЗЕД занадто легковажно підходять до роботи зі стандартними контрактами, вважаючи, що це універсальний документ, в рівній мірі захищає інтереси як продавця, так і покупця. Тим не менш, це не завжди так. Досить часто в типових договорах деякі відомі міжнародні документи вилучаються зі сфери застосування.

Наприклад, в ряді стандартних контрактів GAFTA не застосовуються положення Віденської конвенції. Це відповідає положенням ст. 6 цього міжнародного акту, згідно з яким сторони договору купівлі-продажу можуть виключити застосування Віденської конвенції.

Майбутні сторони договору повинні мати необхідний ступінь дієздатності, а також відповідати всім іншим вимогам до сторін договору відповідно до норм чинного законодавства України та / або закону місця укладання договору. Представники сторін повинні мати право укладати і підписувати угоду, таке повноваження може бути результатом інструкцій, статутів, угод та інших підстав, які не суперечать закону.

Слід зазначити, що, згідно з нормами чинного законодавства України, для укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого державного органу, керівництва або вищестоящої організації, крім в екстрених випадках, передбачених законодавством України.

В судовій практиці України (наприклад, рішення Господарського суду м. Києва від 06.10.2011 р. у справі №18/372-13/162 за позовом ТОВ «ЄРГ» (Чеська Республіка) до ТОВ «Укос» (Україна) про стягнення коштів [33]; рішення Господарського суду Тернопільської області від 07.11.2014 р. у справі №921/1005/14-г/8 за позовом ТОВ «Екотехнологія» (Україна) до ТОВ «МікоПродукт» (Російська Федерація) про стягнення заборгованості [34]; рішення Господарського суду Київської області від 05.09.2016 р. у справі №911/578/16 за

позовом ТОВ «Тріумф Пак» (Україна) до Tianjin Sx Industry Co., LTD (КНР) про стягнення коштів [61]; рішення Господарського суду Харківської області від 26.09.2016 р. у справі №922/885/16 за позовом ТОВ «Украгротрейдгруп» (Україна) до FENIX RRS INC. (Ліберія) про стягнення коштів) [36] представлено чимало спорів з іноземним елементом. За приблизними оцінками, принаймні у половині справ сторони здійснювали вибір права.

У всіх без винятку випадках, розглянутих судами України, у випадках, коли сторони зробили вибір права, це було зроблено в письмовій формі у вигляді застереження в основному договорі або в формі додаткової угоди до договору. Цей факт ми пов'язуємо з рядом причин. По-перше, при відсутності роз'яснення форми угоди про вибір закону від вищих судових органів (у роз'ясненні Президії Вищого Господарського Суду України № 04-5 / 608 від 31.05.2002 р. «Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій» [23], лист Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 16 травня 2013 р № 24-754 / 0 / 4- 13 «Про практику розгляду судами цивільних справ з іноземним елементом» [25], а також «Узагальнення судової практики вирішення господарськими судами окремих категорій спорів за участю нерезидентів» від 01.01.2009 [24]. Вищий господарський суд України тільки повторює положення статті 5 Закону про МПП). По-друге, при побоюваннях сторін усну угоду про вибір закону або угода у вигляді остаточних дій сторін не будуть визнані судом. По-третє, це невірно з формалізмом суддів, які часто ототожнюють природу арбітражної угоди і угоди про вибір права [66].

Розглядаючи це питання, звернемося до ст. 31 Закону України «Про міжнародне приватне право» [20], в якому, якщо інше не передбачено законом, форма угоди повинна відповідати вимогам закону, застосовується до змісту правочину, але достатньо для дотримання вимоги закону місця її здійснення, а якщо сторони правочину знаходяться в різних державах – право проживання сторони, яка зробила оферту, якщо інше не передбачено договором (частина 1 статті 31). Це правило – *lex generalis*. У наступних частинах ст. 31 містить правило *lex specialis*: частина 2 регулює форму угод (правочинів) з нерухомим майном, а

частина 3 – форму зовнішньоекономічних контрактів. Зовнішньоекономічний договір, якщо хоча б одна зі сторін є громадянином України або юридичною особою України, укладається у письмовій формі незалежно від місця його укладення, якщо інше не передбачено законом або міжнародним договором України [66].

Отже, форма ЗЕД-договору є важливою невід’ємною компонентою його дійсності та регулюється низкою міжнародних та вітчизняних нормативно-правових актів, аналізуючи які, можна зробити висновок про обов’язкову письмову форму ЗЕД-договору, якщо в ньому бере участь суб’єкт зареєстрований в Україні. Проте, слід зазначити, що письмова форма буде дотримана і коли ЗЕД-договір буде укладений шляхом обміну листами, телеграмами тощо, в тому числі в електронній формі.

2.2. Правові вимоги до змісту зовнішньоекономічного договору

Розуміння змісту будь-якого договору потребує детального його вивчення як з нормативно-правової, так і наукової точки зору.

Щодо змісту зовнішньоторговельної угоди слід зазначити наступне.

Стаття 32 Закону України «Про міжнародне приватне право» [20] передбачає можливість сторін зовнішньоекономічної діяльності вибрати право держави за угодою. В іншому випадку, якщо інше не передбачене або не впливає з умов, суті правочину або сукупності обставин справи, то правочин більш тісно пов'язаний з правом держави, в якому сторона, яка повинна виконати виконання. Тобто місце проживання має вирішальне значення для змісту правочину або місце розташування.

Вибір права сторонами договору повинен бути прямо виражений в тексті цього договору, додатку до нього, угоді про вибір права і т. д. або прямо впливати з дій сторін договору умови договору або обставини справи розглядаються в їх сукупності. Вибір права може здійснюватися як за угодою в цілому, так і по його окремій частині. Сторони угоди можуть змінити обраний закон в будь-який момент

за взаємною згодою.

При виборі права сторони зовнішньоекономічної угоди повинні розуміти, що застосування права іноземної держави поширюється на всі його норми, що регулюють відповідні правовідносини.

Право, що регулює відносини в процесі виконання договору, можна визначити двояко. Перший передбачає незалежний вибір сторонами правової системи, яку вони вважають адекватною обставинам справи, і закріплення цього вибору в положеннях договору. Якщо таких положень немає, застосовується другий метод, який підпадає під сферу дії колізійних норм міжнародного приватного права, і вибір якого буде зроблений на основі правил і положень, що містяться в міжнародних документах або національних документах.

Багато фактів свідчать про значну складність другого методу і переваги застосування першого. І в першу чергу цю проблему можна простежити на рівні міжнародних нормативних правових актів.

Так, наприклад, при приєднанні до Віденської конвенції [8], яка широко використовується для регулювання відносин у цій сфері, ряд країн зробили певні застереження до її тексту і, зокрема, однією з досить поширених застережень було небажання підпадати під дію п. 1 (b) ст. 1, де посилення на право сторони Конвенції ставилися до випадків застосування Конвенції, це було визначено з використанням колізійних норм міжнародного приватного права (США, Китай, Чехія та ін.).

Використання норм Віденської конвенції [3] у відносинах сторін також має певні особливості. В рамках відповідної правової системи Конвенція разом з іншими правовими положеннями автоматично застосовується до договорів купівлі-продажу, що укладається сторонами, чиї підприємства розташовані на території різних країн, які є сторонами Конвенції. Однак, якщо сторони не бажають керуватися його положеннями, вони «однозначно виключають» його застосування в тексті договору. У випадках, не врегульованих Віденською конвенцією, або в разі її незастосування, застосовуються правила правової системи, обрані сторонами або певні колізійних норм.

Спроби уніфікувати колізійні правила для вибору правової системи в

глобальному масштабі також не увінчалися успіхом. Так, наприклад, Гаазька конвенція про право [7], розроблена Міжнародним інститутом уніфікації приватного права ООН, яка може застосовуватися до міжнародної купівлі-продажу товарів в 1955 році, взяла на себе зобов'язання дотримуватися тільки близько десяти держав, а «нову Гаазьку конвенцію 1986 по цьому ж питанню ратифікували всього чотири країни (Аргентина, Нідерланди, Чехія і Словаччина).

Хоча Римська конвенція як і раніше застосовується в основному у внутрішніх відносинах Європейського Союзу з огляду на перспективи її розширення і велика кількість угод за участю підприємців з країн-членів ЄС, вона буде набувати все більшого значення для країн Центральної та Східної Європи. Зокрема, наприклад, вже зараз при розгляді комерційних суперечок в судах ЄС положення Конвенції застосовуються автоматично і незалежно від того, чи визнають її держави, яких представляють сторони контракту. Римська конвенція врахувала більшість загальноприйнятих тенденцій в реалізації вибору права серед правових систем різних держав і є досить успішним прикладом уніфікації правил вибору вирішальної правової системи. Однак навіть незважаючи на це, деякі його положення залишаються спірними.

Відповідно до принципу свободи вибору, закріпленим в ст. 3 Римської конвенції [4], договір повинен регулювати право, обране сторонами. Цей вибір повинен бути чітко або «з розумною впевненістю» визначено контрактом або обставинами справи. Хоча Конвенція не визначає, що саме мається на увазі під «достатньою впевненістю», правозастосовна практика показує, що в разі визначення закону «з достатньою впевненістю» за контрактом, це перш за все посилення на норму права, яка характерна певної правової системи і має пряме відношення хоча б до однієї частини договору або до правового інституту, типово тільки для права даної держави. Посилаючись на «достатню визначеність» щодо обставин справи, необхідно брати до уваги не тільки положення контракту, а й фактичні обставини справи, коли буде ясно, що сторони домовилися про вирішальну правову систему, але чітко не визначили це в контракті. Цілком доцільно виникає питання: чому? Припустимо, що в обставинах, що склалися на

момент укладення контракту цей вибір здавався їм очевидним. Однак припущення про те, що воно не має чітко визначеного визначення, не є юридичним фактом, тому іноді його легше спростувати, ніж довести.

Варто зауважити, що згідно з ч. 2 ст. 5 Закону України «Про МПрП» вибір права повинен бути явним або прямо впливати з дій сторін угоди, умови угоди або обставини справи розглядаються в їх сукупності, якщо інше не передбачено відповідно до закону. Вибір права на окремі частини договору повинен бути чітко виражений (ч. 4 ст. 5 Закону України «Про МПрП»).

Якщо сторони не обрали один із зазначених способів застосування права до контракту, контракт буде регулювати право держави, з яким він «найтісніше пов'язаний» (стаття 4 Римської конвенції [4]). Це вважається державою, в якій на момент укладення договору сторона, яка повинна виконати основну частину зобов'язань за договором (зобов'язана сторона), проживає на момент укладення договору, або, якщо ми говоримо про юридичну особу, де знаходиться його головний офіс. Однак в разі, коли, наприклад, головний офіс знаходиться в одній державі, постійна філія юридичної особи знаходиться в іншій, і договірне зобов'язання має виконуватися філією на території третьої держави, в якому буде здійснений платіж. Можна зробити висновок, що посилання на закон країни «головного офісу» виглядає дещо нелогічно.

За аналогією з Римською конвенцією, українське законодавство також передбачає ряд положень про колізійні відсилання до певної правової системи. Отже, згідно зі ст. 6 Закону України «Про ЗЕД» [19] права і обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшого погодження.

Сторони можуть вибирати як право України, так і право будь-якої іншої країни. Наприклад, якщо в угоді зазначено, що його сторони керуються законодавством Французької Республіки, то при укладанні, виконанні, внесенні змін слід орієнтуватися в першу чергу на Цивільний кодекс Франції 1804 року (Кодекс Наполеона). Звичайно, якщо контрагенти не виберуть інше право, спори

повинні розглядатися в рамках договору [41].

При відсутності угоди сторін про право, яке має застосовуватись до зовнішньоекономічних угод (контрактів), застосовується право країни відповідно до зазначеної статті. Однак права і обов'язки за зовнішньоекономічними угодами (контрактами), що не зазначені у цій статті, регулюються правом країни, в якій знаходиться місце проживання або основне місце діяльності сторони, яка здійснює виконання такої угоди – договір). Це має вирішальне значення для його змісту (закон країни зобов'язаної сторони, як в Римській конвенції).

Цікавим з точки зору вибору права договору є положення Римської конвенції за угодою сторін про застосування обраного права як до всього договору, так і до його окремої частини (ст. 3) [4]. Тобто різні частини договору можуть регулюватися законодавством різних країн. Це ще більше ускладнює відносини між сторонами, але в деяких випадках це цілком розумно, а іноді і необхідно (наприклад, в контрактах на міжнародні інвестиції, які включають в себе широке коло питань іншої національності).

Незважаючи на наявність таких договорів, сторонам було б бажано уникати подібних ситуацій, а також заздалегідь продумувати вибір правової системи, щоб не допустити можливих ускладнень [47].

Сьогодні сторони, що укладають зовнішньоекономічний договір, в переважній більшості випадків прописують обраний до угоди закон, але не через обов'язковість письмової форми такої угоди, а з міркувань правової визначеності.

Відповідно до частини 1 статті 6 Закону «Про ЗЕД» [19] особи, які є сторонами зовнішньоекономічного договору, повинні мати можливість укласти договір (контракт) відповідно до зазначеного закону та інших законів України. Зовнішньоекономічний договір оформляється відповідно до згаданого нормативно-правового акту та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України.

З огляду на колізійне регулювання обрання компетентного права, що буде застосовуватися до змісту ЗЕД-договору, слід окреслити ті, питання які це право буде регулювати. Так, згідно зі статтею 47 Закону України «Про міжнародне

приватне право» до питань, що охоплюються правом, що застосовується до договору відносяться: дійсність договору, тлумачення договору, права та обов'язки сторін, виконання договору, наслідки невиконання або неналежного виконання договору, припинення договору, наслідки недійсності договору, відступлення права вимоги та переведення боргу згідно з договором. Варто зауважити, що законом у зазначеній статті 47 п. 2 передбачається, що у випадку, якщо при визначенні способів та порядку виконання договору, а також заходів, які мають бути вжиті в разі невиконання або неналежного виконання договору, неможливе застосування права, зазначеного в частині першій цієї статті, може бути застосоване право держави, у якій здійснюється виконання договору.

Проводячи ретроспективний порівняльний аналіз змісту зовнішньоекономічного договору, слід зазначити, що в Положенні про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) (втратило чинність відповідно до Наказу Мінекономіки) зазначалося, що зміст зовнішньоекономічної угоди складається з: найменування контракту, її номера, дати, місця укладення; ПБ (ПБ) сторін; ПБ представників (якщо вони беруть участь в укладенні договору); предмет зовнішньоекономічного договору; перелік товарів і їх якість; умови доставки; вартість зовнішньоекономічної угоди; форми та умови оплати; форс-мажорні обставини; порядок прийому-передачі товарів; відповідальність сторін; інформація про маркування та упаковки; порядок подачі скарг; реквізити сторін [38].

За погодженням сторін додаткові умови страхування, гарантії якості, умови залучення субпідрядників договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження товарних знаків, порядок сплати податків, митних зборів, всілякі захисні застереження, вказівка моменту початку дії договору (контракту), кількість підписаних копій угоди (контракту), можливість та порядок зміни угоди (контракту) тощо.

Окремі види зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності регулюються розділом III книги п'ятої Цивільного кодексу України, Законом України «Про

регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності», Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності», «Про фінансовий лізинг» та ін. [53].

Серед загальних вимог до такого документа окреме місце відводиться переліку умов, на яких сторонам рекомендується прийти до угоди, щоб угода вважалася реальною. В одних джерелах вони називаються основними, в інших – обов'язковими, але, в кінцевому підсумку, сторони мають право самостійно вирішувати, які умови для них головні, а які другорядні обумовлюються угодою. І якщо, наприклад, умови по предмету договору, його кількісні та якісні характеристики, вартість або способи оплати ясні і завжди можуть бути конкретно визначені, то умови вирішення спорів і пов'язаних з ними питань залишаються досить проблемними і важковирішуваними.

В першу чергу це пов'язано з самою специфікою зовнішньоекономічних або зовнішньоторговельних контрактів, оскільки на них поширюється як юрисдикція норм національного права сторін, так і дія міжнародних норм і звичаїв. Це вимагає використання єдиного або узагальненого підходу до укладання договорів «з іноземним елементом» з урахуванням специфіки договірної права в різних правових системах і договірних режимах країн з різним рівнем економічного і соціального розвитку. Останній фактор може бути значущим і виявлятися в різному сприйнятті сторонами як самого договору, так і зобов'язань, пов'язаних з його виконанням. Різні підходи до розуміння і визначення певних положень або недостатня поінформованість сторін з певних питань також можуть створювати проблеми, які на перший погляд невидимі. І одним з таких «білих плям» можна вважати досягнення домовленості про врегулювання спірних питань і врегулювання суперечок між сторонами контракту.

При визначенні умов зовнішньоекономічного договору сторони мають право використовувати загальновідомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законодавством України [63].

Аналізуючи істотні умови ЗЕ-договору, слід сказати, що чіткого визначення їх в законодавстві не має, тому пропонуємо проаналізувати загальне цивільне та господарське законодавство щодо цього питання, яке поширюється і на угоди в сфері ЗЕД. Істотними умовами договору є умови предмета контракту, умови, визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього типу, а також всі ті умови, щодо яких на вимогу хоча б одного із сторін повинна бути досягнута угода (частина перша статті 638 Цивільного кодексу України [14]).

Також ч. 1 ст. 628 ГК України [11] встановлено, що зміст договору складається з умов (пунктів), визначених на розсуд сторін і погоджених ними, та умов, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного права.

При цьому зміна договору допускається лише за згодою сторін, якщо інше не передбачено договором або законом (частина перша статті 651 Цивільного кодексу України [14]).

У цьому випадку зміна договору проводиться в тій же формі, що і змінний договір, якщо інше не передбачено договором або законом чи не впливає з звичаїв ведення бізнесу (стаття 654 зазначеного Кодексу [14]).

Відповідно до статті 180 Цивільного кодексу України [14] істотними умовами договору є, перш за все, його зміст, суть якого розглядається в даній статті, предмет, ціна і термін дії договору.

Як правило, зовнішньоекономічний договір повинен містити: найменування, номер договору, дату і місце його укладення; повні найменування сторін, повноваження представників сторін; предмет договору – найменування, номенклатура, асортимент, вимоги до кількості та якості товарів; обсяг виконаних робіт або надання послуг; контрактний час; ціну і загальна суму контракту; умови оплати (порядок оплати), порядок прийому і поставки товарів (робіт, послуг); порядок подачі скарг, відповідальність сторін; форс-мажорні обставини; арбітраж (компетентний арбітражний орган, яке застосовується матеріальне право і т. д.); юридичні адреси сторін [59, с. 256-257].

Перелік документів та інформації, необхідних для митного контролю та оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України,

визначається ст. 335 Митного кодексу України [12]. Частина третя цієї статті встановлює, що разом з митною декларацією в митний орган, який визначає вартість товарів, подається рахунок-фактура або інший документ, а у випадках, встановлених цим Кодексом, – декларація митної вартості. У порядку, встановленому Митним кодексом України [12], в митній декларації декларант або його уповноважена особа зазначає відомості, зокрема, про зовнішньоекономічний договір (контракт) або інших документах, що підтверджують право володіння, користування та / або утилізувати товар.

У той же час чинне законодавство не передбачає пояснювальних листів сторін зовнішньоекономічної угоди щодо тлумачення умов даної угоди при митному контролі та оформленні товарів, комерційного транспорту [54].

У зовнішньоекономічних контрактах важливо чітко визначити, за чий рахунок сплачується комісія, в тому числі із зазначенням банків-нерезидентів при перекладі валютних коштів. Це необхідно для того, щоб у підприємства-резидента не було ситуації з нестачею валютної виручки.

Особливу увагу слід приділити арбітражним застереженням, які включені в стандартні форми договорів, що може істотно обмежити доступ сторін до судового захисту.

В міжнародних комерційних контрактах, типові форми яких розроблені за участю Міжнародної торгової палати і широко використовуються в торгових відносинах, одне з ключових місць відводиться питанню вибору органу, який дозволяв би суперечки між сторонами, і включення такої статті в договір передуює обговорення і зважування багатьох чинників.

Світова комерційна практика передбачає два методи вирішення спорів, що виникають при виконанні контракту: судочинство і арбітраж. Тому при укладанні договору сторонам, перш за все, необхідно визначитися, який метод вони будуть використовувати у взаєминах один з одним [67]. Оскільки до недавнього часу в Україні поняття суд і арбітраж вважалися практично ідентичними (досить згадати колишню систему третейських судів), слід звернути увагу на те, що за своєю суттю вони істотно розрізняються.

У формі арбітражу сторони самостійно призначають арбітра (-ів), іноді навіть з числа відомих їм осіб, які володіють необхідними знаннями та практичним досвідом у цій галузі або щодо питань, які охоплюються контрактом. Арбітражний розгляд (слухання) проходить «за закритими дверима», тобто в не дуже суспільному середовищі. У цьому випадку сторони самостійно оплачують всі поточні витрати (винагорода арбітрів, вартість оренди приміщення, організаційні витрати і т. д.). Визнання арбітражних рішень досить поширене, особливо в країнах, які ратифікували Нью-Йоркську конвенцію про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року (Україна є учасником цієї Конвенції) [2].

Арбітраж може відбуватися за згодою сторін з урахуванням їх побажань і пропозицій, за умови, що в контракті вказані його особливості (спеціальний арбітраж) або відповідно до процесуальних правил і положень торгових асоціацій і міжнародних організацій (національних палат торгівлі, Міжнародної торгової палати або Комісії ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)).

Судові слухання зазвичай більш формальні, вимагають багато часу і відкриті для громадськості, і присутність значної кількості небажаних спостерігачів може погіршити ситуацію. Судові витрати і винагорода суддів в основному фінансуються з державного бюджету. У той же час суд завжди має чітко визначену приналежність до правової системи тієї чи іншої країни, що може викликати сумніви в його неупередженості.

Однак ще одним важливим фактором при виборі юрисдикційного органу є врахування специфіки відносин, що регулюються цим контрактом, і визначення випадків, в яких сторони можуть звертатися до такого органу. Так, наприклад, згідно з українським законодавством обраний сторонами суд буде вирішувати спори про «тлумачення, невиконання та / або неналежне виконання договору (контракту)». У договірних відносинах в рамках Євросоюзу цей список наводиться в уточненому і розширеному варіанті. Так, згідно з нормами Римської конвенції про право, застосовне до договірних зобов'язань 1980 (далі - Римська конвенція) [4], в рамках обраної сторонами правової системи відповідного суду буде

вирішувати спірні питання:

- тлумачення умов контракту;
- виконання зобов'язань;
- наслідки порушення договору, включаючи оцінку заподіяної шкоди, наскільки це може входити до компетенції закону, з урахуванням обмежень, що накладаються на суд його власними процесуальними правилами;
- різні способи розширення договірних зобов'язань або, навпаки, зниження відповідальності сторін;
- наслідки визнання договору недійсним.

Звичайно, бажано максимально докладно описати коло питань, які будуть входити в компетенцію того чи іншого суду або арбітражу, щоб уникнути можливих суперечок з цього приводу. Однак в будь-якому випадку сторони повинні бути впевнені в тому, що обраний ними орган достатньо компетентний для вирішення цих питань.

Таким чином, крім методу вирішення спорів, бажано вказати в договорі: при виборі форми арбітражу – який тип арбітражу буде проводитися (*ad hoc*, арбітраж в Міжнародній торговій палаті або інший інституційний арбітраж, і в останньому випадку з обов'язковим зазначенням назви організації, правила якої будуть застосовуватися до арбітражної процедури) в разі переваги судового розгляду – суди якої країни (за місцем у судовій системі або за галузевою спеціалізацією) матимуть юрисдикцію щодо вирішення спорів; а також місце, де буде проводитися така процедура, бажано з повною адресою, і список питань, які суд або арбітраж уповноважені розглядати.

Таким чином, з огляду на сферу регулювання зовнішньоторговельних договорів – а це господарська діяльність, слід зазначити, що ключові аспекти цих договорів регулюються нормами ЦК України, зокрема ст. 382 ГК України [11].

Не переймаючись вивченням умов стандартного зразкового договору, український експортер (або імпортер) неприємно дивується, коли випадково дізнається, що його контракт регулюється англійським, а не українським законодавством. Виявляється, він просто не звернув уваги на цей аспект контракту

або порахував його несуттєвим. Такий підхід може стати джерелом серйозних ризиків і, можливо, збитків з боку українських учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, використання типових форм і торговельних порядків дозволяє істотно спростити діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте, щоб уникнути помилок в роботі контракту і ризику фінансових втрат бажано провести детальний аналіз змісту договору на предмет відповідності вимогам його сторін, вказати межі відповідальності та визначити закон, який будуть застосовуватися в разі виникнення спору, а також детально прописані в арбітражі [43].

Аналізуючи міжнародне матеріально-правове регулювання змісту ЗЕД-договорів, слід зазначити, що немає багатосторонньої універсальної конвенції, яка застосовувалася б до всіх зовнішньоторговельних угод. Серед універсальних конвенцій про купівлю-продаж товарів, зокрема, можна виділити Конвенцію 1974 року про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів, Конвенцію ООН 1980 про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, Конвенцію 1985 року про право, що застосовується до договорів для міжнародної купівлі-продажу товарів.

Так, зокрема, Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів визначає предмет міжнародного договору купівлі-продажу, деякі аспекти, що стосуються предметів договору, і інші істотні змістовні компоненти [5].

Конвенція ООН 1980 про договори міжнародної купівлі-продажу товарів визначає не тільки порядок укладання договорів купівлі-продажу, а також права та обов'язки продавця і покупця, що впливають з такої угоди [3].

Відповідно до Конвенції 1985 року про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, в ній йдеться про те, що договори на поставку товарів, які потребують подальшого виготовлення або виробництва, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, яка замовляє товари, не зобов'язана поставити суттєві частини матеріалів, необхідні для виготовлення або

виробництва таких товарів, і контракти, в яких зобов'язання сторони, що поставляє товари, полягають в основному у виконанні робіт або наданні інших послуг, не вважаються контрактами купівлі-продажу [6].

Згідно ч. 1 ст. 382 ГК України [11], суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укласти будь-які зовнішньоекономічні договори (контракти), крім тих, укладення яких заборонено законодавством України.

З урахуванням частини 2 цієї статті ГК України [11] права і обов'язки сторін зовнішньоекономічного договору регулюються Законом України «Про міжнародне приватне право» та іншими законами.

Важливим компонентом змісту ЗЕД-договору є валюта платежу. Як видно з пп. 1 п. 3 Інструкції про порядок проведення валютного нагляду банків за дотриманням резидентами строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 02.01.2010 № 7 (далі – Інструкція № 7) [27], валютою платежу є та, в якій за умовами контракту оплачується товар.

При цьому, як видно з пункту 28 Положення про здійснення операцій з валютними цінностями, затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 2 (далі – Постанова НБУ № 2) [29] в розрахунках між резидентами і нерезидентами за поточними торговельними операціями та операціями, пов'язаними з потоками капіталу (за винятком операцій з іноземними інвестиціями та повернення іноземному інвестору доходів, доходів (в тому числі дивідендів) та інших одержаних коштів законно в результаті іноземних інвестицій], використовувати як платіжний засіб іноземну валюту і гривню.

Отже, укладаючи зовнішньоекономічний договір, сторони мають право домовитися про те, що оплата вартості товарів (робіт, послуг) здійснюється замовником (покупцем) у валюті – гривні, або в будь-якій іншій іноземній валюті за згодою сторін.

Що стосується способу оплати товарів (робіт, послуг), то чинне законодавство України, зокрема пункт 16 Положення про заходи захисту і визначення порядку проведення окремих операцій з іноземною валютою,

затверджене постановою Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 5 (далі – Положення № 5) [28] встановлено, що розрахунки за зовнішньоекономічними операціями повинні здійснюватися тільки через банківські рахунки.

Так, готівкова форма розрахунків по зовнішньоекономічній діяльності заборонена, за винятком випадків оплати нерезидентом фізичній особі - резиденту, яка перебуває у відрядженні за кордоном, для виконання зобов'язань за експортним контрактом, пов'язаних з ним операційних витрат, з обслуговуванням транспортного засобу, що належить резиденту – стороні договору.

Варто відзначити, що якщо резиденту України необхідно виконати зобов'язання по оплаті вартості товарів (робіт, послуг) перед нерезидентом України відповідно до зовнішньоекономічної діяльності з ввезення товарів, цей резидент має право проведення валютної операції через відкритий останній рахунок в іноземній фінансовій організації (ч. 3 ст. 4 Закону України «Про валюту і валютні операції» [16]).

Пунктом 5 Інструкції № 7 передбачено обов'язкове здійснення валютного нагляду банківською установою, безпосередньо забезпечується здійснення розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів резидента, яка передбачає розрахунок готівкою.

При цьому не має значення, чи буде це зовнішньоекономічна діяльність з імпорту товарів або з експорту товарів. Адже в будь-якому випадку резидент України знаходиться під пильним контролем банківської установи, через яку здійснюється валютна операція для зовнішньоекономічної діяльності (агент валютного нагляду). У зв'язку з вищевикладеним, суб'єкти валютних операцій – резиденти (або нерезиденти України) зобов'язані надавати агенту валютного нагляду інформацію про свої валютні операції в межах, що стосуються діяльності таких суб'єктів валютних операцій в Україні (Стаття 10 Закону «Про валюту і валютні операції» [16]).

В разі митного оформлення банківська установа резидента України (або банківська установа України, де здійснюється валютна операція) отримує

електронний реєстр імпорتنих і експортних митних декларацій (МД) від спеціально уповноваженого органу, в якому, зокрема, міститься інформація про здійснення господарської операції (п. 19 Інструкції № 7). Саме аналіз інформації, зазначеної в МД, дозволяє відповідному банку контролювати процес дотримання валютного законодавства резидентом України в разі експорту (імпорту) продукції.

Відповідно до ст. 13 Закону «Про валюту і валютні операції» [16] Національний банк України має право встановлювати терміни розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

При цьому слід зазначити, що відповідно до ст. 1 Закону України «Про ЗЕД», товаром є будь-які товари, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (передачі за винагороду).

Так, терміни розрахунків по зовнішньоекономічній діяльності повинні дотримуватися як в разі продажу товарів, так і в разі продажу (поставки) робіт, послуг і / або будь-яких не- майнових прав.

У свою чергу, чинне законодавство України, а саме постанова Правління Національного банку України «Про встановлення винятків і (або) особливостей введення термінів проведення розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і змін» до деяких нормативно-правовим актів» від 14.05.2019 № 67 [26], містить перелік винятків при недотриманні зазначеного терміну взаєморозрахунків із зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, в разі експорту послуг, робіт (крім транспортних і страхових послуг і / або робіт), права інтелектуальної власності та (або) інші немайнові права.

Відповідно до ст. 13 Закону «Про валюту і валютні операції» [16] початок закінчення зазначеного строку починається з дня митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт, послуг, прав інтелектуальної власності та (або) інших немайнових прав – з дня оформлення в письмовій формі (на паперовому або електронному носії) акту, рахунки фактури (рахунки-фактури) або іншого документа, що підтверджує їх надання, або на операції з ввезення товарів – з дня оплати (списання грошових коштів з цього приводу клієнта) (п. 7 Інструкції № 7).

Згідно з пунктом 19 Інструкції № 7, кошти від експорту товарів повинні бути зараховані на розрахунковий рахунок резидента в банку не пізніше встановленого терміну проведення розрахунків [27].

Виконання вищевказаної вимоги не поширюється на операції з експорту, імпорту товарів (у тому числі незавершені платежі по операції), сума яких (в еквіваленті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком) на дату здійснення операції) менше 400 000 гривень (ст. 20 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдженню зброї масового знищення» [17]). Іншими словами, незначна операція, за винятком поділу експортних операцій або поділу валютних операцій.

Практика показує, що дуже часто учасники зовнішньоекономічної діяльності, щоб уникнути здійснення банком валютного нагляду створюють для них додаткові незручності (зокрема, необхідність збору необхідних за запитом банку документів, що підтверджують здійснення бізнес-операції, додатковий час очікування аналізу відповідним банком зазначеного пакета документів і т. д.) і вжити заходів з розділення господарської операції з експорту товарів.

Підпунктом 5 пункту 3 Інструкції № 7 [27] визначено, що поділ експорту товарів - це штучний поділ поставок товарів для операції експорту товарів, що передбачає одночасну наявність наступних ознак:

- операції з експорту товарів здійснює один резидент;
- угоди, пов'язані між собою одним контрагентом-нерезидентом і угодою (контрактом, угодою, іншим документом, використовуваним в міжнародній практиці і який може вважатися угодою);
- сума кожної операції з експорту товарів менше на незначну суму;
- сума операцій з експорту товарів за календарний місяць на незначну суму перевищує десятикратний розмір операції.

Отже, якщо у банку є підозри, то в разі експорту товарів валютна операція не є операцією шляхом складання сторонами зовнішньоекономічної діяльності, наприклад, кількох різних рахунків-фактур фактично на одну операцію, банк

уповноважений направити будь-якому учаснику такої зовнішньоекономічної діяльності запит на отримання документів, підтверджують, що ці операції розрізняються.

За загальним правилом, установленим п. 6 Інструкції № 7 [27], банк завершує здійснення валютного нагляду за дотриманням резидентом терміну розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів у разі інформації про передачу коштів резидента на користь нерезидента або отримання реєстра ЛПІ за відповідною операцією (за імпортним контрактом), або надходження від нерезидента коштів на користь резидента (за експортним контрактом).

Аналіз вищевикладеного дозволяє зробити висновок про те, що сторони зовнішньоекономічної діяльності повинні дотримуватися вимог валютного законодавства, навіть не дивлячись на право сторін зовнішньоекономічної діяльності дотримуватися умов (порядку) здійснення такої зовнішньоекономічної діяльності, щоб уникнути залучення резидента України як учасника зовнішньоекономічної діяльності до відповідної фінансової відповідальності та / або втрати можливості своєчасно отримати відповідні вигоди (у вигляді грошових коштів та / або товарів) в якості результату здійснення агентом валютного контролю валютного контролю, як зазначено вище [69].

На практиці певні порушення щодо форми чи змісту ЗЕД-договорів стають причиною судової тяганини. Судова практика показує, що найбільш проблемні питання при розгляді спорів за участю нерезидентів виникають при визначенні підсудності спору.

За загальним правилом, установленим ст. 124 Господарського процесуального кодексу України (далі – ЦПК України) [13] підсудність справ за участю іноземних суб'єктів господарювання визначається цим Кодексом, законом або міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України.

Беручи до уваги зміст вищезгаданого правила, можна зробити висновок, що юридична особа-нерезидент при виявленні наміру порушити судову справу проти юридичної особи з місцезнаходженням в Україні, має керуватися загальними

положеннями, які містяться в ст. 13-16 ЦПК України [15].

Однак є деякі винятки з вищезгаданого правила, які іноземні суб'єкти господарювання повинні враховувати при зверненні до господарських судів. Зокрема, такі винятки застосовуються до випадків, коли сторони включили арбітражну угоду або пророгаційну угоду в зміст зовнішньоекономічної угоди.

Аналіз судових рішень щодо ЗЕД-договорів показує, що більшою мірою мали місце позови щодо виплати заборгованості однією стороною іншій. Іншим аспектом є питання зміни статусу однієї із сторін, а саме визнання банкрутом, наприклад, у справі про банкрутство Ухвалою Господарського Суду Тернопільської області № 15/Б-613 від 29 листопада 2006 р. Суд ухвалив ліквідувати як юридичну особу дочірнє підприємство «Студія Лева-ЗЕД» спільного українсько-канадського підприємства «Студія Лева» у формі товариства з обмеженою відповідальністю [35].

Таким чином, правові вимоги до змісту ЗЕД-договору обумовлюються регулятивними правовими положеннями та складають сукупність необхідних аспектів для можливості існування ЗЕД-договору. На підставі аналізу численних нормативно-правових актів та наукових джерел можемо стверджувати, що до змісту ЗЕД-договорів належать умови щодо предмета контракту, умови, визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього типу, а також всі ті умови, щодо яких на вимогу хоча б однієї зі сторін повинна бути досягнута угода. Зміст ЗЕД-договору регулюється як нормами вітчизняного права, зокрема, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який є основним національним нормативно-правовим актом, що регулює зміст ЗЕД-договору, та, крім нього, іншими нормативними документами, в тому числі, Конституцією України, Цивільним, Митним та Господарськими кодексами України. До числа регулятивних актів також належать різні міжнародні правові документи, визначальна роль серед яких належить Віденській конвенції, яка є, по суті, уніфікацією матеріально-правових норм, щодо договорів міжнародної купівлі-продажу.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході здійснення дослідження особливостей регулювання зовнішньоекономічного договору були зроблені наступні висновки:

1. ЗЕД-договір це – угода між декількома сторонами, одна з яких є іноземним резидентом щодо провадження діяльності у господарській сфері. ЗЕД-договір є угодою, яка завжди застосовується в практиці українських підприємців, що здійснюють експортно-імпортні операції. До ознак ЗЕД-договору можна віднести наступне: договір повинен бути укладений між сторонами, підприємства яких знаходяться на території різних держав та/або зареєстровані на територіях різних держав; метою договору, як правило, є передача товарів (робіт, послуг) на територію іншої держави, сфера застосування – господарська (підприємницька) діяльність.

2. Зовнішньоекономічні угоди є частиною цивільного законодавства, проте, зважаючи на специфіку регулювання таких договорів на практиці, вони також регулюються спеціальними нормами національного законодавства, такими як господарсько-правові норми, які стосуються форми та змісту договорів, національно-правові норми, щодо регулювання правочинів ускладнених іноземним елементом. У зв'язку з тим, що зовнішньоекономічна діяльність як правило пов'язана із правопорядком іноземної держави в правовому регулюванні зовнішньоекономічних угод наявні міжнародного-правові акти в цій сфері. Слід зазначити, що Україна у більшості з них приймає участь, зокрема це Віденська конвенція 1980 року.

3. Матеріально-правове регулювання форми ЗЕ-договору складається з низки міжнародно-правових актів (Римської конвенції 1980 р., Віденської конвенції 1980 року та інших). Колізійно-правове регулювання забезпечується положеннями низки вітчизняних нормативно-правових актів, зокрема Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про міжнародне приватне право».

4. Щодо правових вимог до змісту ЗЕ-договору слід зазначити, що

законодавчо встановленого переліку тих умов, які повинні бути передбачені в ЗЕ-договорі не має. Це, з одного боку, дещо ускладнює реалізацію таких договорів, проте, з іншого, відповідає принципу свободи договору і надає сторонам самостійно встановлювати ті умови, які вони вважають необхідними для забезпечення їх прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Проте, слід виокремити загальні вимоги, які висуваються до угод, в тому числі і ЗЕ-договорів, такі як: найменування договору, преамбула, предмет договору. Крім того, встановлено, що практикою вироблено специфічні вимоги до такого роду договорів, такі як: ціна і загальна вартість ЗЕД-договору, умови платежів, термін дії договору, реквізити сторін та підписи їх уповноважених осіб.

За підсумками дослідження розроблено такі **пропозиції** щодо вдосконалення законодавства України в питаннях правового регулювання зовнішньоекономічних договорів:

- Внести зміни до статті 1 Закону України «Про ЗЕД», виклавши поняття ЗЕД-договору в такій редакції: «Зовнішньоекономічний контракт – це домовленість двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів (нерезидентів), спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності».

- Доповнити перше речення частини другої статті 6 Закону України «Про ЗЕД» враховуючи положення Віденської конвенції 1980 року положенням, згідно з яким «Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у письмовій та будь-якій іншій формі, яка може свідчити про зміст, про який домовилися сторони, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом».

- Прийняти нормативно-правовий акт, в якому слід закріпити загальні вимоги щодо змісту ЗЕД-договору, врахувавши міжнародно-правову уніфікацію в цій сфері, що сприятиме зменшенню спірних питань, в тому числі справ щодо визнання ЗЕ-договору недійсним, та забезпечить захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом врегулювання всіх необхідних умов ЗЕ-договорів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.06.1996 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
2. Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень від 07.06.1959 р. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_070#Text (дата звернення: 20.08.2021)
3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980. *ЛігаЗакон*. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MU80K03R.html (дата звернення: 20.08.2021)
4. Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам от 19.06.1980 р. *Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов*. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901889343> (дата звернення: 20.08.2021)
5. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 11.06.1974 р. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_002#Text (дата звернення: 20.08.2021)
6. Конвенція про право, що застосовується до міжнародної купівлі-продажу товарів від 15.06.1955. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_915#Text (дата звернення: 20.08.2021)
7. Конвенція ООН про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів від 22.12.1986. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_927#Text (дата звернення: 20.08.2021)
8. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT): Міжнародний документ від 01.01.1994. *Верховна Рада України*. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920 (дата звернення: 20.08.2021)
9. Типовий закон про електронну торгівлю Комісії ООН з права міжнародної торгівлі: Міжнародний документ від 16.12.1996. *Верховна Рада*

України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/995_321 (дата звернення: 20.08.2021)

10. Угода про заснування Світової організації торгівлі від 15 квітня 1994. *Офіційний вісник України*. 2010. № 48. Ст. 970

11. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003. № 75/2003-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 20.09.2021)

12. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 № 1798-XII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

13. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

14. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

15. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 № 1618-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

16. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

17. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 06.12.2019 № 361-IX. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

18. Про засади державної мовної політики : Закон України від 03.07.2012 № 5029-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5029-17#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

19. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
20. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 № 2709-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
21. Про міжнародні договори України : Закон України від 29.06.2004 № 1906-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
22. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
23. Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій: Роз'яснення Президії Вищого Господарського Суду України № v_608600-02 від 31.05.2002. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_608600-02#Text (дата звернення: 20.08.2021)
24. Про узагальнення судової практики вирішення господарськими судами окремих категорій спорів за участю нерезидентів: Узагальнення Вищого Господарського Суду України від 01.01.2009. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001600-09#top> (дата звернення: 20.08.2021)
25. Про практику розгляду судами цивільних справ з іноземним елементом: Лист Вищого Спеціалізованого Суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ № 24-754/0/4-13 від 16.05.2013. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v-754740-13#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
26. Про встановлення винятків та (або) особливостей запровадження граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і внесення змін до деяких нормативно-правових актів: Постанова Правління Національного банку України від 14.05.2019 № 67. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0067500-19#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

27. Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів: Постанова Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 7. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007500-19#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

28. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті: Постанова Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 5. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

29. Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями: Постанова Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 2. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-19#Text> (дата звернення: 20.08.2021)

30. Про здійснення контролю за операціями резидентів, які передбачають експорт послуг нерезидентам через мережу Інтернет: Лист Національного банку України від 07.07.2015 № 22-01012/46746. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LB15154.html (дата звернення: 20.08.2021)

31. Щодо визнання в Україні дії іноземних сертифікатів ключів: Лист Національного банку України від 16.06.2017 № 40-0005/42751. Ліга. Закон. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LB17262.html (дата звернення: 20.08.2021)

32. Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП): Наказ Державної служби статистики України від 27.02.2013 р. № 69. URL: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-klasifikaciyi-zovnishnoekonomichnih-poslu-doc136046.html> (дата звернення: 20.08.2021)

33. Рішення Господарського суду м. Києва № 18659776 у справі 18/372-13/162 від 06.10.2011. Youcontrol. URL: <https://youcontrol.com.ua/catalog/court-document/18659776/> (дата звернення: 20.08.2021)

34. Рішення Господарського суду Тернопільської області № 41650539 у справі 921/1005/14-г/8 від 07.11.2014. Youcontrol. URL: <https://youcontrol.com.ua/catalog/court-document/41650539/> (дата звернення:

20.08.2021)

35. Ухвала Господарського суду Тернопільської області у справі № 15/Б-613 від 29 листопада 2006. *Реєстр судових рішень України*. URL: <https://reestr.court.gov.ua/Review/336933> (дата звернення: 20.08.2021)

36. Ухвала Господарського суду Харківської області № 61784215 у справі № 922/2383/16 від 26.09.2016. *Youcontrol*. URL: <https://youcontrol.com.ua/catalog/court-document/61784215/> (дата звернення: 20.08.2021)

37. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01#Text> (втратив чинність) (дата звернення: 20.08.2021)

38. Боброва Т. А. Застосування міжнародно-правових та національних норм правового регулювання у зовнішньоекономічному договорі. *Мат. наук. конф. «Реформування національного та міжнародного права: перспективи та пріоритети»*, м. Острог, 26-27 жовтня 2018 р. С. 18-22.

39. Боднар Т. В. Особливості правового регулювання виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними договорами (контрактами). *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. 2004. № 1-2. С. 83-88.

40. Булюк В. В. Особливості менеджменту контрактної діяльності в умовах транскордонної співпраці регіону. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 198. С. 210-212.

41. Вороная Н., Чернишова Н., Амброзьяк Н. Договір поставки (ч. 1). *Податки & Бухоблік*. 2017. № 50. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/june/issue-50/article-28359.html> (дата звернення: 20.08.2021)

42. Гиренко І. В., Пинчук Д. О. Недержавне регулювання зовнішньоекономічних договорів проформами міжнародних асоціацій.

Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Юридичні науки». 2018. № 8. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2018-8-4317> (дата звернення: 20.08.2021)

43. Денисова Г., Кісільова К. Зовнішня торгівля, уніфіковані звичаї та застосування стандартних угод у шипінгу. *Юридична газета онлайн*. 2019. № 47 (701). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/zovnishnya-torgivlya-unifikovani-zvichayi-ta-zastosuvannya-standartnih-ugod-u-shippingu.html> (дата звернення: 20.08.2021)

44. Дерев'янко Б. В. Щодо поняття договору міжнародної купівлі-продажу. *Судова практика*. 2009. № 2. С. 22-28

45. Добровольська В. В. Договірний контроль у сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серія «Юридические науки»*. Том 26 (65). 2013. № 2-1 (Ч. 1). С. 332-340

46. Журавель А. В. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2014. № 3. С. 85-89

47. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження. *Agalawyers*. 09.11.10. URL: <http://agalawyers.org/ru/publications/60/> (дата звернення: 20.08.2021)

48. Кисіль В. Право, що застосовується до зовнішньоторговельних договорів: тенденції розвитку законодавчого регулювання. *Юридичний журнал*. 2004. № 2. URL: https://vkr.ua/publication/the_law_regarding_foreign_trade_agreements_regulatory_development_trends (дата звернення: 20.08.2021)

49. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : монографія. Київ : ЦУЛ, 2003. 202 с.

50. Ключник А. В., Баришник Л. С., Негрецька І. А. Теоретичний аналіз зовнішньоторговельного контракту. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 8. С. 20-24

51. Кравчук Г. Сфера застосування Віденської конвенції. Виключення

застосування Віденської конвенції: правозастосовна практика. *Право України*. 2016. № 5. С. 19-28

52. Ларін М. Укладання зовнішньоекономічного контракту: все починається з простих деталей. *Юрінком Інтер*. № 44 (957). 03.09.2018. URL: https://yurincom.com/legal_practice/analitichna_yurysprudentsiia/ukladannia-zovnishnoekonomichnoho-kontraktu-vse-pochynaietsia-z-prostykh-detalej/ (дата звернення: 20.08.2021)

53. Мачуський В. Зовнішньоекономічний контракт: особливості укладання. *Business Law Electronic Resource*. May 17. 2017. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/zovnishnoekonomichniyi-contract/> (дата звернення: 20.08.2021)

54. Месеча І. Суттєві умови зовнішньоекономічного договору для здійснення митного контролю. *Вісник. Офіційно про податки*. 2014. № 22. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7123> (дата звернення: 20.08.2021)

55. Мінченко А. Міжнародні нормативні акти як джерела регулювання зовнішньоекономічних відносин та їх співвідношення з національним законодавством України. *Підприємництво, господарство і право*. 2021. № 1. С. 64-68.

56. Платонова І. О. Сучасний стан нормативно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія «Державне управління»*. 2017. № 2(7). С. 1-13. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/11227/1/Platonova.pdf> (дата звернення: 20.08.2021)

57. Рекомендації з оформлення операцій в іноземній валюті. *Адвокатське бюро Яновський і партнери*. 04.11.2020. URL: <https://zkg.ua/rekomendatsiji-z-oformlennya-operatsij-v-inozemnij-valyuti/> (дата звернення: 20.08.2021)

58. Русанова А. Укладання ЗЕД-договору в електронній формі: рекомендації від Мінекономрозвитку та НБУ. *Дебет-кредит*. 23.11.2017. URL: <https://news.dtkr.ua/state/zed/46125> (дата звернення: 20.08.2021)

59. Саксонов В. Б. Правові особливості зовнішньоекономічних договорів

(контрактів) України. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2012. № 2. С. 252-260.

60. Смолин Я. Поняття та ознаки міжнародного договору купівлі-продажу. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 95(1). С. 139-143.

61. Судова влада України. URL: <https://court.gov.ua/fair/sud5012/> (дата звернення: 20.08.2021)

62. Тищенко Ю. Зовнішньоекономічний договір і контракт: термінологічні аспекти. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 1. С. 43-54.

63. Укладення зовнішньоекономічних договорів. Арбітраж і виконання судових рішень. *Правова допомога*. 15.01.2012. URL: <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/zaklyuchenie-vneshneekonomicheskikh-dogovorov-arbitrazh-i-ispolneniya-sudebnih-resheniy/> (дата звернення: 20.08.2021)

64. Філіпенко Т. В. Правове регулювання форми зовнішньоекономічного контракту. *Актуальні проблеми забезпечення сталого розвитку держави і права*. 2019. С. 307-323.

65. Філіпенко Т. В. Сучасні вимоги до форми зовнішньоекономічного контракту. *Актуальні проблеми зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. науковців і студентів*, м. Маріуполь, 25 жовт. 2018 р. : зб. наук. пр. / ДонДУУ. Маріуполь : ДонДУУ, 2018. С. 118-123.

66. Цірат К. Бути чи не бути усній угоді? *Юридична газета онлайн*. 14 січня 2019. №1 (655). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodne-pravo-investiciyi/buti-chi-ne-buti-usniy-ugodi.html> (дата звернення: 20.08.2021)

67. Цірат Г. Державні суди та міжнародний комерційний арбітраж: український досвід. *Юридична газета онлайн*. 21.06.2018. №24-25 (626-627). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodniy-arbitrazh-ta-adr/derzhavni-sudi-ta-mizhnarodniy-komerciyiniy-arbitrazh-ukrayinskiy-dosvid.html> (дата звернення: 20.08.2021)

68. Чайковська В. В. Міжнародні економічні договори як джерела

правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Альманах міжнародного права*. 2015. Вип. 7. С. 20-31.

69. Чухляк О. Вимоги валютного законодавства – обов'язкові в разі укладення зовнішньоекономічних контрактів. *Юрист і закон*. 2020. № 43. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA014304 (дата звернення: 20.08.2021)

70. Щербак О. Зовнішньоекономічні договори в міжнародному приватному праві. *Правовий тиждень*. 04.12.2020. № 13-24. URL: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=124041> (дата звернення: 20.08.2021)

71. International Chamber of Commerce. URL: <https://iccwbo.org/about-us/> (дата звернення: 20.08.2021)

72. United Nations Commission On International Trade Law. URL: <https://uncitral.un.org/en> (дата звернення: 20.08.2021)