

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного публічного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Правове регулювання договору міжнародної купівлі-продажу»

Студента 2 курсу, 12м групи,
спеціальності «Міжнародне право»

Гусев
Сергій Іванович

Науковий керівник,
к.ю.н., доцент

Плахотнюк
Наталія Вікторівна

Керівник освітньо-професійної програми
д.ю.н., професор

Дешко
Людмила Миколаївна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. Передумови виникнення договірних зобов'язань. Обов'язкові елементи договору міжнародної купівлі-продажу	9
1.1. Правова природа юридичного факту: історія виникнення та розвитку договірних зобов'язань.....	9
1.2. Зміст та істотні умови договору міжнародної купівлі-продажу.....	23
Розділ 2. Гарантії виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу	35
2.1. Відповідальність за виконання договору міжнародної купівлі-продажу за правилами Інкотермс.....	48
2.2. Використання банківського акредитиву як гарантії виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу.....	44
Розділ 3. Способи відшкодування та захисту прав за договором міжнародної купівлі-продажу	64
3.1. Національне регулювання відшкодування завданих збитків та способи захисту прав за договором міжнародної купівлі-продажу.....	64
3.2. Способи та порядок вирішення спорів, що виникають через неналежне виконання договору міжнародної купівлі-продажу.....	76
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	100

ВСТУП

Актуальність теми правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу буде завжди присутня і зростаюча, адже договірні відносини виступають основним механізмом розвитку взаємозв'язків між фізичними особами, суб'єктами господарювання, виробниками і споживачами, що спричиняє інтенсивний розвиток всіх напрямів торговельної діяльності. Витоки зародження договірних відносин припадають на роки існування Римської Імперії, тому різноманітний розвиток договірних відносин потребує постійного нагляду як окремих держав, так і спільного міжнародного контролю.

Так, договірні взаємовідносини мають стрімкий розвиток, який створює все більше прогалин в національному законодавстві самостійних країн та суперечливі питання, що потребують уваги спільних зусиль держав та міжнародних організацій. Договір є найголовнішим методом створення та закріплення взаємозв'язків між фізичними особами, суб'єктами господарювання, органами державної влади та держав, зокрема особливість договору полягає у поєднанні інтересів наведених суб'єктів, що належать до різних ланок суспільного життя.

Договір міжнародної купівлі-продажу являється універсальним і самостійним документом, який здійснює вплив на показники національного та міжнародного товарообігу. В умовах ринкової економіки, за якою здійснюється великий обсяг розподілу та перерозподілу матеріальних благ, суспільні відносини за договором міжнародної купівлі-продажу виступають правовою формою організації вільного обігу товару, капіталу та послуг.

Актуальність теми правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу в даній роботі обґрунтовується шляхом критичного аналізу та порівнянням з відомими підходами до розв'язання проблем, котрі існують у досліджуваній сфері суспільних відносин та визначенням значення роботи для розвитку вказаної галузі.

Недотримання умов договору, умисне невиконання рішення суду, спричинення матеріальної шкоди за неналежне виконання взятих на себе обов'язків за договором, прогалини в національному законодавстві країн, відсутність єдиної спільної політики держав у сфері правового регулювання здійснення транснаціональних фінансових операцій та інші негативні чинники, що мають негативний вплив на економічний розвиток кожної держави спонукають кожну самостійну державу не тільки відобразити прагнення, а і докласти максимум зусиль в рамках національних і зовнішніх питань щодо зміцнення подальшого розвитку міжнародної торгівлі.

Мета і задачі дослідження роботи є комплексна характеристика правового інституту міжнародних договірних відносин до якого належить розгляд особливостей договору міжнародної купівлі-продажу, зокрема його відмінностей від інших правових інститутів, що регулюють договірні відносини об'єктом яких є передача, зміна або набуття речових прав. Також, дослідження включає в себе аспекти, що обумовлюють існування універсального документу закріплення відповідних прав та зобов'язань сторін, основні його виклики та стратегічні завдання, що покликані надавати та закріплювати певні гарантії виконання обов'язків сторонами договору.

До мети дослідження відноситься виявлення законодавчої регламентації здійснення міжнародних фінансових операцій, аналіз кількісних показників забезпечення економічного зростання держави, що є важливим аспектом для України та розвитку світової торгівлі. Також, простежується спроба віднайти розбіжності правової регламентації договору міжнародної купівлі-продажу різних країн та відтворити наявні прогалини та колізії за результатом поєднання їх у єдине ціле.

Отже, метою дослідження правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу є всебічне та глибоке вивчення договірних відносин, що передбачають передачу або відчуження майна, порядок транспортування об'єкту договору, визначення коло осіб за договором та рух їх відповідальності, тобто охарактеризувати правову природу договору

як самостійного механізму закріплення прав, обов'язків та гарантій їх виконання сторонами.

Завдання дослідження правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу визначаються поставленою метою і являють собою конкретні послідовні шляхи вирішення проблем та висвітлення наступних аспектів:

1. Визначити правову природу договору міжнародної купівлі-продажу, як дієвого механізму закріплення правовідносин сторін у спроможному вигляді;
2. Виявити обов'язкові елементи механізму договірних відносин у сфері міжнародної купівлі-продажу;
3. Навести понятійний апарат сторін за договором міжнародної купівлі-продажу, зокрема їх права та обов'язки, а також відповідальні пункти відповідальності між сторонами договору і третіми особами;
4. Проаналізувати механізм правового регулювання суспільних відносин за договором міжнародної купівлі-продажу;
5. Віднайти альтернативні правові інститути до договору міжнародної купівлі-продажу;
6. Проаналізувати вплив договірних взаємозв'язків самостійних держав на договірні відносини сторін за міжнародним договором купівлі-продажу;
7. Визначити умови дійсності договору міжнародної купівлі-продажу, його положень або звичаїв, що впливають з даного договору, зокрема правове регулювання наслідків його виконання;
8. Виявити критерії обрання бізнес-партнерів за договором міжнародної купівлі-продажу;
9. Відобразити будову механізму захисту порушених прав за договором міжнародної купівлі-продажу, зокрема відшкодування завданих збитків за неналежне його виконання.

Об'єктом дослідження є правовідносини, що виникають в процесі взаємодії національних законодавчих актів окремих держав у сфері правового регулювання суспільних відносин за договором міжнародної купівлі-продажу, який породив на сьогоднішній день ряд проблемних питань, вирішення яких залежить лише від прагнення суб'єктів інституційного механізму правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу, до складу якого входять державні уряди самостійних держав, зокрема їх співробітництво, міжнародні організації, суб'єкти господарювання та громадяни.

Наведений суб'єктний склад створює єдиний справний механізм гарантування виконання сторонами обов'язків взятих на себе для здійснення певних міжнародних фінансових операцій. Об'єкт дослідження дає змогу розмежувати юрисдикцію сторін за договором міжнародної купівлі-продажу, а саме права та обов'язки комерційних підприємств, які підпорядковані різним територіальним юрисдикціям, особливо у випадках наявності договірних взаємозв'язків передбачених юрисдикцій, а також за їх відсутності.

Предмет дослідження - правове регулювання міжнародного договору купівлі-продажу.

Методами дослідження виступають неоднорідні способи набуття достовірних наукових знань, умінь та практичних навичок, метою яких виступає охоплення різних напрямків впливу на суспільні відносини, котрі наявні під час взаємодії сторін у здійсненні міжнародних фінансових операцій. Загальну будову передбаченого напрямку дослідження складають підходи, що дозволили і здійснити всебічний аналіз передбачених правовідносин. При написанні даної роботи використовувались наступні методи:

1. Історичний метод, за допомогою якого вдалось відобразити етапи становлення та розвитку договірних відносин між сторонами, що належать до юрисдикції різних держав; метод групування, що включає логічні

узагальнення, оцінку ризиків неналежного міжнародно-правового впливу на суспільні відносини за договором купівлі-продажу;

2. Структурний метод, який дозволив відобразити наявну політики державних урядів країн, котрі займають впливове становище на міжнародній арені щодо регулювання зазначених питань та виявити значущість їх законодавчих актів, зокрема результат їх участі у спільній діяльності держав у сфері правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу. Також, завдяки даному методу вдалось виявити роль та внесок міжнародних організацій у сферу договірних відносин, об'єктом яких виступають міжнародні фінансові операції; аналіз, синтез та класифікація, а також порівняльний та економічний аналіз становлення, подальшого розвитку та невід'ємних елементів договору міжнародної купівлі-продажу, до якого належить розгляд функціонування основних моделей закріплення намірів сторін щодо набуття, зміну та припинення речових прав; оцінка внутрішніх та зовнішніх факторів, що здійснюють вплив на покращення окремих елементів загального механізму правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу.

Наукова новизна отриманих результатів обумовлена тим, що на основі аналітичних здобутків, міжнародно-правового та внутрішньодержавного регулювання та їх реалізація вперше було надано обґрунтовані рекомендації щодо належного позначення в умовах контракту положень про врегулювання спору, зокрема дослідження позитивних і негативних чинників при розгляді спірних питань у міжнародних комерційних арбітражах та національних судових установах. Зазначено важливість впровадження у зовнішньоекономічних відносинах електронного підпису у договорах міжнародної купівлі-продажу. Обумовлено важливість створення загальних правил та єдиного механізму правового регулювання міжнародного договору купівлі-продажу на умовах, які у рівних частках відповідають інтересам продавця і покупця. Наукова

новизна результатів дослідження, мала місце застосування під час проходження практики на підприємстві.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів дослідження, висновків та списку використаних джерел і додатків. Таким чином, загальний обсяг випускної кваліфікаційної роботи складає 123 сторінки.

Розділ 1 Передумови виникнення договірних зобов'язань. Обов'язкові елементи договору міжнародної купівлі-продажу

1.1. Правова природа юридичного факту: історія виникнення та розвитку договірних зобов'язань.

Кожна людина на певному етапі життя зазнає збільшення або зменшення обсягу власних цивільних прав та обов'язків або їх припинення. Саме так, юридичний факт являє собою певну життєву обставину чи випадок за якими фізична особа набуває, припиняє певні права або змінює їх обсяг. До таких випадків належать народження дитини, здобуття освітнього рівня, працевлаштування, вступ до браку і т.п.

Таким чином, стає зрозуміло, що юридичний факт обумовлений вступом людини до певних стосунків, зокрема договірних. Правовідносини завжди обумовлюються їх набуттям, зміною обсягу ті припиненням, що одночасно є обов'язковими умовами юридичного факту. Так, юридичний факт відображає чинність правових відносин осіб, зокрема передбачає всі можливі наслідки таких правовідносин. Юридичний факт охоплює всі суспільно-необхідні дії та події, саме тому такий правовий інститут має найважливе значення у площині правового регулювання договірних відносин. Важливо зазначити, що до таких дій та подій не можна відносити почуття людини або її думки.

Через характерну значущість юридичного факту державні уряди кожної самостійної держави зацікавлені у видобутку корисних діях для своїх громадян. Одночасно дії, що являють собою небезпеку для суспільства забороняються та відповідно спостерігаються державами, що свідчить про особливість державної політики, яка притаманна сфері договірних правовідносин [1].

Для повного розуміння правової природи юридичного факту є потреба в аналізі його історичного аспекту. Першими витокami не лише договірних відносин, а і права є звичай, адже з часів зародження і перших спроб функціонування держави, правове регулювання найважливіших об'єктів

суспільних відносин було відсутнім, внаслідок чого люди розуміли один одного та вступали у взаємовідносини завдяки вже існуючим та усталеним звичаям суспільного життя.

Договірні відносини й наразі побудовані на звичаях, які займають місце в сучасному праві, за якими регулюються суспільні відносини. Так, за принципами міжнародного інституту уніфікації приватного права УНИДРУА (фр. Institut international pour l'unification du droit privé) передбачено, що сторони договірних відносин безпосередньо пов'язані з будь-яким звичаєм, відносно будови правових відносин, які вони встановили у свої взаємовідносинах, зокрема вони пов'язані з широко відомими та сталими звичаями, що притаманні міжнародній торгівлі [2].

Звичаєм визнається правило поведінки, яке не закріплене в жодному нормативно-правовому акті, але є усталеним у певній сфері суспільних відносин. Поступаючись місцем в загальному транспорті особі похилого віку ми використовуємо звичаї, тобто обираємо певні правила поведінки, які побудовані за принципами сім'ї, національності, сфери діяльності і т.п. Так, витоки існуючої правової регламентації віднайшли себе ще з часів становлення та функціонування перших державних формувань, а правовий інститут договірних відносин закріпився у сфері здійснення комерційної діяльності, де сторони таких взаємозв'язків діють для отримання певного прибутку. Проте, договір виступає універсальним документом, який присутній і некомерційній діяльності, зокрема зв'язкам споріднення, в сфері діяльності органів управління державою, в тому числі в релігійній сфері.

На сьогоднішній день, фінансово-кредитні установи укладають незчисленну кількість контрактів, в тому числі договори щодо надання позики і кредиту, проте такі договори не завжди мали належно юридично-оформлений характер. Так, у ранніх формах здійснення фінансових операцій існував термін забезпечення боргу, за яким племена або громади надавали в рабство кредитору людину терміном до моменту виплати боргу в повному обсязі. Так звана боргова кабала виступала в операціях, об'єктом яких була

земельна ділянка. За таким негативним суспільним явищем заручник прирівнювався до раба, адже він експлуатувався в повному обсязі й проти своєї волі.

Такий правовий інструмент віднайшов себе в спадкових відносинах, а саме у випадках несплати обумовленої суми боржником, його борг спадкувався до його правонаступників. Така ситуація існує і сьогодні, в Південній Азії мільйони жертв примусової праці відшкодовують суму боргу отриманого в спадок. Зазначені способи гарантування виконання зобов'язань сторін за договором посприяли розвитку боргової кабали, як одну з форм примусу, що використовується торгівцями людьми як у секторі статевих зносин, так і у всіх видах примусової праці. Інші стають жертвами злочинців або вербувальників, котрі незаконно експлуатують початковий борг, що означає попереднє відпрацювання боргу особою, яка бажає його отримати.

У сфері примусової праці підприємства та роботодавці як у країні походження, так і в країні призначення можуть сприяти борговій кабалі, стягуючи плату за найм працівників, встановлюючи непомірні процентні ставки, що ускладнює, а іноді обумовлюють відсутність жодної можливості погасити борг. Тобто, експлуататори примусової праці віднаходять умови за яких людина потрапляє у безвихідне становище, через яке готова піддатись за власним бажанням до примусової праці. На викорінення подібних суспільних хвороб виступає елемент піднесення і забезпечення найвищої соціальної цінності кожної держави – конституційних прав громадян. Так, права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності кожної держави, забезпечення яких є головним її обов'язком.

Кожна держава закріплює ці права та створює дієві способи заборони повалення основоположних прав людини, які визначені Загальною декларацією прав людини, Конвенцією «Про захист прав людини і основоположних свобод», зокрема основним законом України, положення яких встановлюють заборону статусу людини за яким вона піддається

зовнішньому примусу здійснювати суспільно-небезпечні дії у будь-яких формах [3].

Саме так вбачається діяльність держав, які впроваджують справедливі умови договору, не допускаючи порушення основоположних прав і свобод людей. Однак, на превеликий жаль, боргова кабала залишається однією з найпоширеніших форм сучасного рабства у всіх регіонах світу, незважаючи на те, що вона заборонена на міжнародному рівні та в більшості внутрішніх юрисдикцій держав.

Історія договірних відносин зазнала випадки відсутності інструментів закріплення та правового регулювання договірних відносин, проте це не являлось підставою невиконання обов'язків за договором, адже більшість договірних відносин були самостійно забезпеченими. Так, тваринництво було довірено доглядачам, які отримували фіксований відсоток за вже надані послуги лише від потомства тварин. Також, оплата за договором не завжди мала готівковий еквівалент, договори в більшості оплачувались виконаною роботою. Іншими словами, вимога про оплату була заснована не на підставі наявності угоди або обіцянки, а на несправедливому затриманні чужих грошей або товарів. Наприклад, вимога робітників про виплату заробітної плати ґрунтувалась на підставі права отримання продукту чи результату своєї праці.

Початкові форми сучасних правових систем найрозвинених держав були запозичені з римського права, адже правове регулювання договорів зазнала стрімкого розвитку завдяки зведенню правил виконання договорів, які були висвітлені у візантійській правовій книзі Юстиніана. Новостворені правила відображали довгу економічну, соціальну та правову еволюцію. Вони визнавали різноманітні види договорів та угод, зокрема було виокремлено примусове і добровільне виконання договорів.

Історія становлення правового інституту договірних відносин включає класифікацію норм та їх відмінності ґрунтуючись на римському праві. Лише на завершальному етапі розвитку, римське право виконувало загалом

неформальні договори, тобто домовленості, які повинні бути виконані після їх укладання. Цей етап розвитку був втрачений за результатом роздробленості Західної імперії, оскільки західна Європа відмовилась від урбанізованого комерційного суспільства та встановила напрямки переходу до локалізованого аграрного суспільства, через що увага на вирішення спорів, які виникали через неналежне виконання умов договору більш не приділялась. Саме тому римські суди та адміністратори були замінені відносно слабкими та недосконалими установами [4].

Відродження та розвиток договірного права було частиною економічного та політичного становлення Західної Європи. Це обумовлювалось підвищенням кількісних показників укладання комерційних договорів та посиленням значення впливу державного уряду. З'явилась тенденція створення нових комерційних товариств, які здійснювали внутрішні та зовнішньоекономічні операції. Існуючі норми договірного права виявилися непридатними для комерційних і промислових товариств, які виникли.

Неформальна угода, необхідна для зовнішньоекономічної торгівлі та торгівлі в умовах ринкової економіки, не була законодавчо-врегульованою, що означало існуючі комерційні контракти незаконними. До відсутньої належної правової регламентації належала державна політика Англії, адже ні в континентальній Європі, ні в Англії не було завдання спростити розробку закону про контракти. У кінцевому підсумку, обидві правові системи розробили договірну доктрину, згідно з якою звичайні торгівельні угоди можуть бути здійснені. Нове договірне право почало зростати по всій Європі, адже до затвердження договірної доктрини, продавці та покупці були позбавлені можливості укладати угоди, адже такі угоди визнавались незаконними, що автоматично позбавляло сторін за торгівельними угодами звертатись до суду.

Однак, неформальні методи регулювання договірних спорів не змусили на себе довго чекати. До тринадцятого століття діяли торговельні

суди, які створювались на міжнародних торгових виставках. Торгові суди забезпечували оперативні процедури розв'язання спорів та оперативне правосуддя, однак вони були необ'єктивними, адже судовим процесом керували купці, які хоча й цілком усвідомлювали проблеми та звичаї торгівельного обороту, що допомагало вирішити спір справедливо, але купці в таких об'єктах спору все ж таки виступали зацікавленими особами.

Найголовнішим завданням традиційного договірної права є розробка правил та принципів, що контролюють і регулюють добровільне прийняття зобов'язань, їх виконання, зокрема визначені коректні санкції за невиконання зобов'язань. Дана історія відображає потребу в належному правовому регулюванні, яке не тільки надасть суспільству право укладати договори, а ще передбачить способи їх виконання та правового захисту, що покладається виключно на уряди держав та міжнародне співробітництво держав, зокрема в сфері правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу.

Аналіз терміну юридичний факт не є вичерпним, проте до суспільного явища, за яким особа набуває, змінює чи втрачає права та обов'язки, які притаманні договірним відносинам, законодавець виокремив правовий напрямок під назвою правочин. Правочин визнається невід'ємним елементом договірних відносин, які постійно супроводжує юридичний факт.

Так, правочин виникає за результатом набуття прав та відповідних обов'язків або під час зміни їх обсягу та припинення, зокрема в частині відтворення принципів та порядку їх передачі від однієї особи до іншої. На сьогоднішній день, кожній людині зрозуміла правова природа договору та наслідки його укладання, зокрема принципи, на яких ґрунтуються договірні відносини. Яскравим прикладом слугує національний сектор торгівлі, де відносини між фізичними особами та суб'єктами господарювання закріплюються договорами купівлі-продажу чи бартеру, визначений за національним законодавством України як договір міни. При цьому, договір не обов'язково повинен мати письмову форму, адже основна частина

побутових правочинів, в яких постійно виступає кожна людина, вчиняються в усному порядку.

Можна дійти до висновку, що люди постійно виступають стороною правочину за яким, як правило, відчужується право власності на певну річ матеріального чи нематеріального характеру. Тому, користуючись послугами загального транспортного перевезення чи купляючи харчові продукти, особа виступає стороною правочину за яким вона набуває право власності на продукцію чи послугу. Становлення договорів, особливо договору міжнародної купівлі-продажу, тісно пов'язане із розвитком ринку світової торгівлі. Так, протягом багатьох років міжнародні нормативно-правові акти змінювались і доповнювались в частині прокладення нових шляхів до належного правового регулювання договірних відносин.

Торгівля, в свою чергу, існувала з часів зародження початкових форм функціонування держави, а суспільство в історії, де існувала торгівля, прагнуло весь час створити правову базу для визначення відносин між продавцем і покупцем. Як результат, елементи договірних стосунків з'являються та істотно закріплюються на законодавчому рівні протягом багатьох століть. У найпростішому визначенні терміну договірних відносин існує декілька інтерпретацій.

1. Договір є обіцянкою, яка може полягати у здійсненні певної дії або навпаки, в утриманні від неї.
2. Договір є взаємною згодою декількох зацікавлених сторін, за якою одна сторона здійснила пропозицію, а інша її прийняла.

З аналізу національного законодавства України спостерігається наведення визначення правочину, а саме правочином визнається виключно дія певної особи, яка спричиняє набуття, зміну або припинення прав та відповідних обов'язків сторін обумовлених правовідносин. Передбачена дія може бути як односторонньою, так і багатосторонньою. Так, двостороння згода не є обов'язковим елементом правочину, адже особа має право в односторонньому порядку набути чи передати цивільні права. Прикладом

таких правочинів виступають заповіт чи договір дарування. Таким чином, одностороння дія може бути здійсненна за участю декількох осіб.

За таких обставин, існує ще одна інтерпретація визначення терміну договірних відносин, за якою договір виступає дією особи, яка направлена на передачу чи набуття прав та обов'язків. Особа, яка виступає стороною за одностороннім правочином, може передати права будь-кому, будь то приватна особа чи держава в особі її державних органів. Проте, створити обов'язки за таким правочином особа може тільки для себе.

Що стосується багатосторонніх правочинів, то вони являють собою погоджену дію двох або більше сторін. Важливим елементом договірних відносин є їх чинність, без котрої вони не можуть існувати. Правове регулювання договірних відносин особливе наявним переліком безумовних елементів дійсності правочину, в основному наступно-наведених.

1. Зміст правових відносин сторін правочину повинен відповідати прийнятним положенням як внутрішніх, так і міжнародних законодавчих актів, в тому числі ustalеним традиціям та звичаям народу. Дана правова позиція також прямо стосується до форми укладення правочину, що встановлюється та регулюється правовими актами;
2. Особи, що мають намір увійти до кола певних правових відносин зобов'язана мати для цього необхідний обсяг цивільної дієздатності;
3. Вступ осіб до правовідносин повинен обов'язково обумовлюватись їх власнею волею щодо такого вступу;
4. Не можна здійснювати вдавані чи фіктивні правочини, що означає дії особи чи настання певних подій повинно бути спрямовано лише на реальне настання правових наслідків [5].

Так, важливим питанням дійсності правочинів є зміст правочину. Зміст, тобто умови угоди не повинні суперечити національному законодавству країни, зокрема інтересам держави і суспільства, його моральним засадам, адже в таких випадках укладений правочин визнається недійсним.

Сторони правочину вправі обрати будь-яку, передбачену законодавством, форму правочину, проте через різноманіття договірних відносин існує ряд висунутих вимог дотримання певної форми правочину. У сучасному світі такими вимогами є письмова форма договору, також додатково може бути передбачена вимога нотаріального посвідчення договору чи його державна реєстрація. Такі вимоги залежать від об'єкту договору, але як вбачається з аналізу правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу, чим цінніший об'єкт договору – тим суворіші вимоги до форми закріплення договірних відносин.

Письмова вимога правочину прямо вказує на фіксацію змісту договірних відносин у встановленій кількості документах, зокрема у листах чи телеграмах. Тобто, за такою вимогою сторони відображають прагнення вступити в договірні стосунки за допомогою технічних засобів.

Найпоширеніша вимога обов'язкового дотримання письмової форми договору знаходить своє існування як результат договірних стосунків між юридичними особами, будь-то публічного чи приватного права. Національне законодавство більшості розвинених держав передбачає вимогу дотримання письмової форми правочину, якщо ціна договору перевищує встановлену суму. Так, як вбачається з частини 3 статті 208 Цивільного кодексу України правочини між фізичними особами, які перевищують двадцять і більше неоподаткованих мінімумів доходів громадян повинні вчинятися письмово [6].

Відповідно до перехідних положень Податкового кодексу України один неоподаткований мінімум доходів громадян дорівнює сімнадцяти гривень [7]. За таких обставин, фізичні особи придбаваючи продукцію сума якої перевищує триста сорок гривень повинні укласти письмову угоду. Ця норма виступає яскравим прикладом невідповідності законодавства до сучасних проблем держави, вчасності України, які притаманні державній політиці та торгівельній економіці, в частині наступаючих криз, не змоги виплати державного боргу, знецінення грошової одиниці, високого рівня цін

на продукцію, товари та послуги, що, на превеликий жаль, робить її недієвою.

Слід виокремити результат сучасного технічного прогресу, адже на сьогодні, договори укладаються за допомогою електронно-обчислюваних машин, так звана електронна форма, яка притаманна письмовій формі договору. До прикладу укладання електронних договорів належить електронно-цифровий підпис (ЄЦП), за допомогою якого, зацікавлена сторона може укласти угоду, а саме посвідчити намір набути чи передати власні права та обов'язки з особами, що перебувають на будь-якому куточку земної кулі. Слід звернути увагу на те, що до певних правочинів висувається обов'язок проведення державної реєстрації, яка здійснюється державними органами. До таких правочинів належать договори купівлі-продажу частки в статутному капіталі, земельної ділянки чи операції, об'єктом яких є національні ресурси країни.

Зрозуміло, що договори до яких не встановлена вимога дотримання певної форми закріплення прагнень сторін, вважаються дійсними, за умови якщо дії сторін дають підстави вважати наявність їх власної волі до настання відповідних правових наслідків. Додатково слід зазначити, що воля сторін може виражатись мовчанням. До таких правочинів належать побутові правочини, за якими вже визначені прагнення сторін закріплюються в момент їх реалізації.

Як зазначалось вище, важливим елементом дійсності правочину є вільне волевиявлення учасників правочину, яке відповідає їх внутрішній волі. Цікавим дослідженням даного правового напрямку є зв'язок тлумачення умов правочину з прийнятим рішенням особи виступати стороною правочину. Сторона правочину повинна правильно розуміти наслідки укладання угоди. Зазвичай, тлумачення умов договору покладається на нотаріусів, органи судової влади та сторін правочину. За такими правилами законодавець встановлює превентивну функцію, суть якої полягає роз'яснити коректне значення умов правочину кожній стороні

правочину, чим застережує їх від завідома нечесних умов договору, наділяючи особу правом відмовитись від деяких умов або від повного виконання взятих на себе зобов'язань, зокрема у випадках укладання недоброзичливих угод.

Зв'язок вільного волевиявлення та тлумачення умов правочину пояснюється тим, що укладаючи угоду, водночас не розуміючи умови та можливі наслідки її укладання, особа автоматично втрачає право вільно вступати в договірні відносини, що спричиняє недійсність угоди. Ми наголошуємо, що існування зазначеного правового елемента виступає одним із дієвих інструментів захисту порушених прав сторін договору.

Через різноманіття договірних відносин, існує велика кількість спорів та неврегульованих випадків за результатом виконання чи невиконання умов договору. Зокрема, різноманіття договірних стосунків пояснюється можливістю сторін укладати правочини на необмежений час, а також спираючись лише на певні обставини, лише за настанням яких здійсниться набуття, перехід чи припинення прав та обов'язків сторін. Підсумовуючи, з аналізу досягнутого рівня розвитку правової природи правочину, слід розуміти, що договір являє собою дію, яка породжує цивільні права та обов'язки, адже юридичний факт знаходить своє відображення не в договірних відносинах, а саме в діях особи.

Слід підкреслити, що кожна дія та можливі спричинені нею наслідки передбачені як національними, так і міжнародними нормативно-правовими актами, будь-то створення літературних, художніх творів, винаходів чи завдання майнової або моральної шкоди іншій особі, що лише вказує на наявний належний рівень правового регулювання договірних стосунків, як явище, існування та розвиток якого припадає ще на часи перших витоків функціонування державних формувань.

Особливістю розвитку договірних відносин є їх належне законодавче підґрунтя, завдяки якому особа може бути впевнена, що у разі неналежного виконання умов договору, вона має можливість отримати правову допомогу

та відшкодування завданих збитків. У сучасному світі існує правова регламентація укладання та виконання договорів, яка передбачає існування правового інституту договірних відносин та порядок застосування його елементів в суспільному житті.

Слід особливо наголосити на допоміжних елементах, які передівають майбутнім договірним відносинам, тобто на способах укладання угоди. За принципами таких способів зацікавлена сторона здійснює пропозицію іншій стороні, що є першим кроком до вступу договірних відносин. В юридичній літературі пропозицію називають оферта, та вже як зазначалось вище, обумовлені прагнення сторін можуть закріплюватись технічними засобами, в тому числі за допомогою листів, телеграм і т.п. Так, в англо-американському загальному праві, під час узгодження істотних умов договору за допомогою листування, вважається, що пропозиція здійснена за результатом направлення листа. Надіслання такого листа бажаному майбутньому бізнес-партнеру є належно здійснена оферта відповідно до статті 14 Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів». Лист-пропозиція, що наводиться нижче є конкретною, яка адресована визначеному колу осіб та більш-менш достатньо-виразною, адже зі змісту листа вбачається найменування товару та інші складові майбутньої угоди, зразок такого листа наводиться нижче.

Важливим елементом прийняття пропозиції являється її різні способи вираження, відповіддю на здійснену пропозицією може вважатись відповідь, що називається акцептом, а також існують випадки прийняття пропозиції за умови, що оферент може будь-яким способом дізнатись про погодження умов, зокрема надана згода акцептанта чи інша його поведінка, яка висловлює його згоду. Отримання згоди є обов'язкова умова укладання договору, адже мовчання чи бездіяльність противної сторони не є акцептом. Прийняття пропозиції визнається чинним лише за фактом прийняття адресатом передбаченої згоди. Також, до перших кроків створення договірних правовідносин застосовуються відповідні строки, наприклад

особа, що робить пропозицію має повне право встановити строк такого розгляду, тому невчасна згода акцептуючої сторони робить акцепт недійсним. Зокрема, положення міжнародного законодавчого акту встановлюють визначення поняття розумний строк за умови відсутності встановленого строку надання відповіді оферентом [8]. Для повного аналізу коректного акцепту, слід розглянути зразок оферти та акцепта, що також наводиться у «Додатку А» та «Додатку Б».

Якщо оферта вважається здійсненою за результатом надіслання листа, то відповідно приймання пропозиції є дійсною при відправленні відповіді, зі змісту якої вбачається згода противної сторони. Відповідь може передбачати відмову чи незгоду щодо певних умов пропозиції, що означає можливість довготривалого процесу з погодженням умов. З даного листа акцептанта вбачається бажання співпрацювати, однак наявні певні доповнення чи зміни щодо умов оферти, що робить лист-відповідь відхиленням від оферти. Такий лист вважається повторною чи зустрічною офертою.

Саме з моменту прийняття пропозиції сторони переходять з «дослідницького етапу» до етапу зобов'язань, який вказує, що сторони дійшли спільної згоди щодо умов договору, розуміючи їх та можливі наслідки укладання такої угоди. За допомогою оферти та акцепту сторони розуміють на якому етапі триває укладення і виконання правочинів, що дозволяє сторонам відрізяти переговори від зобов'язань. Однак, правове регулювання договірних відносин зазнає і в таких напрямках прогалин, адже, на сьогоднішній день, існує безмежна кількість спорів через вільного відкликання оферентом пропозиції до чи після її прийняття. Дуже важливим питанням є особливості національного правового регулювання таких відносин, наприклад в Англії пропозиція вважається відкликаною поки вона не буде прийнята, а часова дія оферти за національним законодавством Німеччини може бути обумовлена настанням певним періодом, зокрема використовується термін розумний строк.

Крім цього, відмова від пропозиції може бути здійснена мовчанням акцептованої сторони чи може обумовлюватись обов'язковою вимогою сторони сповістити заявника про відмову у тій самій формі, за якою була зроблена пропозиція або за допомогою інших технічних засобів. Отримавши пропозицію, особи часто змінюють свою позицію, наприклад відмовляючи або ігноруючи інші пропозиції, не беручи до уваги додаткові умови, або самостійно роблять пропозиції на основі вже запропонованої пропозиції. З цієї причини правова система кожної країни передбачає необхідність надати сторонам майбутньої угоди безпечну точку відліку для їх рішення щоб як захистити їх, так і сприяти розвитку торгівельної діяльності в цілому [9].

Слід наголосити, що пропозиція вважається дійсною за умови ясного виразу передбачених намірів за яким оферент готовий взяти на себе відповідні зобов'язання у разі акцепту. Вираз намірів полягає у зазначенні істотних умов майбутнього договору таких, як зміст договірних відносин, опис товару, продукції чи послуги, зокрема кількість, вартість об'єкта договору та порядок його виконання. Так, за загальним правилом акцепт оферти набуває чинності в момент отримання оферентом відповідної згоди, проте положення Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» надають інші способи надання згоди, а саме згода може бути висловлена надісланням товару а переказом грошових коштів на підставі і умовах визначених офертою, зокрема передбачений спосіб вираження згоди повинен обумовлюватись у строк, що визначений офертою. За умови відсутності зазначення оферентом строку для надання згоди наведені вище способи вираження згоди повинні бути здійсненні у розумний строк.

1.2. Зміст та істотні умови договору міжнародної купівлі-продажу.

Треба згадати, що основною метою створення Європейського Союзу є заснування внутрішнього ринку з вільним рухом капіталу, товарів та послуг. Так, Договором про Європейський Союз була передбачена розробка подальшої будови сталого розвитку країн-учасниць Європейського Союзу, що ґрунтується на стрімкому економічному розвитку, конкурентоспроможній ринковій економіці, стабільності, що спрямовані на соціальну зайнятість та прогрес, зокрема в частині дотримання високого рівня захисту та покращеного стану довкілля [10].

Правовий інститут міжнародних договорів зазнав особливої уваги міжнародної спільноти саме з впровадженням внутрішнього ринку, адже держави-учасниці, в тому числі їх суб'єкти господарювання відчули можливість без перепон здійснювати підприємницьку діяльність на території всього внутрішнього ринку Європейського Союзу. Так, з досягненням поставлених цілей Європейський Союз створив нові правила укладання та виконання міжнародних договорів, що описуються нижче.

Взаємні правовідносини, в основному що пов'язані із здійснення підприємницької діяльності, сторін за різними країнами призначення супроводжуються дією закріплення їх прав та відповідних обов'язків – міжнародним контрактом. Так, положення Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачають, що до зовнішньоекономічної діяльності відносяться імпорту та/або експорт капіталу, товарів, продукції та послуг, а також інші фінансові операції, які прийнято вважати міжнародними. Положення наведеного законодавчого акту містять роз'яснення терміну міжнародного контракту, а саме зовнішньоекономічним договором вважається закріплення у встановленій формі прагнення сторін, обов'язково суб'єктів підприємницької діяльності, що мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

Обов'язковою ознакою зовнішньоекономічного контракту є наявність спрямування сторін договірних відносин на настання певних правових

наслідків, тобто на виникнення, зміну обсягу або припинення прав та відповідних обов'язків [11].

Тому, для здійснення зазначених операцій використовують контракти, які направлені на закріплення прагнень договірних сторін, що належать до різних територіальних юрисдикцій. Так, міжнародний договір купівлі-продажу не може існувати без інтенсивного розвитку зовнішньоекономічної діяльності, яка в свою чергу, багата різноманіттям об'єктів фінансових операцій. Будь-який експорт чи імпорт товару і капіталу обумовлюється обов'язковим укладанням міжнародного контракту.

Для всебічного аналізу змісту, істотних умов та переліку обов'язкових елементів договору міжнародної купівлі-продажу пропонуємо розглянути дійсний міжнародний договір, що наводиться нижче. Особливістю договору міжнародної купівлі-продажу виступає наявність хоча б одного іноземного елемента, що й робить передбачену договором фінансову операцію зовнішньоекономічною. Наведені пункти договору відображають міжнародний контракт про поставку товару № 0910-2014 укладений між італійським підприємством «ТЕХАСНЕМ ІНТЕРНАТІОНАЛ», яке виступає в даному випадку іноземним елементом, та Товариством з обмеженою відповідальністю «ЮВТЕРРА». За даним контрактом Компанія «ТЕХАСНЕМ ІНТЕРНАТІОНАЛ» в період з 09.10.2014 року по 21.07.2017 рік взяла на себе зобов'язання щодо поставки поліуретанових клейових систем ТЕКСАКОТ та ТЕКСАФЛЕКС Товариству з обмеженою відповідальністю "ЮВТЕРРА". Постачальник здійснював поставки товару покупцю відповідно до існуючих правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності, обумовлених та погоджених сторонами. Саме на прикладі реального договору є можливість відтворити повну картину загальної процедури та перших кроків укладання зовнішньоекономічного контракту.

Міжнародний договір купівлі-продажу є універсальним засобом, обумовлений складним переліком висунутих вимог, які потрібно обов'язково дотримуватись для збереження його чинності. Так, ще на етапі

укладання таких договорів законодавець встановлює пряму вимогу наявності достатньої правоздатності сторін укласти міжнародні контракти, тобто сторона за міжнародним договором купівлі-продажу повинна мати право на його укладання.

Укласти міжнародні контракти можуть особи, які вважаються суб'єктами господарювання, тобто зареєстровані належним чином відповідно до національного законодавства резидента. Як вбачається з наведеного вище договору, продавець та покупець являються підприємцями, що здійснюють господарську діяльність, та зареєстровані відповідно до положень свого національного законодавства. Підтвердженням даного твердження виступає можливість побачити інформацію про юридичну особу-покупця за кодом Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Напрямок створення суб'єкта підприємницької діяльності резидента України віднайшло себе в Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». На досягнутому етапі технічного прогресу, в Україні здійснюється державна реєстрація юридичної особи чи фізичної особи-підприємця безкоштовно, терміном до одного робочого дня, за умови подання повного та правильного переліку необхідних документів для державної реєстрації [12].

Роз'яснення понятійного апарату надають положення Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України. Таким чином особою, що здійснює підприємницьку діяльність визнається учасником комерційних відносин, що має відповідні комерційні права та обов'язки. Додатково така особа повинна мати відокремлене майно та відповідати за свої зобов'язання в межах даного майна. В основному суб'єктами підприємництва визнаються господарські товариства та фізичні особи, що здійснюють комерційну діяльність [13].

Безперечно, суб'єкт господарювання повинен обов'язково вказати в статутних документах підприємства, що предметом діяльності суб'єкта

господарювання є зовнішньоекономічна діяльність. Право на укладання договору міжнародної купівлі-продажу та порядок його виконання не обмежується лише державною реєстрацією суб'єкта господарювання, інші підстави здійснення зовнішньоекономічної діяльності передбачені з врахуванням предмету договору. Є види діяльності які потребують додаткової правової легалізації, наприклад отримання ліцензії на імпорт товару чи обов'язкова реєстрація сторони контракту в органах Державного експортного контролю за продаж товарів подвійного призначення. Предмет фінансової операції визнається цілком прагнень сторін, яке повинно обов'язково бути зазначеним в контракті міжнародної купівлі-продажу.

Так, Угодою «Про загальні умови поставок товарів між організаціями держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав» зазначено, що в зовнішньоекономічному контракті обов'язково визначається асортимент, кількість, ціна, якість, строки поставки, розрахункові реквізити стосовно об'єкта контракту. Наведені вище умови визнаються істотними умовами зовнішньоекономічного контракту, отже їх відсутність прямо вказує на недійсність укладеного правочину [14].

Підсумовуючи, відповідно до різноманіття видів зовнішньоекономічної діяльності існує таке ж саме різноманіття висунутих вимог не тільки для укладання договору міжнародної купівлі-продажу, а й ще для його виконання. Якщо не дотримуватись зазначених вимог, сторони за таким договором будуть мати наслідком визнання недійсності правочину чи не змогу виконати, взяті на себе обов'язки. Розглядаючи істотні умови договору міжнародної купівлі-продажу можна віднайти розбіжності змісту міжнародних контрактів від внутрішніх договорів в частині умов щодо поставки товару. Так, укладаючи міжнародний контракт покупець та продавець в обов'язковому порядку повинні обумовити умови переходу товару, які визначають:

- Хто відповідальний та за чії кошти транспортується товар, зокрема сплата митних платежів;

- Обумовлені засоби, в тому числі транспортні засоби, за допомогою яких товар буде транспортований, а також місце транспортування;
- Обов'язок продавця щодо пакування і маркування товару, зокрема питання страхування об'єкту міжнародного контракту;
- Обов'язки щодо оформлення відповідної документації здійснення зовнішньоекономічної операції;
- Точки переходу відповідальності від продавця до покупця за певні ризики пошкодження, втрати чи знищення товару.

Як вбачається з Додатку В, сторони дійшли згоди щодо всіх перелічених умов логістики об'єкту міжнародного контракту, що робить його виконання легшим.

Ціна контракту є найбільш важливим елементом договірних стосунків, тому для цілей правильного оформлення міжнародного договору купівлі-продажу є потреба розуміти відмінності від валюти договору та валюту платежу. Валютою договору виступає грошова одиниця, в якій повно відображається ціна товару, а валюта платежу передбачає вид грошової одиниці, якою буде здійснена оплата за контрактом. Вартість транспортування товару обов'язково зараховується до загальної ціни міжнародного договору купівлі-продажу.

На сьогоднішній день, трапляються дедалі часто випадки падіння світової економіки, і це вбачається через наступаючі на Україну кризи, які знецінюють українську гривню, водночас підвищуючи ціни на продукцію, товари та послуги. Для уникнення таких випадків, суб'єкти господарювання використовують валютно-фінансові застереження, які не дають сторонам договору зазнати матеріальних збитків, через зміну валютного курсу терміном з моменту підписання міжнародного контракту до моменту здійснення платежів за його виконання. За такими застереженнями продавець та покупець змінюють суму платежу пропорційно до зміненому рівню валютного курсу.

Ми наголошує на обов'язковому зазначені в міжнародному контракті непередбачуваних застережень, що дозволяє сторонам за договором, здійснити превентивну функцію, завдяки чому захистити себе від негативних обставин, що не залежать від їх дій чи бездіяльності, включаючи додаткові умови, які в ході виконання договорів, при настанні зазначених випадків, можуть змінюватись. Крім валютно-фінансових застережень, ще використовуються всім відомі форс-мажорні обставини чи антидемпінгові застереження.

До схожих елементів застереження та ще одним яскравим прикладом відмінності міжнародного контракту купівлі-продажу від внутрішніх договорів належать умови, які вказують про можливі способи та порядок вирішення спорів, зокрема посилання на вказівку конкретного арбітражного суду, котрий компетентний вирішувати спори, що виникли з даного об'єкту договору, а також вказівку про право, що застосовується до наявних правовідносин. Завжди під взаємозв'язками за міжнародним договором купівлі-продажу розуміються відносини між імпортерами і експортерами, які виступають в рамках договірних відносинах продавцем і покупцем. Зрозуміло, що кожне законодавство окремої країни багате власними особливостями, побудованими на національних традиціях і звичаях, які в певній мірі відрізняються від інших сталих суспільних норм. Отже, у випадках здійснення транснаціональних операцій національні законодавства різних країн суперечать між собою, що позбавляє сторін віднайти загальні напрямки виконання договору, що привертає необхідну увагу до арбітражу. Як вбачається з положень Закону України «Про міжнародне приватне право» сторони договору можуть обрати право, яке буде застосовуватись до їх договірних взаємовідносинах [15].

За наведеною аналогією, для особи, що має намір здійснювати міжнародну торгівельну підприємницьку діяльність є можливість:

1. Обрати закон країни-експортера, що надає перевагу противної сторони за договором використовувати добре знаючи внутрішні законодавчі акти.

Однак, слід наголосити, що національне законодавство кожної самостійної країни є особливим, за яким може покращувати стан продавця або навпаки погіршувати;

2. Обрати власний закон;
3. Обрати загальні міжнародні правила виконання міжнародних торговельних договорів.

Підсумовуючи, ми акцентує увагу саме на дієвості третього пункту, адже транснаціональні підприємства чудово розуміють, що загальні міжнародні правила виступають гарантією виконання сторонами обов'язків, взятих на себе відповідно до умов договору міжнародної купівлі-продажу. Гарантія правил обумовлюється довгим періодом існування традицій укладання міжнародних договорів, які розробляються та удосконалюються весь час відповідно до міжнародних стандартів, водночас коли обрання власного чи закону іншої сторони обумовлено недосконалими стосунками держав, що безпосередньо впливають на договірні взаємовідносини, зокрема не слід забувати про наявність прогалів національного законодавства держав. За таких обставин, правові регламентації міжнародного значення порядку укладання і виконання контракту, в тому числі способи вирішення спорів віднайшли себе в правовому регулюванні договору міжнародної купівлі-продажу.

Питання правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу є проблемним, адже договірні відносини виступають основним механізмом розвитку взаємозв'язків між фізичними особами, суб'єктами господарювання, виробниками і споживачами, що спричиняє інтенсивний розвиток всіх напрямів торгівельної діяльності. Витоки зародження договірних відносин припадають на роки існування Римської Імперії, тому різноманітний розвиток договірних відносин потребує постійного нагляду як окремих держав так і спільного міжнародного контролю. Договір виступає найголовнішим методом створення та закріплення взаємозв'язків,

досліджуваний процес поєднує інтереси сторін, які належать до різних соціальних ланок суспільства.

Договір міжнародної купівлі-продажу являється універсальним і самостійним документом, який здійснює вплив на показники національного та міжнародного товарообігу. Зовнішньоекономічний контракт більш присутній укладанню торгівельними підприємствами що діють під юрисдикцією різних держав.

Так, одним із основоположних правових актів регулювання зовнішньоекономічного контракту є вже згадана Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів». Момент затвердження наведеного міжнародного законодавчого акту обумовлено прагненням держав-учасниць щодо запровадження прозорості та належної економічної торгівлі.

Як вже зазначалось про проблеми сперечання національних норм різних юрисдикцій, прийняття Конвенції послугувало з урахуванням різних суспільних, економічних й правових систем, усунути правові бар'єри, що наявні у торгівлі, а також безумовно ліквідацію прогалів та наявних колізій правового регулювання зовнішньоекономічного контракту. До схожих міжнародних нормативно-правових актів належить Конвенція «Про єдиний закон щодо міжнародної купівлі-продажу товарів» за яким кожна держава зобов'язалась ввести до свого національного законодавства положення про договір міжнародної купівлі-продажу у відповідності до цієї Конвенції. Тобто, одним із способом запровадження єдиної політики договірних відносин є приближення національного законодавства окремих держав до загальних міжнародних стандартів [16].

Також, до числа джерел правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу слід віднести Принципи міжнародних комерційних договорів чи так звані «принципи УНИДРУА» (UNIDROIT (фр. Institut international pour l'unification du droit privé)). Даний документ має диспозитивний характер, адже він передбачає можливість укласти

договори міжнародної купівлі-продажу у відповідності до цих принципів але це не є обов'язковим. Проте, їх можна використовувати у випадку коли відсутні інші правові інструменти, пов'язані з виконанням договору міжнародної купівлі-продажу.

Важливим елементом міжнародного контракту виступає строк позовної давності. Строк позовної давності встановлює часові межі використання судового способу захисту власних прав та інтересів, які були спричинені через невиконання або неналежне виконання контрагентом умов зовнішньоекономічного контракту.

Для повної ліквідації суперечностей як національних, так і міжнародних законодавчих актів в частину встановлення строку позовної давності, Організацією Об'єднаних Націй були розроблені та затверджені єдині правові положення регулювання питань позовної давності, що знайшли своє відображення в Конвенції «Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів». Передбачені положення можна застосовувати, якщо сторони міжнародного контракту є резидентами держав, що ратифікували наведений правовий акт.

Важливо звернути увагу на те, що положення досліджуваного міжнародного законодавчого акту можуть використовуватись в незалежності від обраного сторонами зовнішньоекономічного контракту права застосування.

Очевидно, що єдині положення про позовну давність не розповсюджуються на правовідносини сторін за міжнародним оговором купівлі-продажу за наявністю відповідного прямого застереження про невикористання положень даного законодавчого акту [17].

Згідно положень міжнародного законодавчого акту термін позовної давності становить чотири роки, що становить менший строк на відміну від розвинених держав, які не є договірними країнами-учасницями в розумінні даної Конвенції, адже прикладом може слугувати строк позовної давності

Швейцарії, який становить десять років, в Англії строк позовної давності досягає дванадцяти рокам, а на території Німеччини тридцять років.

Слід наголосити на нібито неважливі структурні елементи договору міжнародної купівлі-продажу як дата, місце укладання договору та підписи сторін. Перелічені елементи міжнародного договору відіграють велику роль в процесі виконання договору, а також в процесі захисту порушених прав.

1. Дата укладання угоди повинна бути обов'язкова зазначена, що надасть можливість розуміти момент відклику позовної давності.
2. Місце укладання договору визначає право, яке застосовується до правових відносин за міжнародним контрактом, за умови відсутності прямої вказівки на обране право певної держави або встановлених міжнародних правил здійснення зовнішньоекономічних операцій.
3. Підписувати міжнародні контракти мають право автоматично керівники підприємства, особи, право на підпис яким надана статутними документами підприємства або особа, яка уповноважена представляти інтереси підприємства на підставі довіреності.

У випадку укладання угоди особами не передбаченими уповноваженими особами договір вважається недійсним. За таких обставин, кожен структурний елемент договору міжнародної купівлі-продажу є найважливішим інструментом, який не тільки облегшить виконання договору, а й виступить способом захисту порушених прав за договором.

Підсумовуючи, однозначно доброзичливі відносини між продавцем та покупцем є відправним пунктом для сучасного інтенсивного обігу торгівельної економіки. Тому, є потреба у фіксуванні кожної зовнішньоекономічної фінансової операції, адже кожна така дія обумовлена договірними відносинами, які повинні закріплюватись договором, що надасть змогу не лише посвідчити наявність таких відносин, а ще водночас надасть сторонам певний ряд гарантій їх належного виконання.

Можна бути впевненим, що договір міжнародної купівлі-продажу зазнав та й досі зазнає стрімкого розвитку правового регулювання, адже на

сьогодні є можливість кожної фізичної і юридичної особи як у приватному секторі, так і в публічному не тільки виступати стороною в договірних відносинах, а ще самостійно передавати, змінювати і набувати права та обов'язки.

Слід звернути увагу на співробітництво держав у сфері правового регулювання міжнародного договору купівлі-продажу, адже як зазначалось вище національне законодавство України має певний перелік правових прогалин, в тому числі через давнину прийняття нормативно-правових актів, тому держави, що займають авторитетне положення на світовій арені, докладають максимум зусиль, створюючи нові механізми та принципи укладання і порядок виконання міжнародного контракту купівлі-продажу.

Результатом такої співпраці є прийняті міжнародні норми, які побудовані на довго набутому досвіді та практичних знань з урахуванням традицій та звичаїв народів, що виступають першими витокami сучасних договірних відносин. Такими нормами виступають Конвенція Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», Конвенція «Про єдиний закон щодо міжнародної купівлі-продажу товарів», а також, до даного переліку слід віднести добровільні принципи міжнародних комерційних договорів «принципи УНИДРУА (UNIDROIT)» та офіційні правила тлумачення торговельних термінів Інкотермс, які були затверджені під егідою Міжнародної торгової палати.

Завдяки досягнутому рівні сторони за договором міжнародної купівлі-продажу можуть та мають право:

1. Вільно виступати стороною договірних відносин;
2. На належне розуміння змісту договору та можливі наслідки його прийняття;
3. Змінювати умови договору під час його виконання;
4. Обирати право держави, яке буде розповсюджуватись на договірні відносини;

5. За відсутністю національного правового регулювання чи за наявними суперечностями внутрішніх законодавчих актів держав є можливість користуватись встановленими міжнародними правилами ведення комерційної діяльності;
6. Обирати форму міжнародного контракту купівлі-продажу та способи його виконання.

Договір міжнародної купівлі-продажу є відтворенням розвитку міжнародної торгівлі, що побудована на основі рівності і взаємної вигоди, яка виступає універсальним засобом, що враховує різні суспільні, економічні й правові системи самостійних держав і сприяє усуненню правових бар'єрів у міжнародній торгівлі.

Розділ 2 Гарантії виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу

2.1. Відповідальність за виконання договору міжнародної купівлі-продажу за правилами Інкотермс.

Як зазначалось вище, укладаючи міжнародний контракт купівлі-продажу, сторони в праві обрати закон, за яким будуть виконуватись умови договору, а саме закон противної сторони, власний закон чи визнані міжнародні правила укладання міжнародних договорів. До прикладу такого зведення принципів міжнародних контрактів слугують офіційні правила тлумачення торговельних термінів Інкотермс, які були затверджені під егідою Міжнародної торгової палати. Міжнародна торговельна палата (англ. International Chamber of Commerce (ICC)) є визнаною міжнародною організацією бізнесу, яка, завдяки розвиненій глобальній мережі більш ніж шість мільйонів членів у понад ста країнах, працює над популяризацією міжнародної торгівлі. Основна функція світової організації бізнесу є представлення інтересів господарської діяльності на найвищому рівні незалежно від впливу інших міжнародних інститутів, що займають впливовіше місце на міжнародній арені таких, як Світова організація торгівлі.

Унікальність Міжнародної торгової палати полягає у зміцненні як державного сектору, так і приватного, що дозволяє відповідати потребам всім учасникам міжнародної торгівлі. Завдяки давній історії формування корінних засад ведення бізнесу, для котрого не існують територіальні межі, Міжнародна торгова палата, спираючись на вже набутий досвід, практичні вміння та навички, диктує правила здійснення міжнародної підприємницької діяльності.

Зазначені правила бізнесу віднайшли своє існування в багатьох офіційних публікаціях міжнародної торгової палати, серед дієвих слід виокремити зведення роз'яснень найпоширених термінів міжнародної торгівлі, що облегшує процеси укладання та виконання міжнародних

контрактів купівлі-продажу, зокрема врегулювання спорів за такими договорами, які отримали назву Інкотермс, а ще UCP 600, що являє собою уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів. Перелічені правила широко використовуються під час здійснення міжнародних фінансових операціях.

Крім того, Міжнародна торгова палата спеціалізується на діловому та юридичному навчанні світового класу та є провідним виробником практичних інструментів для міжнародного бізнесу, банківської справи та арбітражу. Міжнародна торгівельна палата була створена одразу після закінчення Першої світової війни, коли жодна правова система не регулювала торгівлю, інвестиції, фінанси та комерційні відносини. Не чекаючи відповідної реакції національних урядів держав, Міжнародна торгова палата розпочала свою діяльність запроваджуючи практичні стандарти здійснення міжнародної підприємницької діяльності. Україна прагне досягти поставлених завдань досліджуваної міжнародної організації, що підтверджується цілеспрямованою державною політикою щодо імплементації сталих принципів здійснення господарської діяльності.

Так, інтеграція міжнародного досвіду здійснюється через постійне міжнародне співробітництво, що підтверджується діяльністю діючого елементу загального механізму правового регулювання міжнародної комерційної діяльності Українського національного комітету Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine). Наведений суб'єкт інституційного механізму правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу покликаний запроваджувати на внутрішній ринок України діє моделі та актуальні тенденції торгівельної економіки. Наведена діяльність Українського національного комітету Міжнародної Торгової Палати об'єднує учасників комерційної діяльності, що збільшує обіги внутрішньої та міжнародної спільної діяльності інших суб'єктів інституційного механізму в рамках поставленої роботи у визначених правових напрямків.

ISS Ukraine є першо-сформованим органом, що сприяє розвитку торгівлі на внутрішньому ринку України, чим збільшує обіг міжнародних фінансових операцій, який розпочав роботу ще під егідою Союзу Незалежних Держав.

Така політика дозволить не тільки створити сприятливе бізнес-середовище для сталого розвитку та процвітання внутрішньої підприємницької діяльності, а ще сформуванню позитивний міжнародний імідж України [18].

Також, серед дієвих інститутів приєднання внутрішніх принципів здійснення підприємницької діяльності до міжнародних виступає Торгово-промислова палата України (ТПП України). ТПП України є неприбутковою організацією, що покликана об'єднувати інтереси суб'єктів підприємницької діяльності для укріплення позицій українського бізнесу на світовій арені як розвиненого і конкурентоспроможного.

Правове регулювання діяльності торгово-промислових палат віднайшло себе серед положень національного правового акту «Про торгово-промислові палати в Україні». Правовий інститут торгівельних відносин є ефективним елементом загального механізму з підтримки та подальшого розвитку як внутрішньої, так і зовнішньої комерційної діяльності. Сучасні реалії палатівського руху нараховують незчисленну кількість представників підприємницької діяльності по всій земній кулі, яким надана змога отримати юридичні консультації експертів торгово-промислових палат щодо їх діяльності, що напряду пов'язана з комерційною діяльністю, зокрема з торгівлею.

Діяльність торгово-промислових палат являється корінними засадами подальшого належного функціонування національної підприємницької діяльності, тому центральна Торгово-промислова палата України втілює в життя «Систему розвитку торгово-промислових палат України 2020» [19].

Як вбачається з офіційного сайту Міжнародної торгової палати, організація бізнесу зазнала довгий, наповнений перепонами шлях до створення сучасної системи здійснення господарської діяльності [20].

Історія досягнення поставлених цілей Міжнародною торговою палатою

Таблиця 2.1.

№	Період діяльності	Досягнення
1	1919 рік	Певне коло підприємців прийняли рішення про заснування організації, яка презентувала бізнес в усьому світі.
2	1923 рік	Міжнародна торгова палата вводить в дію міжнародний арбітражний суд
3	1933 рік	Публікація перших уніфікованих правил діяльності митниць
4	1936 рік	Публікація перши правок до правил Інкотермс щодо роз'яснення шістьох торгових термінів
5	1944 рік	Презентація діяльності організації на міжнародній конференції Брітн Вудс, що послугувало відправним пунктом з розробки міжнародних правил здійснення міжнародної підприємницької діяльності
6	1945 рік	Зобов'язалась акредитувати конференцію міжнародної організації (UNCIO), що призвело до створення статуту ООН
7	1977 рік	Публікація перших правил, що покликані припинити корупційні правопорушення
8	2003 рік	Підписала Глобальний договір ООН, який сприяв суб'єктами господарювання соціальну відповідальність
9	2008 рік	Розробка заходів із запобігання дефіциту торгового фінансування

10	2015 рік	Початок функціонування Академії наук Міжнародної торгової палати для перевершеної світової глобалізації міжнародного бізнесу
11	2016 рік	Набула статусу наглядового органу Генеральної Асамблеї ООН
12	2018 рік	Видання редакції дорожньої карти інтелектуальної власності, в тому числі її офіційний переклад

Передмова минулого Генерального секретаря Міжнародної торгової палати відображає зміст поставлених завдань. Належний та стрімкий розвиток торгівельної економіки забезпечила кожному суб'єкту господарювання досту світового ринку товарів, капіталу, продукції та послуг [21].

Продукція, товари реалізуються, а послуги надаються на кожному куточку світу у будь-якої сукупності їх видів, обсягів та різноманіття. Однак, із збільшенням територіальної розповсюженості торгівлі, її обсягів пропорціонально збільшується кількість прогалін правових актів, їх суперечності, що обумовлюється подальшими значними витратами коштів та часу на врегулювання спричинених спорів між суб'єктами підприємництва офіційні правила Міжнародної торгової палати запобігають таким спорам та знижує ризик ускладнень міжнародних договірних відносин. Використовуючи правила Інкотермс, сторони за договором міжнародної купівлі-продажу, а також треті особи, що виступають в договірних відносинах, наприклад перевізники, володілець судна чи порт певною мірою запобігають непередбачуваним ризикам. Договірні відносини міжнародної купівлі-продажу регулюються за даними принципами лише у випадку прямого зазначення в зовнішньоекономічному контракті про застосування правил Інкотермс.

Правила позбавляють сторін самостійно визначати порядок виконання зобов'язань чи встановлювати відповідальну особу, наприклад за процес доставки товару чи ведення обов'язкової документації. Попри відсутність

обов'язкового характеру, міжнародні правила регулювання торгових договорів визнані стандартизованими положеннями, які запобігають будь-яким судовим розглядам шляхом чіткого розподілу прав і обов'язків між покупцем і продавцем, в тому числі передбачені ризики пов'язані з транспортуванням товару та відповідний розмір відповідальності. Результат використання міжнародних правил Інкотермс дозволить:

1. Затвердити відправний пункт передачі відповідальності між сторонами договору, включаючи третіх осіб. Тобто, правила визначають відповідальну особу за спричинення майнових збитків у формі втрати, знищення чи пошкодження товару під час передачі об'єкту договору міжнародної купівлі-продажу;
2. Визначити права та обов'язки сторін під час юридичного оформлення транснаціонального переміщення товару різними способами транспортування, включаючи розподіл зобов'язань кожної сторони щодо сплати митних зборів, а також надання всіх необхідних документів;
3. Розподілити між сторонами логістичні та адміністративні витрати на різних етапах поставки товару;
4. Зазначить відповідальних осіб за дотримання встановлених вимог товару в частині пакування, упаковки, маркування, обробки, завантаження та розвантаження, зокрема процедури перевірки [22].

Розуміючи загальне призначення передбачених положень, слід перейти до більш детального аналізу відправних пунктів переходу відповідальності сторін, а також до порядку укладання і виконання міжнародного контракту купівлі-продажу за офіційними правилами Інкотермс. Правила Інкотермс, хоча не часто, але все ж таки змінюються, на сьогоднішній день діють правила «Інкотермс 2010», які почали діяти з 01 січня 2011 року. За такою тенденцією Міжнародної торгової палати слід чітко вказувати в міжнародному контракті купівлі-продажу не тільки про використання правил Інкотермс, а ще редакцію зведення торговельних правил.

До діючої редакції «Інкотермс 2010» діяли правила здійснення комерційних договорів «Інкотермс 2000», але навіть зараз, на сайті Верховної Ради України містяться роз'яснення торговельних термінів «Інкотермс 2000» редакцією від 1 січня 2011 року, що є неоднозначним, адже остання редакція таких термінів суто відрізняється від попередньої [23].

Особливістю виконання міжнародних договорів купівлі-продажу Інкотермс є прямо визначені відправні пункти переходу відповідальності від продавця до покупця, включаючи правову регламентацію відповідальності третіх осіб. Для повного аналізу об'єму відповідальності сторін за міжнародним контрактом купівлі-продажу слід звернути увагу на правила поставки об'єкту договору, адже правила Інкотермс настільки складно складені та роз'яснені, що особа без відповідної юридичної підготовки не зможе правильно зрозуміти корінні принципи використання торговельних термінів Інкотермс.

Правила поставки, за новою редакцією «Інкотермс 2010» поділяються за видами транспорту, за яким поставляється об'єкт контракту, так наведені умови поставки можуть бути притаманні для будь-якого транспорту, а інші притаманні лише для морського та внутрішнього водного транспорту. У відмінності від минулої редакції «Інкотермс 2000» кількість умов поставки скоротилось до одинадцяти, тому для повного розуміння особливостей кожної умови поставки об'єкту договору міжнародної купівлі-продажу користуйтеся зображенням та таблицями, що наводяться нижче, щодо відправних пунктів переходу відповідальності між сторонами міжнародного контракту купівлі-продажу за офіційними торговельними правилами «Інкотермс 2010».

1. За правилами транспортування об'єкту зовнішньоекономічного контракту EXW Інкотермс (англ. Ex Works) момент повного виконання продавцем взятих на себе обов'язків визнається передача останнім покупцю обумовлені права на товар, який залишається у приміщенні

продавця або в іншому визначеному місці. Місце отримання товару визначається сторонами контракту, такими місцями можуть бути завод, фабрика, склад і т.п. За такими умовами поставки продавець звільняється від відповідальності за:

- 1.1. Оформлення та сплату митних платежів (обов'язкових відрахувань, пов'язаних із транспортуванням товару);
- 1.2. Питаннями, пов'язаних із транспортуванням об'єкту зовнішньоекономічного контракту;

Отже, за умовами поставки об'єкту договору EXW покупець несе всі можливі ризики, що пов'язані з можливим пошкодженням або знищенням товару під час його транспортування до місця призначення.

2. Умови поставки FCA Інкотермс (англ. Free Carrier) означають, що покупець несе відповідальність після прийняття товару в обумовленому міжнародним контрактом місці, який вже випущений в митному режимі експорту. Зокрема, ми звертаємо увагу на обов'язковому зазначенні конкретного місця завантаження та розвантаження товару однією із сторін, що виступить вирішальною підставою накладення відповідних обов'язків за ризики пов'язані із пошкодженням товару.

3. За критерієм FAS Інкотермс (англ. Free Alongside Ship) продавець вважається таким, що виконав взяті на себе обов'язки за міжнародним контрактом та водночас передав покупцю всі ризики пов'язані з вантажем, зокрема всі подальші витрати за умови розміщення товару продавцем на борту судна або на причалі. Як вже зазначалось вище, правильне розуміння умови поставки «Інкотермс 2010» до особливостей договірних відносин сторін є одним із перелічених інструментів успішного виконання договору, наприклад до випадків розміщення товару в контейнері типовим для продавця є передача товару перевізнику на терміналі, на відміну від торговельного терміну FCA, який в свою

чергу обумовлюється виконанням шляхом розміщення товару на борту судна.

4. За принципами FOB (англ. Free On Board) продавець вважається таким, що виконав умови поставки з моменту розміщення останнім товару на борту судна, з цього моменту на покупця покладаються можливі ризик, пов'язані з пошкодженням або знищенням товару, в тому числі сплата обов'язкових митних відрахувань та формування відповідних документів для митного оформлення грузу.
5. Правила поставки CFR (англ. Cost and Freight) є схожі з попереднім критерієм FOB, однак додатково покладають на продавця обов'язки щодо сплати відповідних митних платежів, в тому числі фрахт для доставлення об'єкту зовнішньоекономічного контракту до порту призначення. Можливі ризики щодо пошкодження або знищення товару та обов'язок сплатити обов'язкові платежі передаються від продавця до покупця з моменту розміщення об'єкту на борту судна в порту відвантаження.
6. Умови поставки CIF Інкотермс (англ. Cost, Insurance and Freight) визначають повне виконання продавцем умов поставки вантажу з моменту завантаження передбаченого вантажу на борт судна в порт відвантаження. Одночасно на продавця покладаються обов'язки зі сплати митних платежів, в тому числі фрахту на шляху об'єкту до порту призначення. Слід зазначити, що можливі ризики, пов'язані із пошкодженням, знищенням або втрати об'єкту міжнародного контракту з відповідними витратами покладається на покупця лише після отримання об'єкту договору покупцем в пункті порту призначення.
7. Умови поставки CPT Інкотермс (англ. Carriage Paid To) означають, що продавець несе відповідальність за об'єкт договору до моменту випущення товару в митний режим експорту, визначений положеннями договору міжнародної купівлі-продажу. Обов'язки зі сплати обов'язкових платежів несе продавець до моменту відвантаження об'єкту

до обумовленого місця призначення. За даними умовами поставки об'єкту зовнішньоекономічного контракту на покупця покладаються можливі ризики знищення, втрати або пошкодження товару, в тому числі сплата відрахувань з моменту прийняття перевізником товару, в незалежності досягнення вантажу місця призначення.

8. Умови поставки СІР Інкотермс (англ. Carriage and Insurance Paid to) подібні до умов поставки СРТ, однак за даним торгівельним терміном на продавця покладається додатковий обов'язок щодо страхування об'єкту міжнародного контракту.
9. За принципами DAT (англ. Delivered At Terminal) продавець виконує обов'язки в частині транспортування об'єкту після того як товар потрапив в межі митного режиму експорту, розвантажений та прийнятий покупцем в обумовленому контрактом місці призначення.
10. Критерієм поставки DAP (англ. Delivered At Point) продавець виконує обов'язки в частині транспортування об'єкту після того як товар потрапив в межі митного режиму експорту та готовий для розвантаження в обумовленому договором місці призначення.
11. Торгівельним терміном DDP Інкотермс (англ. Delivered Duty Paid) встановлено накладення зобов'язань на продавця щодо понесення витрат та відповідних можливих ризиків, пов'язаних із пошкодженням, знищенням або втрати об'єкту міжнародного контракту [24].

За таких обставин, «Інкотермс 2010» являється будівним важелем договірних відносин сторін, роз'яснюючи сторонам контракту міжнародної купівлі-продажу хто та до якого моменту не тільки виконує положення контракту, а несе відповідальність за ризики втрати і пошкодження товару, включаючи сплату митних зборів за транспортування об'єкту договору. Схеми відтворення відправних пунктів переходу відповідальності між сторонами за офіційними правилами здійснення комерційної діяльності наводяться у «Додатку В», «Додатку Г» та «Додатку Д».

Крім передбачених умов поставки офіційні торговельні правила Інкотермс регулюють ряд інших питань. Наприклад, «Інкотермс 2010» встановлює обов'язок продавця дотримуватись пакування і маркування проданого товару відповідно до прийняти міжнародних стандартів, зокрема продавець під час належного маркування товару зобов'язаний враховувати подальше цільове призначення проданого товару противної сторони контракту.

Також, правила здійснення комерційної діяльності намагаються максимально застережити сторін міжнародного контракту щодо маркування і пакування товару, це вбачається з наголошення використовувати положення Конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», керівні принципи якої розглядались вище, а також надання покупцю право попередньо оглядати придбаний товар, що допоможе сторонам завчасно вирішити наявні розбіжності. Такі заходи загалом здійснюються за рахунок покупця, і це зрозуміло, адже він діє виключно в своїх інтересах, чи це може бути визначено умовами контракту, а також додатково офіційні правила «Інкотермс 2010» встановлюють пряму вказівку на обов'язок продавця здійснювати розтрата понесену покупцем за результатом попереднього огляду товару, за винятком правил поставки EXV.

Традиційним документом, що посвідчує виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу безперечно є коносамент. Коносамент це універсальний документ, який прирівнюється до товарно-транспортної накладної або до звіту щодо виконаної роботи, який прямо посвідчує:

1. Доказ поставки товару;
2. Доказ укладення договору перевезення;
3. Засіб передачі прав та відповідних обов'язків щодо вантажу іншій стороні за міжнародним контрактом шляхом передачі їй коносаменту.

Коносамент не є єдиним документом, який впливає з виконання контракту міжнародної купівлі-продажу, але інші транспортні документи виконують лише перші дві функції із наведених вище, які присутні коносаменту. Так, інші транспортні документи не засвідчують, а також не здійснюють правовий вплив на процес доставки товару в місце призначення, що автоматично позбавляє покупця здійснити реалізацію товару під час транспортування шляхо передачі контрагенту відповідних документів.

Проте, транспортні документи містять найменування особи, що має право на одержання об'єкту зовнішньоекономічного контракту.

Як вже наголошувалось на інтенсивному технічному прогресі, в найближчому майбутньому комерційні підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зможуть мати змогу укласти електронний коносамент, що послугує зручним механізмом укладання і виконання міжнародних договорів купівлі-продажу, особливо з урахуванням специфіки міжнародного транспортування товару.

Також, не можна забувати, що до різного роду товарів, продукції та послуг розповсюджується державне регулювання у формах ліцензування, квотування, державна реєстрація зовнішньоекономічних договорів, зокрема митне регулювання, за таких обставин офіційні правила Інкотермс встановлюють прямий обов'язок продавця сприяти у будь-якій формі покупцю щодо отримання відповідних ліцензій, дозволів або будь-якого іншого передбаченого дозвільного документу, необхідного для здійснення експорту обумовленого вантажу.

Попри досконалості офіційного тлумачення торговельних термінів, в процесі виконання договору міжнародної купівлі-продажу все ж таки виникає ряд розбіжностей та спори між сторонами договору. На такі випадки сторони обов'язково повинні передбачити в договорі міжнародної купівлі-продажу третю сторону, яка буде компетентна вирішувати відповідний спір. Офіційні правила Інкотермс можна тлумачити по-різному, але положення «Інкотермс 2010» чітко визначають набуття сторонами

договору право на звернення до арбітражу лише за його вказанням у договорі, що виступає певним порушенням конституційних прав громадян.

Проте, є виключення з даних правил, вказівку про наявність арбітражу необов'язково вказувати в контракті, це можливо зробити за допомогою електронних засобів, головне лише щоб противна сторона чітко була повідомлена про це. Основним арбітражем визнається суд Міжнародної торгової палати, яка наступним чином застережує сторін та надає рекомендації щодо остаточного врегулювання спорів, що виникають з міжнародних контрактів у відповідності до арбітражного регламенту Міжнародної торгової палати [25].

2.2. Використання банківського акредитиву як гарантії виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу.

Ще маловідомий інститут способів гарантування зобов'язань, взятих на себе сторонами договору міжнародної купівлі-продажу, є банківський акредитив. Так, дослідження вже існуючих форм розрахунків за міжнародними контрактами та пошук нових вимагає практичного вирішення, що здатні надати сторонам договірних відносин гарантії щодо здійснення обумовлених платежів. Вибір способу міжнародних розрахунків може обумовлюватись характером систематичності платежів, взаємостосунками між договірними сторонами, вартістю використання обраного платіжного інструменту, зокрема розміром суми платежу.

Серед існуючих платіжних інструментів, особливо в частині здійснення безготівкових розрахунків, слід виділити платіжне доручення, розрахунковий чек, платіжна вимога-доручення, платіжна вимога та акредитив. Такий механізм передбачає розпорядження встановленої форми особи, що обслуговуються в кредитно-фінансовій установі про здійснення перерахування коштів з його рахунку з подальшим переведенням на іший зазначений рахунок.

Попри спрощеного механізму використання даного платіжного інструменту, платіжне доручення не виступає гарантом виконання покупця взятих на себе обов'язків щодо перерахування коштів відповідно до умов договору міжнародної купівлі-продажу, адже покупець до настання дати валютування може відкликати кошти, що призначені отримувачу, подавши до обслуговуючого банку доручення встановленої форми. Така форма може бути обумовлена надісланням електронного листа на офіційну електронну адресу кредитно-фінансової установи.

Розрахунковий документ передбачає вимогу власника рахунку до банку-емітента, в якому обслуговується такий розрахунковий рахунок про сплату чекодержателю передбаченої суми коштів. Для належного використання передбаченого платіжного інструменту власник чеку містить

відповідні кошти на окремому балансовому розрахунковому рахунку банку-емітента, що й виступає гарантією виплати обумовлених коштів. Передбачений платіжний інструмент використовується за систематичністю виплати коштів з метою скорочення розрахунків готівкою, особливо такий спосіб безготівкових платежів присутні у безготівкових розрахунках суб'єктів господарювання за купівлю товарів, продукції, виконані роботи чи отримані послуги.

Інструмент розрахунків за платіжною вимогою-доручення передбачає розрахунковий документ, який складається з двох частин, а саме з вимоги отримувача до платника про сплату обумовленою договором суми коштів та водночас доручення платника обслуговуючого банку про перерахування відповідних коштів на розрахунковий рахунок отримувача. Платіжна вимога-доручення залишається без виконання за умови недостатності коштів на розрахунковому рахунку платника відповідно до обумовленої суми коштів зазначеної в дорученні, що робить гарантією виконання взятих на себе обов'язків менш дієвою.

Платіжна вимога в основному використовується як платіжний інструмент за фінансовими операціями щодо поставлених товарів, наданих послуг та виконаних робіт. Платіжна вимога відрізняється від інших способів розрахунків здійсненням як з наявністю попередньої згоди платника, так і за її відсутності. Отже, платіжна вимога являє собою розрахунковий документ, що містить вимогу отримувача до банку, що обслуговує платника здійснити виплату встановленої суми коштів без згоди платника [26].

Як вже зазначалось, досліджуючи існуючі та дієві форми здійснення розрахунків відповідно до зовнішньоекономічного контракту вибір платіжного інструменту прямо залежить від характеру наявних договірних відносин сторін. Однак, ми наголошуємо, що серед наведених платіжних інструментів найефективнішим визнається акредитив.

Акредитив визнається актуальним способом розрахунків відповідно до договірних відносин сторін, адже сьогодні виявляється тенденція використання акредитиву у процесі охоплення нових ринків із метою забезпеченням захисту власних інтересів. Так, акредитив використовується за міжнародними фінансовими операція суб'єктів господарювання для забезпечення повного та належного виконання обов'язків їх контрагентів. Як свідчить судова практика, існує велика кількість спорів щодо не виконання зобов'язань в частині їх сплати чи передачі об'єкту договору. Отже, існують випадки коли продавець передав покупцю документи, що посвідчують перехід право власності, а покупець, у свою чергу, не перерахував кошти за купівлю обумовленого об'єкту договору, хоча права на об'єкт договору вже отримав. Це відбувається як за волею недоброзичливих сторін так і за двозначними прописаними умовами контракту.

Тому, за банківським акредитивом третьою стороною в договірних відносинах договору міжнародної купівлі-продажу виступають кредитно-фінансові установи. Для підтвердження зазначених тверджень слід навести порядок виконання договорів міжнародної купівлі-продажу за допомогою банківського акредитиву. Банківська директива розповсюджується не тільки на договори купівлі-продажу, кредитно-фінансова установа надає послуги з прозорого і чесного виконання цивільних договорів і на виконання певних робіт чи надання послуг.

Так, досліджуваний платіжний інструмент охарактеризується залученням до наявних договірних відносин третьої особі для гарантування виконання взятих на себе обов'язків продавця щодо поставки товару на умовах та в строк визначених договором міжнародної купівлі-продажу та покупця щодо перерахування відповідних коштів у момент отримання об'єкту договору.

За таких обставин, акредитив є зобов'язаннями кредитно-фінансової установи здійснити відповідний розрахунок з контрагентом свого клієнта за

умови дотриманням контрагента умов передачі об'єкту договору міжнародної купівлі-продажу. Акредитив в першу чергу захищає інтереси експортера, адже за акредитивом продавець забезпечує себе гарантією оплати поставленої продукції. Керівні принципи застосування акредитиву регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів (англ. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits).

Міжнародні норми з використання акредитивів були розроблені Міжнародною торговою палатою для належного правового регулювання здійснення міжнародних розрахунків.

Останні чинні Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів наведені в редакції UCP № 600, що вступили в дію з 2007 року. Ми звертаємо увагу, що передбачені міжнародні стандарти з використання банківського акредитиву носять суцільно рекомендаційний характер, тому за бажанням використання даних принципів про це слід обов'язково зазначити в акредитиві чи в договорі міжнародної купівлі-продажу, де визначені істотні умови поставки товари та відповідних з цим розрахунки. За наслідками зазначення в акредитиві про використання певної редакції Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів, передбачені норми набувають ступінь обов'язковості для всіх сторін наявних договірних відносин.

Слід звернути увагу, що до Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів UCP приєднуються не держави, а кредитно-фінансові установи, зокрема їх об'єднання та асоціації. Банки, в свою чергу, приймають участь в даному механізми правового регулювання здійснення безготівкових міжнародних розрахунків, відтворюючи зобов'язання із повного використання в практиці міжнародних розрахунках акредитивних стандартів UCP [27].

Суттєві зміни та нововведення в міжнародній торгівлі безпосередньо впливають на діяльність кредитно-фінансових установ, особливо в частині здійснення міжнародних розрахунків, тому Уніфіковані правила і звичаї для

документарних акредитивів UCP переглядаються кожні десять років, що робить їх дієвими інструментами належного правового регулювання здійснення міжнародних розрахунків.

Досліджувані затверджені міжнародні стандарти використання акредитиву визначають понятійний апарат акредитиву, в тому числі його види, способи і порядок виконання, зобов'язання та відповідальність сторін за акредитивом та банків, тлумачення наведених термінів, вимоги до похідних документів банківського акредитиву та регулювання інших питань, що виникають за результатом здійснення міжнародних розрахунків з використанням акредитиву [28].

Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів в редакції UCP № 600 наводять основні терміни, що присутні фінансовим операціям, що здійснюються за допомогою акредитиву. Так, акредитивом є будь-яка угода за якою банк-емітент бере на себе зобов'язання здійснити наступні дії на підставі прохання, вимоги чи інструкцій клієнта або від свого імені, а саме здійснити відповідні розрахунки з третьою особою або надати повноваження іншій кредитно-фінансовій установі на здійснення розрахунків із третіми особами.

Понятійний апарат акредитиву дає змогу дійти до висновку, що акредитив являється певною угодою, яка відокремлена від договору міжнародної купівлі-продажу. Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів в редакції UCP № 600 передбачають заборону кредитно-фінансовим установам в будь-якій мірі займатись питаннями, що випливають з договору міжнародної купівлі-продажу на підставі якого був складений акредитив.

Також, відповідно до міжнародних стандартів здійснення розрахунків з використанням банківського акредитиву кредитно-фінансові установи зобов'язані та уповноважені на перевірку наданих документів, в тому числі нагляд за додержанням вимог до документів міжнародної торгівлі у

відповідності до затверджених стандартів перевірки документів та інших правил за фінансовими операціями документарних акредитивів.

Зокрема, Уніфікованими правилами Міжнародної торгової палати встановлений взаємозв'язок між документами та продукцією, товарами і послугами, що розкривається в тому, що сторони за банківським акредитивом мають безпосередньо справу лише з документами. Також, Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів застерігають сторін договору міжнародної купівлі-продажу щодо точного укладання акредитиву для запобігання подальших непорозумінь в процесі виконання платіжних розрахунків такими способами, як обов'язкове зазначення додаткового опису другорядних умов та інструкцій щодо його виконання, зокрема позначення вказівок підтвердження акредитиву.

Слід зазначити спосіб, порядок та строки взаємних розрахунків за договором міжнародної купівлі-продажу, формулювання акредитивної форми розрахунку, зокрема обов'язкове зазначення валюти платежу та гарантії виконання сторонами договірних відносин щодо платіжних зобов'язань [29].

Для розкриття правового статусу сторін за банківським акредитивом слід зазначити, що покупець за договором міжнародної купівлі-продажу в рамках використання досліджуваного платіжного інструменту вважається стороною, на прохання якої виставляється акредитив, а бенефіціар, в свою чергу, визнається стороною, на користь якої виставлений акредитив. Серед кредитно-фінансових установ виділяють виконуючий банк, який уповноважений здійснити відповідні розрахунки за акредитивом та підтверджувальний банк, що надає підтвердження акредитива. Виставити акредитив вважається зазначення умов покупцем за результатом виконання яких продавець отримує відповідні кошти від імені виконуючого банку.

Різноманіття видів банківського акредитиву пояснюється складністю договірних відносин між покупцем та продавцем. Так, акредитиви поділяються на відзивні і невідзивні, покриті і непокриті, акцептуючи та не

акцептуючи, а також акредитиви поділяються в залежності від банку, що виставляє акредитив.

Відзивний вид акредитива полягає в наявності можливості платника надати виконуючому банку вимогу про зміну акредитиву або його цілковите анулювання без попереднього погодження отримувача винагороди. Така дія здійснюється лише платником через виконуючий банк без завчасного попередження чи отримання згоди отримувача, що створює ряд ризиків останньому щодо невиконання обов'язків покупця зі взаєморозрахунків. Без відзивний акредитив навпаки захищає продавця не даючи змогу покупцю відзивати банківський акредитив без відповідної попередньої згоди продавця.

Покритий акредитив перераховує обумовлену суму акредитиву на окремий рахунок платника, який може бути відкритий як у банку платника чи покупця. Тобто, банк вилучає з поточного рахунку платника встановлену суму акредитиву та заморожує їх до моменту виплати отримувачу. Даний вид платіжного інструменту виступає гарантом запобігання невиплати коштів за банківським акредитивом через недостатності грошей на розрахунковому рахунку платника, що унеможливорює не виконання взятих на себе обов'язків платником. За результатом обрання такого платіжного інструменту, як непокритий акредитив кошти платника завчасно не вираховуються та не бронюються для виконання умов визначених акредитивом, що є вигідним для покупця, адже він має можливість їх вільного використання.

Однак, в разі недостатності коштів обслуговуючий банк платника може здійснити повний розрахунок із отримувачем коштів завчасно надавши для даної операції позику. Даний вид акредитива ще називають гарантованим, адже за його використанням можливість користування коштами залишається за платником та водночас банк-емітент виступає поручителем платника. При розрахунках за досліджуваним акредитивом

виконуючий банк здійснює виплату коштів отримувачу на підставі наданих ним документів підтверджуючого банку [30].

Порядок виставлення акредитиву прямо залежить від його виду. Проте, є обов'язкові умови процесу виставлення акредитиву в незалежності його виду. Так, після заключення міжнародного контракту, сторона за договором – покупець звертається до банку із заявою про відкриття банківського акредитиву.

Ми наголошуємо, що не всі кредитно-фінансові установи надають послуги щодо здійснення міжнародних розрахунків за використанням акредитиву, а також важливо зазначити, що підприємства, укладаючи угоди з бізнес-партнерами особливо звертають увагу на престиж банку, і чим він більший тим більше вірогідності співробітництва з міжнародними підприємствами. Умови надання банківського акредитиву встановлюються з особливостями внутрішньої політики банку, як правило надання послуг обумовлюється платним характером, про суму і порядок оплати сторони домовляються самостійно. Так, надання послуг банками визначається укладеною угодою між покупцем – стороною договору міжнародної купівлі-продажу і кредитно-фінансовою установою, яка виступає третьою особою в відносинах покупець-продавець.

Для виставлення акредитиву покупець за договором міжнародної купівлі-продажу надає до свого обслуговуючого банку ряд документів, що наводяться нижче. Важливим елементом є зазначення усіх умов акредитиву, адже акредитив спрямований на встановлення гарантії та захисту сторін за зовнішньоекономічним контрактом, тому умови акредитиву повинні бути точно та чітко сформульовані, щоб треті особи в лиці кредитно-фінансових установ мали змогу здійснити повний контроль за належним виконанням зобов'язань сторін договірних відносин щодо взаємних розрахунків [31].

Почувець, в свою чергу повинен надати банку всі належні документи, що посвідчують його намір здійснити транснаціональну господарську операцію, в тому числі порядок виконання обов'язків за договором.

Зокрема, у зовнішньоекономічному контракті повинно бути зазначено строк дії акредитиву, перелік документів на підставі яких здійснюється виплата винагороди продавцю, та інші істотні умови.

Як вже зазначалось, акредитив є окремим правочином від договору міжнародної купівлі-продажу, як виявляється на практиці, акредитив являє собою електронне повідомлення, яке підтверджувальний банк надсилає до виконуючого банку. Заява платника до банку про виставлення акредитиву складається в довільній формі з обов'язковим зазначенням наступних реквізитів.

1. Вид, строк дії та способи виконання банківського акредитива;
2. Реквізити підтверджувального та виконуючого банку;
3. Вичерпна інформація про отримувача виплати за акредитивом, зокрема його найменування, місцезнаходження;
4. Сума та валюта зовнішньоекономічного контракту, в тому числі опис товару та умови його поставки.
5. Зазначення відповідальної особи за понесені витрати третіх осіб у процесі виконання взаєморозрахунків за використанням передбачених платіжних інструментів [32].

Процедура виставлення будь-якого виду акредитива обумовлює обов'язком підтверджуючого банку сповістити виконуючий банк про відкриття акредитиву, зазначивши всі істотні умови його виконання, зокрема про відповідні повноваження виконуючого банку щодо здійснення розрахунків з отримувачем. Виконуючий банк, в свою чергу повідомляє отримувача коштів за банківським акредитивом. За загальним правилом отримувач коштів розпочинає виконання договору міжнародної купівлі-продажу лише після отримання зазначеного повідомлення від виконуючого банку.

Після виконання обумовлених умов міжнародного договору продавець повідомляє про це підтверджувальний банк у спосіб передачі визначеного переліку документів, що підтверджують повний обсяг

виконаних робіт за договором. Залежно від умов акредитиву, наступними кроками є передача підтверджувальним банком переліку документів, переданих продавцем, до банку покупця із заявою про спонукання виконання обов'язків, взятих на себе покупцем або відповідно до умов договору про здійснення виплати продавцю згідно банківського акредитиву.

Слід зазначити, що отримувач коштів може з власної ініціативи запропонувати внести зміни до банківського акредитиву або взагалі від нього відмовитись. Про наміри отримувач коштів повинен безпосередньо повідомити платника, який у разі згоди надсилає відповідні зміни щодо банківського акредитиву виконуючому банку.

За фактом отримання документів виконуючий банк перевіряє їх достовірність про повний обсяг виконаних обов'язків за договором, після чого банк здійснює виплату продавцю без згоди чи будь-яких вказівок покупця. Лише у випадку неналежного оформлення документів банком-емітент здійснює перерахування коштів продавцю за письмовою згодою покупця. Після здійснення оплати банком-емітентом покупець отримує документи, передані продавцем.

Для повного розуміння керівних принципів та процедури здійснення міжнародних розрахунків за договором міжнародної купівлі-продажу з використанням документарного акредитиву в електронних джерелах наводяться схеми здійснення таких міжнародних розрахунків.

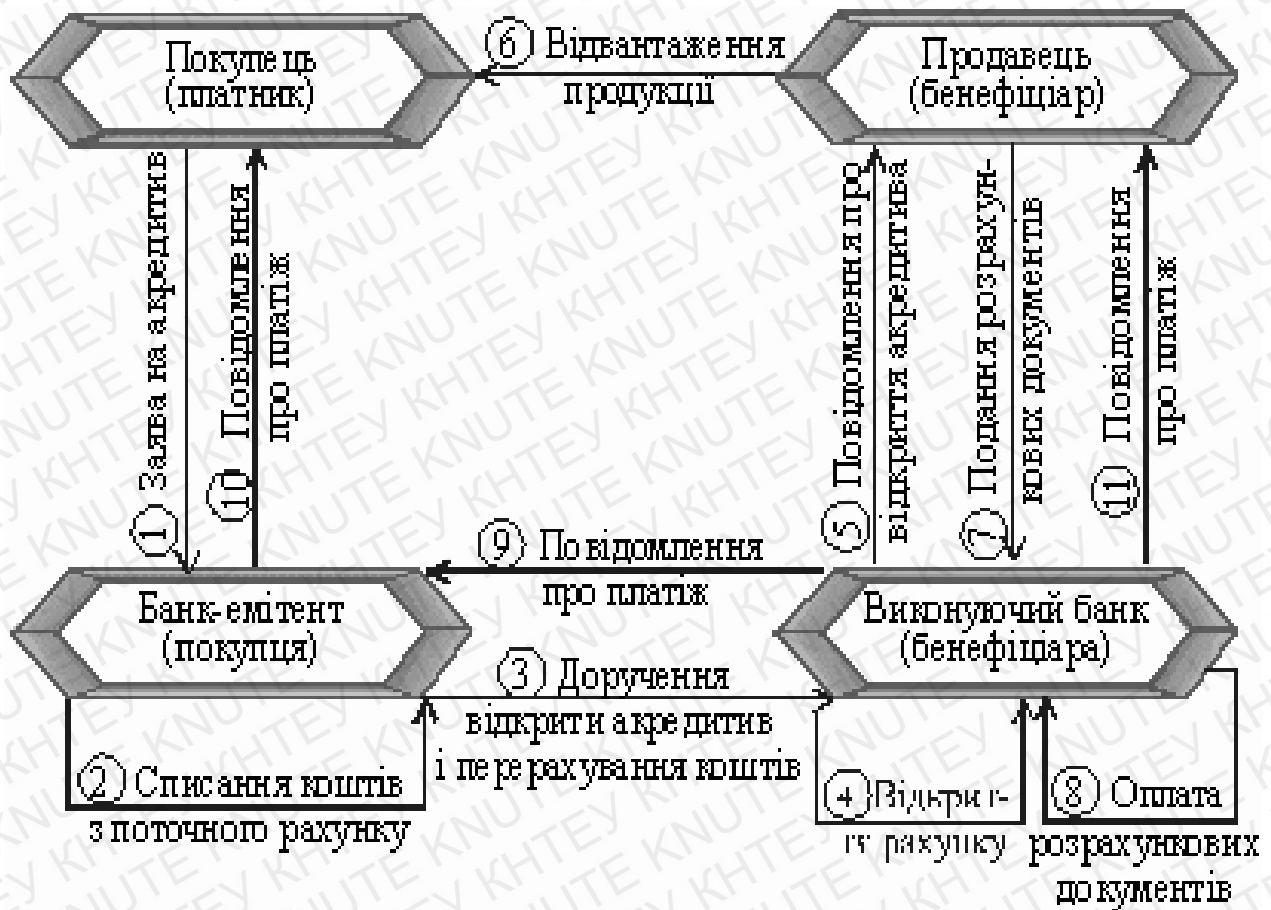


Рис. 2.2. Схеми здійснення міжнародних розрахунків за договором міжнародної купівлі-продажу з використанням банківського акредитиву

За таких обставин, виконання зобов'язань за контрактами міжнародної купівлі-продажу набувають зовсім іншого значення. Тобто, сторони зовнішньоекономічного контракту залучають кредитно-фінансові установи в якості третіх осіб, що виступають гарантом виконання договірних зобов'язань. Банківський акредитив наголошує на повному виконанні зобов'язань, які прописані в умовах договору міжнародної купівлі-продажу та запобігає недобросовісному уникненню сторонами проведення розрахунків. Отже, кредитно-фінансові установи, в даних стосунках, виступають певним наглядовим органом який визначає, що доки одна сторона не виконає взяті на себе зобов'язки – не буде виконувати інша, що допомагає встановити прозору та чесну політику договірних відносин.

Головне завдання акредитиву є встановлення гарантії отримання продавцем обумовлених коштів за продаж товару. Є випадки за якими після прийняття продукції покупцем виконуючий банк не поспішає здійснити розрахунки з продавцем аргументуючи це певними недоліками документів щодо повного виконання взятих на себе зобов'язань продавцем. Так, як документарний акредитив є певним борговим зобов'язанням виконуючого банку перед отримувачем коштів банки, в свою чергу, ретельно вивчають невід'ємні елементи акредитиву та договору міжнародної купівлі-продажу. Така направленість діяльності банку відтворює їх імідж, який виступає підґрунтям для подальших стосунків між банками.

В основному акредитивна форма розрахунку використовується за експортно-імпортними фінансовими операціями, адже досліджуваний платіжний інструмент являється дієвим способом забезпечення належних взаєморозрахунків сторін договору міжнародної купівлі-продажу із залученням третіх осіб. За положеннями внутрішніх законодавчих актів більшості самостійних держав застосування акредитивної форми розрахунку є зобов'язковою умовою здійснення зовнішньоекономічної операції.

Ми наголошуємо на зобов'язковому використанні акредитивної форми розрахунків під час здійснення міжнародних операціях, адже, в даному

випадку, акредитив надає цілковитої впевненості і зменшує ризики невиконання умов договору як для імпортера, так і для експортера. Принцип дії банківського акредитиву наводиться в такій інтерпретації: експортер впевнений, що виконуючий банк здійснить з ним розрахунки за продаж обумовленого товару відповідно до умов договору міжнародної купівлі-продажу, а імпортер впевнений, що оплата не здійсниться доки підтверджуючий банк не отримує документи, що підтверджують повне виконання взятих на себе обов'язків експортером.

Однак, Україна не прийняла тенденцію використання акредитивної форми здійснення міжнародних розрахунків, адже за статистикою із загальної кількості розрахунків, що були здійсненні за участю підприємців-резидентів України на акредитивну форму припадає всього 9 відсотків. На нашу думку передбачені кількісні показники використання акредитивної форми розрахунку пояснюються високою ціною політикою за надання послуг кредитно-фінансових установ щодо використання банківського акредитиву. Українські банки за здійснення міжнародної фінансової операції з використанням акредитивної форми розрахунків стягують до 3 відсотків від ціни такої операції, але не менше 200 дол. США, що безперечно лякає сторін договору користуватись передбаченим платіжним інструментом [33].

Попри високих тарифів банківських послуг, акредитивна форма розрахунків за міжнародними контрактами має певний ряд переваг:

1. Гарантія здійснення міжнародної фінансової операції на підставі оптимального шляху, побудованого кредитно-фінансовими установами;
2. Гарантія виконання взятих на себе обов'язків всіх учасників зовнішньоекономічної операції у відповідності до умов договору міжнародної купівлі-продажу та акредитиву;
3. Гарантія повернення коштів покупцю за невиконання обов'язків щодо поставки товару продавцем;

4. Гарантія виконання виконуючим банком своїх обов'язків щодо здійснення належного розрахунку з продавцем;
5. Гарантія отримання додаткового забезпечення розрахунків за умови підтвердження акредитиву іншим банком;
6. Гарантія розширення обсягів виробництва суб'єкта господарювання, підвищення обігу коштів, зокрема укладення подальших угод з новими контрагентами за результатом використання забезпечених розрахунків за міжнародними фінансовими операціями [34].

Отже, окрім банківського акредитиву є інші платіжні інструменти зменшення ризику невиконання взятих сторонами на себе зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу, дані способи розрахування не обумовлюються залученням третіх осіб в лиці кредитно-фінансових установ, які виступають гарантом сумлінності виконання обов'язків контрагентів.

Банківський акредитив віднаходить себе за умови бажання сторони застрахувати себе від недоброзичливої підприємницької політики контрагента, саме в цьому випадку банк й виступає гарантом запобігання негативних чинників під час виконання зовнішньоекономічного контракту.

За таких обставин, застосування акредитивної форми розрахунків за міжнародними фінансовими операціями з'являється можливість уникнути або знизити до мінімуму ризику пов'язані із здійсненням підприємницької діяльності, особливо в частині гарантованої оплати за поставлений товар, і в зворотному випадку – гарантії постачання товару.

Слід відмітити керівний принцип акредитивної форми розрахунків за яким оплата договору міжнародної купівлі-продажу здійснюється лише після отримання підтверджуючим банком відповідних документів, що свідчать про повне виконання умов договору щодо поставки товару. Акредитивна форма розрахунків має ряд недоліків, зокрема високу вартість використання досліджуваного платіжного інструменту.

З огляду на те, що акредитив у порівнянні з іншими платіжними інструментами вважається більш новим, для його інтеграції, особливо на внутрішній ринок України, потребується належне правове регулювання здійснення міжнародних розрахунків з використанням акредитиву, потребується час, належне ставлення та розуміння корінних принципів функціонування досліджуваного механізму.

Ми пропонуємо розробити нові стандарти здійснення розрахунків за договором міжнародної купівлі-продажу з використання акредитивної форми, які дозволять спростити механізм акредитивних фінансових операцій шляхом виключення зі схеми використання банківського акредитиву одного з двох банків.

На нашу думку, саме через задіяння двох фінансово-кредитних установ використання акредитивної форми міжнародних розрахунків обумовлюється високою ціновою політикою таких послуг, довгою тривалістю здійснення фінансових операцій, що в тому числі пояснюється виділенням часу на надіслання відповідних документів та кореспонденції між учасниками, а також знизити досить об'ємний документообіг.

Для втілення передбачених прийомів можливе за включенням до здійснення міжнародних розрахунків за акредитивним інструментом лише одного банку, який буде гарантом взаємних розрахунків між контрагентами, зокрема такий банк зможе здійснювати об'єктивний аналіз підприємницької політики кожної із сторін для запобігання невиконання взятих на себе обов'язків сторонами договору міжнародної купівлі-продажу. За таким нововведенням обов'язково скорочується документообіг та час виконання зовнішньоекономічного контракту. Проте, для уникнення конфлікту інтересів, банк, що бере участь в здійсненні розрахунків з використанням акредитиву ні в якому разі не повинен обслуговувати сторін договору.

Запропонований нами механізм дозволить збільшити зацікавленість суб'єктів господарювання у користуванні платіжним інструментом, що зменшує ризики невиконання взятих на себе обов'язків контрагента

Відповідно до умов договору купівлі-продажу, цей чинник являється наважливим особливо в період нестабільної торговельної економіки.

Розділ 3 Способи відшкодування та захисту прав за договором міжнародної купівлі-продажу

3.1. Національне регулювання відшкодування завданих збитків та способи захисту прав за договором міжнародної купівлі-продажу.

Договір міжнародної купівлі-продажу являє собою основну форму здійснення міжнародних комерційних операцій. Зазвичай, предметом досліджуваних договірних відносин є рухомі матеріальні речі, принципи переходу власності яких регулюються затвердженими міжнародними нормами. Такі міжнародні норми віднайшли своє існування у вже згаданій раніше Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» 1980 року. Положення даного міжнародного законодавчого акту визнаються першо-затвердженими основоположним правилами регулювання зобов'язальних відносин за зовнішньоекономічним контрактом.

Правовий акт передбачає способи захисту прав за виконання зовнішньоекономічного комерційного контракту, зокрема наводить правове регулювання відшкодування завданих збитків за невиконання передбачених договором обов'язків. Договір міжнародної купівлі-продажу напряду пов'язаний із здійсненням підприємницької діяльності суб'єктами господарювання, що підтверджується положеннями даного законодавчого акту, які не застосовуються до таких об'єктів договірних відносин, як:

1. Товарів, які були придбані для особистого чи домашнього використання;
2. Фінансових операцій, об'єктом яких є цінні папери;
3. Суден водного і повітряного транспорту;
4. Товарів з аукціону;
5. Електроенергії;
6. Взятих на себе обов'язків за міжнародним договором, які полягають у виконанні певних робіт чи наданні послуг [8].

Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» регламентує корінні принципи відносин за договором міжнародної купівлі-продажу, а саме:

1. Розкриває понятійний апарат договору міжнародної купівлі-продажу;
2. Наводить порядок укладання та виконання договору, в тому числі із зазначенням належної форми закріплення договірних відносин;
3. Зміст взятих на себе обов'язків і прав сторонами договору;
4. Відповідальність за неналежне виконання або за цілковите ігнорування виконання обов'язків за договором [35].

Як вже зазначалось, досліджуваний законодавчий акт є основним джерелом правового регулювання міжнародну купівлю-продажу в площині торговельній економіки. Проте, через її інтенсивний розвиток у Віденській конвенції 1980 року спостерігаються пробіли передбаченого регулювання важливих чинників договору міжнародної купівлі-продажу. Поза впливу Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» залишилися наступні суттєві питання, що впливають із зовнішньоекономічних контрактів:

1. Укладення договору із залученням третіх осіб;
2. Питання пов'язані із особливостями внутрішніх законодавчих актів самостійних держав щодо державного регулювання експорту та імпорту товарів;
3. Відповідальність продавця за завдану шкоду, пов'язану із ушкодженням здоров'я або смертю;
4. Подальше регулювання право власності на проданий товар після повного виконання договору міжнародної купівлі-продажу;
5. Використання сторонами типового договору міжнародної купівлі-продажу [36].

Типовий договір або стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу визнаються положеннями, що були розроблені однією із сторін договірних відносин для неодноразового використання з контрагентом

без попереднього їх спільного узгодження. За результатом використання стандартних умов зовнішньоекономічного контракту застосовуються Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА. Передбачені стандарти виконання міжнародних комерційних договорів передбачають, якщо сторони досягли згоди щодо всіх істотних умов зовнішньоекономічного контракту. Узгодження істотних умов подальших зобов'язальних відносин є відправним пунктом укладення контракту саме на підставі таких умов та інших похідних, які не обов'язково повинні бути зазначені та визначені, які ні в якому разі не можуть суперечити між собою [2].

Передбачені прогалини законодавчого акту ліквідовуються звичаями, про які сторони дійшли згоди або тими звичаями, які вважаються сталими в сфері міжнародної торгівлі.

Як вже зазначалось вище, першими витоками не лише договірних відносин, а й права є звичай, адже з часів зародження і перших спроб функціонування держави правове регулювання найважливіших об'єктів суспільних відносин було відсутнім, внаслідок чого люди розуміли один одного та вступали у взаємовідносини завдяки вже існуючим та усталеним звичаям суспільного життя. За положеннями наведених міжнародних законодавчих актів вбачається, що договірні відносини й наразі побудовані на звичаях, які займають місце в сучасному праві, за якими регулюються суспільні відносини.

Так, за принципами міжнародного інституту уніфікації приватного права УНІДРУА передбачено, що сторони договірних відносин безпосередньо пов'язані з будь-яким звичаєм, відносно будови правових відносин, які вони встановили у свої взаємовідносинах, зокрема вони пов'язані з широко відомими та сталими звичаями, що притаманні міжнародній торгівлі [2].

Однак, на нашу думку через постійний розвиток системи встановлених та санкціонованих самостійними державами та їх спільною

діяльністю норм поведінки суспільства звичаї представляються справедливими та негласними способами захисту прав фізичних та юридичних осіб як публічного, так і приватного сектору.

Пробіли Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» заповнюються, керуючись принципами побудови досліджуваного міжнародного законодавчого акту, а також положеннями права, що розповсюджуються на зовнішньоекономічний контракт. Зокрема, з урахуванням наступних звичаїв, які виступають своєрідними способами захисту прав сторін за комерційним контрактом.

1. Свобода договору, що полягає у праві сторін вільно вступати до договірних відносин, одночасно визначаючи їх зміст;
2. Сумлінність сторін при здійсненні дій в сфері міжнародної торгівлі, зокрема при виконанні договору міжнародної купівлі-продажу;
3. Використання розроблених міжнародних принципів здійснення зовнішньої комерційної діяльності;
4. Критерії розумності;
5. Класифікація інтерпретації застосування відповідних санкцій до вчинених порушень;
6. Наявність можливості сторін договірних відносин витребувати належне виконання умов укладеного зовнішньоекономічного контракту та одночасно вимагати відшкодування завданих збитків через його неналежне виконання;
7. Взаємозалежність сторін зовнішньоекономічного контракту за вже усталеною практикою відносин в даній сфері;
8. Стале визнання торгових звичаїв, як істинного підґрунтя виникнення та подальшого розвитку договірних відносин, які не потребують доказування.

Також, одним із дієвим способом захисту прав за договором міжнародної купівлі-продажу є правильне розуміння та належне

використання положень Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів». До прикладу належать положення міжнародного законодавчого акту про обов'язки продавця щодо відповідності обумовленого товару до умов контракту. Так, продавець повинен поставити товар до затвердженого сторонами опису об'єкту договору, який включає інформацію про кількість, якість та упаковку товару. Зокрема, товар вважається таким, що не відповідає договору міжнародної купівлі-продажу за умов:

1. Якщо товар не придатний до його цільового призначення;
2. Якщо товар не придатний до цілей, обумовлених договором міжнародної купівлі-продажу;
3. Поставлений товар не має якостей того товару, який був представлений покупцеві перед укладенням угоди;
4. Товар не упакований належним чином для його збереження та захисту, зокрема при транспортуванні.

Поставка невідповідного товару продавцем вважається прямим порушенням взятих на себе зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу, включаючи ті випадки недотримання гарантій зберігання цільової придатності товару або зберігання властивостей якості товару протягом обумовленого часу.

Слід зазначити, що продавець несе відповідальність за наведені порушення як до моменту переходу ризиків пов'язаних з пошкодженням або знищенням товару до покупця, так і після [37].

Віденська конвенція 1980 року не регламентує правовий порядок переходу права власності на об'єкт договору між сторонами зовнішньоекономічного контракту. Досліджуваний міжнародний законодавчий акт передбачає лише правила переходу ризику, що пов'язаний із пошкодженням або знищення товару. Наприклад, покупець не звільняється від обов'язку здійснити розрахунки з контрагентом після того

як не покупеця перейшли можливі подальші ризики, пов'язані із пошкодженням чи знищенням об'єкту міжнародного контракту

Відправним пунктом передачі ризику пошкодження об'єкту контракту з однієї сторони до другої вважається отримання покупцем поставки товару, який чітко ідентифікований для цілей укладеного договору та наданням передбачених документів, що свідчать про повне виконання обов'язків, взятих на себе продавцем. Однак, у випадках невизначеності місця та способу передачі товару вважається, що продавець передав ризики пов'язані із пошкодженням або знищенням товару продавцю у момент здачі продавцем першому перевізнику товару.

Ми наголошуємо, що заповнення прогалин Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» в частині правового регулювання порядку визначення відправних пунктів переходу відповідальності за товар від продавця до покупця, включаючи правову регламентацію відповідальності третіх осіб та пункти переходу права власності на об'єкт міжнародного контракту слід здійснювати положеннями Офіційних правил тлумачення торговельних термінів Інкотермс.

Окрім Офіційних правил тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати до порядку повного виконання зовнішньоекономічних контрактів можна застосовувати Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА.

Конвенцією Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» визначений вичерпний перелік способів правового захисту при порушенні умов договору міжнародної купівлі-продажу окремо як продавцем, так і покупцем. Так, за фактом невиконання продавцем взятих на себе зобов'язань за комерційним договором покупець має право:

1. Вимагати від продавця належне виконання умов договору;
2. За умови невідповідності товару до його визначеного сторонами опису щодо якості, кількості, асортименту та пакування продукції, відповідно

сторона має право використати такий засіб правового захсту, як пред'явити претензію щодо усунення порушень за допомогою їх виправлень або вимагати цілковиту заміну товару;

3. Розірвати зовнішньоекономічний контракт в односторонньому порядку у випадку вчинення контрагентом порушень істотних умов договору;

Зокрема, покупець має право заявляти про односторонню відмову від комерційного контракту у разі не поставки товару в обумовлений умовами договору строк або у встановлений додатковим строком покупцем. Однак, якщо продавець поставив товар покупець позбавляється прав розірвати договір в односторонньому порядку, за виключенням випадків прострочення поставки товару продавцем.

4. Знизити ціну договору міжнародної купівлі-продажу, окрім випадків за якими продавець самостійно усуває допущені з власної вини недоліки та за відмовою покупця прийняти виконані обов'язки противної сторони;

5. Відмовитись від прийняття поставки товару у випадку здійснення поставки раніше встановленого строку, а також покупцеві надається право відмовитись від надмірної кількості поставлених товарів, не обумовлених умовами договору.

6. Покупець може не виконувати взяті на себе обв'язки за договором, якщо противна сторона в незалежності від умислу демонструє неспроможність виконати умови комерційного контракту або контрагент демонструє своїми діями можливе подальше вчинення істотного порушення умов договору;

7. Вимагати відшкодування завданих збитків через неналежне виконання умов договору міжнародної купівлі-продажу.

Положення досліджуваного міжнародного законодавчого акту передбачають одночасне використання покупцем наведених способів захисту з правом вимагати відшкодування завданих збитків при порушенні умов договору продавцем. Завдані збитки можуть проявлятися упущеною вигодою через неналежне виконання зобов'язань

контрагентом за договором, зокрема, завданий збиток може обумовлюватись нематеріальним характером, включаючи моральну шкоду. Важливим елементом при направленні контрагенту вимоги про відшкодування збитків є правильно врахована сума, що відповідає тій шкоди яку зазнав покупець. Сума завданих збитків не може перевищувати можливої передбаченої шкоди продавцем, як наслідок порушення. До суми завданого збитку належить лише аргументована та достовірна ціна збитку, через неможливість встановлення такої суми її визначає суд на власний розсуд. Також, важливим є застосування покупцем можливих дій для зменшення передбаченої чи можливої шкоди, що виникає внаслідок здійснення порушенням продавцем умов договору міжнародної купівлі-продажу. За результатом ігнорування покупцем передбаченої норми продавець має повне право потребувати зменшення суми відшкодування завданої шкоди. Отже, продавець не несе відповідальності за ту частину завданих збитків, які могли бути зменшені за превентивними діями покупця, однак покупець одночасно має право на відшкодування витрат, що були понесенні ним при здійсненні спроб зменшити майбутню шкоду [8]. Підсумовуючи, будь-яке порушення умов міжнародного контракту дає потерпілій стороні право вимагати відшкодування збитків, що були спричиненні невиконанням або неналежним виконанням зобов'язань за договором.

8. Вимагати сплати передбачених договором відсотків за порушення обумовлених строків щодо поставки товарів, здійснення оплати за товар або за іншими порушеннями умов договору.

Дану умову слід прямо зазначити в договорі міжнародної купівлі продажу, як наводиться в додатку нижче. Відповідно до положень принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА за не здійснення стороною у зазначений строк повних розрахунків відповідно умов договору, потерпіла сторона має право потребувати сплати додаткових відсотків річних від ціни договору, які стягуються з моменту

зазначеного строку здійснення розрахунків до моменту їх фактичної виплати. Розмір річних відсотків визначається за середньою банківською ставкою за короткостроковим кредитуванням першокласних позичальників в залежності від того місця, де здійснюється платіж. Також, потерпіла сторона має право додаткового вимагати відшкодування завданих збитків, пов'язаних із невиконанням обов'язку контрагента щодо повного розрахунку відповідно до умов договору міжнародної купівлі-продажу. Слід наголосити, що сума завданих збитків повинна бути виплачена в повній сумі одним платежем у тій валюті, в якій був виражений обов'язків розрахунку або у валюті, в якій був завданий збиток [2].

Слід наголосити, якщо продавець неналежно виконав взяті на себе зобов'язання щодо певної частини поставленого товару, відповідно покупець може використати передбачені способи захисту прав надані Віденською конвенцією 1980 року лише щодо даної частині невідповідного товару. Також, Конвенцією Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» передбачені правомірні способи захисту за порушення зовнішньоекономічного контракту покупцем.

Запропоновані Віденською конвенцією способи правового захисту сторін зобов'язальних правовідносин в залежності від специфіки взятих на себе обов'язків не значною мірою відрізняються, адже корінні принципи здійснення такого захисту мають однакову будову. Так, положеннями міжнародного законодавчого акту встановлений певний ряд зобов'язань покупця з виконання договору, які розкриваються в зобов'язанні прийняти поставку товару та здійснити відповідні розрахунки з продавцем.

Отже, останій може використати засіб правового захисту в частині пред'явлення претензії контрагенту щодо неналежного виконання обов'язків покупцем за договором міжнародної купівлі-продажу, особливо в частині прийняття поставки і його повної сплати, в тому числі вимагати

відшкодування завданих збитків та заявляти про одностороннє розірвання договору.

Ми наголошуємо на обов'язковому зазначенні в умовах договору міжнародної купівлі-продажу про понесення сторонами зобов'язальних правовідносин відповідальності за порушення умов зовнішньоекономічного контракту і можливі правові способи захисту прав, що передбачені такими діючими міжнародними законодавчими актами, як Конвенцією Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», Принципами міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, зокрема встановлюючи відправні пункти переходу між сторонами такої відповідальності за товар, які встановлені Офіційними правилами тлумачення торговельних термінів Інкотермс.

Як вбачається з наведеного додатку, договір міжнародної купівлі-продажу містить положення за якими сторони звільняються від відповідальності за невиконання умов договору. Отже, контрагент не несе відповідальності за невиконання умов договору, якщо доведе, що воно було здійснено без прямого умислу. Таке твердження має на увазі, що невиконання умов договору або їх порушення пов'язане із зовнішніми чинниками, що не залежать від дій сторін договору, допускається, якщо негативний вплив таких чинників неможливо було очікувати завчасно, особливо уникнути чи подолати їх.

В даному випадку, одна із сторін повинна обов'язково повідомити контрагента про неможливість виконання умов договору або можливе їх подальше порушення. За наслідком не отримання зазначеного повідомлення протилежної сторони, сторона, що не має можливості приступити до виконання взятих на себе зобов'язань чи порушує умови договору через зовнішні негативні чинники чи так звані форс-мажорні обставини повинна покрити всю суму завданих збитків іншій стороні. Також, слід звернути увагу, що сторона договору звільняється від виконання взятих на себе

зобов'язань пов'язане із перешкодою, що було зумовлено поза волею сторін, лише на той період доки існує дана перешкода [38].

Застосування Принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА до договору міжнародної купівлі-продажу водночас із застосуванням Віденської конвенції 1980 року пояснюється тим, що першонаведений міжнародний законодавчий акт окрім неналежного виконання взятих на себе зобов'язань сторонами наводить правовий напрямок цілковитого невиконання передбачених умов договору.

Так, за досліджуванним міжнародним законодавчим актом невиконанням умов договору вважається нездійснення стороною будь-якого зобов'язання за договором міжнародної купівлі-продажу, включаючи неналежне виконання взятих на себе обов'язків, зокрема прострочення їх виконання.

Проаналізувавши наведені законодавчі акти, ми пропонуємо впорядковувати порушенням умов договору для правильного визначення способів правового захисту за зовнішньоекономічним контрактом наступним чином:

1. Засоби захисту за прострочення виконанням умов договору.

Простроченням виконання умов контракту вважається порушення стороною обов'язку виконати взяті на себе обов'язки у строк, що встановлений умовами договору міжнародної купівлі-продажу або у строк, який може бути визначений на підставі укладеного договору. За випадком жодного визначення строку, сторони угоди зобов'язані виконати взяті на себе обов'язки в розумний строк. Коли очевидно, що сторона не в змозі виконати умови договору у визначений строк, контрагент має право надати їй додатковий строк для виконання угоди шляхом надіслання відповідного повідомлення. Слід зазначити, що попри надання додаткового строку, протилежна сторона має цілковите право в частині відшкодування завданих збитків несвоєчасним здійсненням умов договору міжнародної купівлі-продажу. У такому випадку, окрім

відшкодування завданих збитків потерпіла сторона не вправі використовувати інші засоби правового захисту, за виключенням випадку невиконання умов договору контрагентом після спливу наданого додаткового строку.

2. Засоби захисту за цілковите або часткове невиконання контрагентом умов договору міжнародної купівлі-продажу;
3. Засоби захисту за неналежним виконанням умов договору;

Підсумовуючи, важливо розуміти, що сторона, яка зазнала збитків, пов'язаних невиконанням або неналежним виконанням обов'язків контрагентом має право використати будь-який спосіб правового захисту із наведених. Навіть за випадком неможливості примусового виконання рішення суду про виконання стороною взятих на себе обов'язків за договором, сторона має право використати інші способи правового захисту власних інтересів.

3.2. Способи та порядок вирішення спорів, що виникають через неналежне виконання договору міжнародної купівлі-продажу.

Очевидно, що під час здійснення суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності, особливо що стосується виконання міжнародних договорів купівлі-продажу, під час його виконання між сторонами виникають спори, які потребують негайного та компетентного врегулювання. Споры можуть виникати з моменту укладання зовнішньоекономічного контракту та під час його виконання та розірвання.

У зовнішньоекономічних фінансових операціях правове врегулювання спорів контрагентів передбачається низкою особливостей, що пов'язане з наявністю в договірних відносинах сторін іноземного елемента. Такі особливості віднаходять себе у проблемах, пов'язаними у визначенні третьої особи, що компетентна врегулювати спори за такими контрактами та визначення правових норм за якими такі спори вирішуються.

Зазначення в умовах договору міжнародної купівлі-продажу компетентної особи на врегулювання спорів, що можуть виникнути з договору є імперативною вимогою як внутрішніх законодавчих актів, так і зовнішніх. Даний прийом покликаний застережити сторін зовнішньоекономічного контракту в частині точного визначення істотних умов і подальшого порядку врегулювання виниклих спорів безпосередньо за допомогою органів судової влади, що послужить запобіганням подальших суперечливих моментів в процесі виконання контракту.

Це пояснюється незчисленими випадками, коли у зовнішньоекономічному контракті відсутні умови про порядок вирішення спорів або передбачені умови прописані не належним чином, що ускладнює його виконання.

Зокрема, за типовим контрактом міжнародної купівлі-продажу, представлений Торговою промисловою палатою вказано на обрання арбітражу або судового розгляд спору. Окрім наведених компетентних органів з регулювання спорів, положення типового контракту міжнародної

купівлі наголошують на можливість сторін узгодити на власний розсуд інший арбітраж із однозначним позначенням про його найменування, місця знаходження, мови розгляду спору та кількість арбітрів [39].

Також, Торгова промислова палата зазначає, що передбачені способи врегулювання спорів за міжнародними договорами є альтернативними, що виключає можливість застосовувати одночасно арбітраж та судовий розгляд спору. За випадком відсутності узгодження сторонами способу врегулювання спорів за міжнародним контрактом, спір передається до компетенції міжнародного арбітражу Торгової промислової палати [40].

Для аналізу невід'ємних елементів умов договору міжнародної купівлі-продажу, особливо в частині врегулювання спорів, слугує Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», який передбачає обов'язок сторін додержання належної форми зовнішньоекономічного контракту, який включає положення про:

1. Врегулювання вирішення спорів безпосередньо в судовому порядку, що обов'язково включає напрямок тлумачення таких понять, як повне невиконання та/або неналежного виконання зовнішньоекономічного контракту;
2. Зазначення найменування органу судової влади, або альтернативні чинники визначення третьої особи, що компетентна вирішувати спір;
3. Обов'язкове зазначення про вид застосування права, органом, що компетентний вирішувати спір [41].

Сторони за зовнішньоекономічним контрактом мають право в будь-який час врегулювати наявний спір у відповідності до Арбітражного регламенту Торгової промислової палати. Отже, за умови відсутності у зовнішньоекономічному контракті жодного посилання на спосіб врегулювання спорів, що виникають на підставі контракту, спір підлягає

переданню для вирішення до Міжнародного арбітражного суду Торгової промислової палати [42].

За таких обставин, ми пропонуємо ознайомитись з дорожньою картою правового регулювання спорів, що виникають з договорів міжнародної купівлі-продажу. Слід наголосити на досудовому врегулюванні спорів. Так, у договорі міжнародної купівлі-продажу сторони можуть погодити досудове чи доарбітражне врегулювання спору шляхом залучення третьої особи, яка допоможе сторонам договору віднайти той варіант врегулювання конфлікту, який задовільнить інтереси учасників договірних відносин.

Такими третіми особами можуть бути експерт, медіатор або пов'язане із залученням представників сторін контракту. Позитивний чинник досудового врегулювання із залученням третьої особи полягає у прийнятті самостійного рішення сторін про способи врегулювання наявного спору, на відміну від судового розгляду за результатом яким рішення приймається на власний розсуд судом чи арбітражем [43].

Відповідно до наведеного додатку «Рис. 3.1. Положення договору міжнародної купівлі-продажу про відповідальність сторін» сторони дійшли згоди, що всі спори вирішуються шляхом дружніх перемовин. Однак, якщо шляхом перемовин неможливо досягти рішення, справа передається до Торговельної палати Мілану або в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті Мілану.

Додатково було встановлено, що правовідносини, які витикають з даного контракту регулюються Італійським законодавством. Наведений приклад узгоджених умов щодо способів врегулювання спорів сторін, що виникають з міжнародного контракту є належним.

Також, за сталими звичаями торгівельної практики до способів досудового врегулювання спорів є надіслання обґрунтованої претензії до контрагента. Даний напрямок досудового врегулювання спорів в залежності від норм внутрішнього законодавства самостійних держав може бути як передбаченим обов'язком для виконання сторонам договірних відносин, так

і обумовлюватись диспозитивним характером. Приклади таких претензій наводяться в «Додатку А» та «Додатку Б».

Отже, передбачені правила здійснення досудового врегулювання спору не обов'язково повинні бути зазначені серед положень договору міжнародної купівлі-продажу. Потерпіла сторона за контрактом може використати способи досудового врегулювання спору за власним бажанням, за імперативною нормою обраного права регулювання відносин за договором або на виконання узгодженим умов контракту про обов'язкове досудове врегулювання спорів. Яскравим прикладом наведеного твердження слугують положення Господарського процесуального кодексу України, що передбачають основні положення досудового врегулювання спору.

Так, сторони повинні вживати заходи досудового врегулювання спору, що виникає в наслідок виконання зовнішньоекономічного контракту за домовленістю або коли це прямо встановлено законодавчим актом. Сторона зобов'язаних правовідносин, що допустила порушення прав та власних інтересів противної сторони, зобов'язана поновити їх до моменту пред'явлення претензії або позову [44].

Ми наголошуємо, що відсутність умов договору міжнародної купівлі-продажу про порядок вирішення спорів, що виникають під час його укладання, виконання чи розірвання, не позбавляє потерпілу сторону використати способи досудового врегулювання спору або звернутись безпосередньо до суду чи арбітражу.

Наявність умов договору міжнародної купівлі-продажу про обов'язкове використання передбачених способі досудового врегулювання спорів або прямого посилання законодавчого акту про виконання даного обов'язку, в основному, обумовлюється затягненням та підвищенням витрат за правовим захистом потерпілої сторони. Також, ігнорування обов'язкового досудового врегулювання спору може мати наслідком припинення провадження із врегулювання спору на час, необхідний для позасудове

примирення сторін, а також недійсності рішення арбітражу або суду. За таких обставин, слід ретельно визначати умови та шляхи досудового врегулювання спорів, що виникають з контракту.

Ми радимо не конкретизувати умови договору міжнародної купівлі-продажу в частині врегулювання спорів, в тому числі засоби, третіх осіб та строки такого врегулювання для запобігання ускладненого розгляду спору арбітражем чи судом [45].

Найважливішим елементом правового напрямку щодо способів врегулювання спорів визнається погодження сторонами зовнішньоекономічного контракту щодо права, що буде розповсюджуватись на договірні відносини, адже відповідно до норм обраного права й буде вирішуватись спір. Як вже зазначалось раніше, кожне законодавство окремої країни багате власними особливостями, побудованими на національних традиціях і звичаях, які в певній мірі відрізняються від інших сталих суспільних норм.

У випадках здійснення транснаціональних операцій національні законодавства різних країн суперечать між собою, що позбавляє сторін віднайти загальні напрямки виконання договору, що виступає причиною виникнення спорів за контрактом. Так, сторони договору міжнародної купівлі-продажу вправі погодити норми матеріального права певної країни, які будуть регулювати договірні відносини.

Позитивні чинники виконання договору міжнародної купівлі-продажу за встановленими міжнародними стандартами комерційних контрактів вже було висвітлено. Проте, відповідно до положень Закону України «Про міжнародне приватне право» за випадком обрання врегулювання зобов'язальних правовідносин за власним законом однієї із сторін договірних відносин, такий закон наводить понятійний апарат контракту і повністю охоплює:

1. Тлумачення та дійсність договору;
2. Права та обов'язки сторін;

3. Виконання та неналежне виконання умов договору, зокрема їх наслідки;
4. Відступлення права вимоги за договором;
5. Припинення договору та наслідки його недійсності.

Отже, обираючи правове регулювання договірних відносин власного закону однієї із сторін договору означає вибір всього національного законодавства такої держави, а не лише тих внутрішніх законодавчих актів, які регулюють передбачені суспільні відносини.

Цікавим є випадки, за якими сторони до певних положень договору міжнародної купівлі- продажу прописують застосування законодавчих актів різних країн. Наприклад, сторони вправі прописати в умовах договору, що правовідносини за зовнішньоекономічним контрактом регулюються виключно національним правом України, окрім положень щодо застосування штрафних санкцій, які, в свою чергу, регулюються Італійським законодавством. Такі випадки є цілком правомірними за умови їх ясно-вираженої форми. Таким чином, вибір права може стосуватись всієї угоди або окремої її частини.

Положення Закону України «Про міжнародне приватне право» передбачають обширне коло правоздатності сторін зовнішньоекономічного контракту, за якою сторони самостійно вправі обрати застосоване право. Додатково слід наголосити, що сторони також вправі на будь-якій стадії виконання міжнародного контракту змінити застосоване право на інше шляхом внесення відповідних змін до умов міжнародного контракту.

Також, часто зустрічаються випадки, коли українські суб'єкти господарювання під час укладання зовнішньоекономічних контрактів обирають право регулювання України з одночасним зазначенням, що пріоритетним визнається правове регулювання міжнародних законодавчих актів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. За таких обставин, регулювання правових відносин за зовнішньоекономічним контрактом буде покладено на вже досліджувані такі законодавчі акти, як

Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», Конвенцією ООН «Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів» та інші.

Попри інтенсивної інтеграції України положень міжнародних законодавчих актів та затверджених європейських стандартів правового регулювання договірних відносин, наведені правові акти все ж таки мають суттєву відмінність від національного законодавства України.

Ми радимо під час узгодження права застосування керуватись критеріями розумності, особливо в частині запобігання ускладнення процесу виконання контракту, включаючи нераціональні витрати, що особливо обумовлені специфікою будови внутрішніх законів обраного права країни в частині судового чи арбітражного вирішення спорів, що потребує залучення спеціалістів у сфері права.

Позначення вибору щодо застосованого права є обов'язковим елементом зовнішньоекономічного контракту, проте за випадками не додержання імперативної вимоги питання правового регулювання зобов'язальних правовідносин за міжнародним контрактом вирішується колізійними нормами, закріпленими як внутрішніми, так і міжнародними законодавчими актами. Відповідно до колізійних норм Закону України «Про міжнародне приватне право» за умови відсутності позначення матеріального права застосування до змісту договору, застосовується право, яке має найбільш тісний зв'язок з виконанням контракту [15].

Передбачений зв'язок розкривається шляхом визначення місцезнаходження вирішальної дії, що повинна здійснитись в рамках зовнішньоекономічного договору. Основним критерієм визначення права застосування до умов договору являється місце здійснення дій в рамках угоди, місцезнаходження об'єкту договору та місце виникнення певного обсягу прав та обов'язків сторін. Яскравим прикладом колізійних норм слугує взаємодія держав-учасниць Союзу Незалежних Держав, що

закріпилась в Угоді «Про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійснення господарської діяльності», яка передбачає:

1. Застосоване право може визначатись за законодавством місця здійснення угоди;
2. Застосоване право за результатом заподіяння збитків визнається за місцем здійснення дій чи обставин, що стали підставою нанесення таких збитків;
3. Застосування право держави, на території якої був укладений або виконаний договір. Також, до права власності може застосовуватись право за місцем знаходження об'єкту договору [46].

Отже, стає зрозумілим, що за випадком невизначеності застосованого права до положень міжнародного договору сторони на будь-якому етапі його виконання погодити застосоване право або у разі виникнення спору без завчасного погодження правового регулювання передати спір до арбітражу.

Тому, ми наголошуємо, що передбачати право застосування під час укладання договору міжнародної купівлі-продажу є необхідним для подальшого розуміння правового регулювання договірних відносин, з якого випливає встановлена процедура досудового та судового (арбітражного) врегулювання спору.

Також, сторони договірних відносин можуть передбачити врегулювання спорів органами судової влади країни однією із сторін. Українські суб'єкти господарювання, керуючись положеннями Закону України «Про міжнародне приватне право» та Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під час укладання зовнішньоекономічних контрактів намагаються передбачити судове врегулювання спорів національними судами України.

Така тенденція пояснюється перевагою використовувати зрозумілі норми національного законодавства, в тому числі сторона позбавлена від тягара долати великі відстані, користуватись послугами перекладача чи досвідченої особи у сфері права тієї країни, якої було обрано право

застосування, а також уникати витрат з легалізації документів. В основному сторони обирають право застосування в залежності від будови національного законодавства країн, що може покращувати правовий статус сторони або навпаки погіршувати.

Так, положення Закону України «Про міжнародне приватне право» визначають можливість судів розглядати справи з іноземним елементом, якщо таке передбачено сторонами в договорі міжнародної купівлі-продажу. Додатково норми передбаченого законодавчого акту встановлюють виключну підсудність справ судам, що функціонують на території України щодо спорів, які виникають із зовнішньоекономічних контрактів.

Отже, можна дійти до висновку, що якщо об'єктом зовнішньоекономічного контракту є об'єкт нерухомості, що розташований на території України, відповідний спір підлягає вирішенню лише національними судами України [15].

За таких обставин, при обранні застосування права України спір за зовнішньоекономічним контрактом буде переданий до Господарського суду України, який розглядає судові справи відповідно до Господарського кодексу України, Господарського процесуального кодексу України та інших національних правових актів.

Слід виокремити право сторін міжнародного контракту клопотати національному суду, що розпочав провадження з розгляду справи, передати справу на розгляд арбітражу. Конвенцією «Про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень» зазначено, що за даним випадком суд повинен передати справу до розгляду арбітражу, якщо відповідна угода сторін не має ознак недійсності [47]. Зокрема, сторони наділені правом визначити компетентний орган з врегулювання спорів іншої країни.

Вирішення спорів арбітражем, що виникають із зовнішньоекономічного контракту має ряд особливостей. Міжнародний арбітраж являється одним і найдавніших способів вирішення міжнародних спорів. Суть арбітражного врегулювання спорів полягає у досягненні

сторонами конфлікту спільної угоди за допомогою залучення третьої особою, тобто арбітром чи арбітрами. Так, за положеннями вже наведеної Конвенції «Про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень» кожна країна-учасниця взяла на себе обов'язок щодо визнання та виконання рішень міжнародного арбітражу. Виконання рішень арбітражів самостійними державами передбачається запровадження на територію держави рішення арбітражу та виконання його положень відповідно до процесуального порядку, що встановлений внутрішніми законодавчими актами цієї держави. Зокрема, застосування арбітражних рішень самостійною державою є надання національного режиму, за яким до міжнародних арбітражних рішень висуваються ті ж самі умови приведення їх до виконання, що і до внутрішніх рішень.

Сторони договірних відносин мають право передбачити визначений арбітраж для врегулювання подальших спорів, пов'язаних із виконанням договору. Арбітраж поділяють на постійний і тимчасовий (*ad hoc*). Тимчасовий арбітраж створюється сторонами зовнішньоекономічного контракту для вирішення певного спору. Тимчасовий арбітраж не має місця знаходження, регламенту врегулювання спорів, тому за обранням врегулювання спору за договором тимчасового арбітражу сторонам слід чітко наводити в умовах договору міжнародної купівлі-продажу процедуру створення тимчасового арбітражу та порядок розгляду спорів. За даним випадком, спір передається до розгляду арбітражем на підставі арбітражної згоди сторін, яка містить інформацію про порядок розгляду спору, в тому числі процедуру призначення арбітра, місце розгляду та мову спору, а також інші невід'ємні елементи врегулювання спору арбітражем [48].

Ми рекомендуємо сторонам при виборі врегулювання спору тимчасовим арбітражем (*ad hoc*) робити посилання на застосування положень арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ. Так, досліджуваний Арбітражний регламент являє собою сукупністю правових норм, в тому числі процесуальних, які встановлюють підставу та порядок проведення

арбітражного розгляду наявного спору, що виник з договору міжнародної купівлі-продажу. Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ є загальноприйнятним, адже передбаченими положеннями найчастіше використовуються тимчасовим арбітражем, а також регламенти постійно-діючих арбітражів були побудовані з урахуванням даного Регламенту.

Досліджуваний Регламент наводить та охоплює всі аспекти арбітражного розгляду спорів, а саме наводить порядок призначення арбітрів, невід'ємні елементи арбітражного застереження, в тому числі арбітражного рішення та інше. Проте, з урахуванням вищенаведеного стає зрозумілим, що врегулювання спорів тимчасовим арбітражем за міжнародними комерційним контрактами обумовлюється певними ускладненнями [49].

Постійний арбітраж, на відміну від тимчасового, являє собою постійний діючий орган. Для звернення до постійного арбітражу сторонам слід належно скласти арбітражне застереження до міжнародного договору купівлі-продажу. Трапляються випадки, коли арбітражне застереження містить неправильне найменування арбітражу чи помилкове його місцезнаходження. Через ряд наведених помилок сторони позбавляються права звернутись до узгодженого постійного арбітражу для врегулювання спору.

Тому, ми радимо при складанні арбітражного застереження користуватись регламентом відповідного арбітражу. Окрім арбітражного застереження підставою для звернення до постійно-діючого арбітражу є спеціальна угода, що обумовлюється передачею спору до арбітражу з питань тлумачення чи виконання умов договору або положення інших міжнародних законодавчих актів, що передбачають обов'язкову передачу розгляду спору до арбітражу. До складу арбітражу входять арбітри від сторін конфлікту та незацікавленої третьої сторони.

Сторони договірних відносин самостійно визначають компетенцію арбітражів щодо врегулювання спору. Для прикладу, сьогодні постійними арбітражами виступають:

1. Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України;
2. Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів;
3. Міжнародна торгова палата;
4. Арбітражний інститут Стокгольмської торговельної палати;
5. Всесвітня організація інтелектуальної власності;
6. Всесвітня торговельна організація;
7. Американська арбітражна асоціація [50].

При виборі постійно-діючого арбітражу ми рекомендуємо звертати увагу на особливості розгляду спору таким арбітражем, особливо в частині розміру ставок загальнообов'язкових відрахувань, зокрема місця знаходження такого арбітражу. З даною інформацією сторони можуть ознайомитись у відповідних регламентах міжнародних арбітражів.

Слід зазначити, що сторони не можуть одночасно передавати розгляд спору до декількох міжнародних арбітражів. Тобто, сторона не може передавати арбітражне застереження одночасно до іншого арбітражу з тим самим предметом спору та з тих самих підстав.

Також, правовий інститут врегулювання спору арбітражем не передбачає повторний розгляд спору або певного апеляційного провадження, як це прийнято у здійсненні правосуддя національними судами самостійних держав.

За таких обставин, сторона, що не задоволена прийнятим рішенням міжнародним арбітражем позбавлена можливості оскаржити його. Досліджуваний правовий напрямок значно скорочує час врегулювання спору на відміну від національного правосуддя, який обумовлюється правом апеляційного та касаційного оскарження. Такий порядок розгляду

спорів арбітражами пояснюється заборонаю повалення неповаги до міжнародної інстанції арбітражного врегулювання спорів.

Отже, в світовій торгівельній практиці сформувався дієвий механізм арбітражного розгляду спорів за міжнародними комерційними угодами. Однак, для використання передбаченого методу врегулювання спорів важливо належно визначати право, що буде застосовуватись до договору міжнародної купівлі-продажу, в тому числі положення про третю особу, що компетентна вирішувати спори.

З урахуванням вищенаведеного, правове регулювання договору міжнародної купівлі-продажу передбачає достатній перелік способів правового захисту сторін договірних відносин, в тому числі щодо питань відшкодування завданих збитків за невиконання або неналежне виконання умов договору. Джерел передбаченого правового регулювання є достатня кількість як національних, так і міжнародних.

Це являється позитивним чинником для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, адже у випадку наявності прогалин одного законодавчого акту, у сторін є можливість використання положень іншого правового акту, що регулює подібні відносини.

Нами було проаналізовано правове регулювання комерційних контрактів, особливо в частині правового захисту сторін та наведено вичерпний перелік способів захисту в залежності від порушень контрагента та в різноманітті їх інтерпретації, а саме:

1. Пред'являти претензію до контрагента щодо неналежного виконання умов договору;
2. Пред'являти претензію до контрагента щодо усунення невідповідності товару шляхом її виправлення або вимагати цілковиту заміну товару;
3. Розірвати зовнішньоекономічний контракт в односторонньому порядку;
4. Знизити ціну зовнішньоекономічного контракту;
5. Відмовитись від прийняття поставленого товару;

6. Право зупинити виконання зовнішньоекономічного контракту;
7. Вимагати відшкодування завданих збитків;
8. Вимагати сплати передбачених договором відсотків за порушення обумовлених строків щодо поставки товарів, здійснення оплати за товар або за іншими порушеннями умов договору.

Також, нами було розглянуті положення договору міжнародної купівлі-продажу в частині відповідальності сторін та наведено практичні рекомендації щодо обов'язкового зазначення в умовах договору про понесення сторонами відповідальності за порушення умов договору та можливі правові способи захисту прав, що передбачені такими діючими міжнародними законодавчими актами, як Конвенцією Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів», Принципами міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, зокрема встановлюючи відправні пункти переходу між сторонами такої відповідальності за товар, які встановлені Офіційними правилами тлумачення торговельних термінів Інкотермс.

Водночас був зроблений наголос на проблемні питання, що пов'язані з врегулюванням спорів, які виникають в результаті укладення, виконання або розірвання договору міжнародної купівлі-продажу. Взагалі спори, що виникають під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребують негайного та компетентного врегулювання.

ВИСНОВКИ

Договірні відносини, що пов'язані із здійсненням господарської діяльності, зокрема правове регулювання досліджуваних відносин виступають невід'ємним елементом інтенсивного розвитку торговельної діяльності. Передбачений правовий напрямок потребує постійного нагляду суб'єктами інституційного механізму правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу. У роботі було наведено різнобічне регулювання закріплення взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, до яких відносяться такі міжнародні законодавчі акти:

- Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів»;
- Конвенція «Про єдиний закон щодо міжнародної купівлі-продажу товарів»;
- Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА;
- Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Інкотермс.
- Конвенція ООН «Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів»
- Угода «Про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійснення господарської діяльності»
- Конвенція «Про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень»
- Арбітражний регламент ЮНІСТРАЛІ та регламенти постійно-діючих арбітражів;
- Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів наведені в редакції UCP № 600.

В тому числі внутрішні законодавчі акти України:

- Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів);
- Закон України «Про міжнародне приватне право»;

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Податковий кодекс України;
- Господарський кодекс України.

Положення кожного із наведених джерел правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу були розкриті з метою відображення дорожньої карти починаючи з перших кроків укладання зовнішньоекономічного контракту до моменту повного його виконання. Були виявлені прогалини та колізії джерел правового регулювання договірних комерційних відносин сторін та наголошено на результативності їх належного взаємозв'язку. Витоки перших ознак розвитку договірного права припадає на функціонування перших державних формувань, через давнину досліджуваного напрямку правове регулювання договору міжнародної купівлі-продажу досягло значного рівня, однак все ж таки залишаються елементи загального механізму, що потребують уваги.

Негативні чинники та відповідні пропозиції щодо їх подолання були висвітлені в роботі, а саме:

- Потреба у фіксуванні кожної зовнішньоекономічної фінансової операції, адже кожна така дія обумовлена договірними відносинами, які повинні закріплюватись договором, що надасть змогу не лише посвідчити наявність таких відносин, а ще водночас надасть сторонам певний ряд гарантій їх належного виконання. Така вимога пояснюється стрімким розвитком правового інституту договірних відносин, який, на сьогоднішній день, надав можливість кожній фізичній і юридичній особі як у приватному секторі, так і в публічному не тільки виступати стороною в договірних відносинах, а ще самостійно передавати, змінювати і набувати права та обов'язки.
- Ліквідація прогалин національного законодавства самостійних держав шляхом уніфікації законодавчих актів, як вже наводилось за прикладом України.

– Запровадження міжнародних стандартів гарантування виконання взятих на себе обов'язків сторонами на внутрішні ринки самостійних держав шляхом спрощення механізмів роботи існуючих способів гарантій. Прикладом слугує наведені рекомендації нових принципів здійснення розрахунків за договором міжнародної купівлі-продажу з використанням акредитивної форми розрахунків, яке полягає в усуненні наявних ускладнень через задіяння двох фінансово-кредитних установ, що обумовлюється високою ціновою політикою таких послуг, довгою тривалістю здійснення фінансових операцій, що в тому числі пояснюється виділенням часу на надіслання відповідних документів та кореспонденції між учасниками, а також знизити досить об'ємний документообіг. Запропоновані механізми дозволять збільшити зацікавленість суб'єктів господарювання у користуванні платіжними інструментами, що означає стрімке зменшення ризиків невиконання взятих на себе обов'язків контрагента відповідно до умов договору купівлі-продажу.

За таких обставин, за дослідженням правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу було досягнення наведений ряд завдань:

1. Визначено правову природу договору міжнародної купівлі-продажу, як дієвого механізму закріплення правовідносин сторін у спроможному вигляді, а саме: слід розуміти, що договір являє собою дію, яка породжує цивільні права та обов'язки, адже юридичний факт знаходить своє відображення не в договірних відносинах, а саме в діях особи;
2. Виявлено обов'язкові елементи механізму договірних відносин у сфері міжнародної купівлі-продажу, до них відносять: правочин, щовиникає за результатом набуття прав та відповідних обов'язків або під час зміни їх обсягу та припинення, зокрема в частині відтворення принципів та порядку їх передачі від однієї особи до іншої; чинність договірних відносин; вільне волевиявлення учасників правочину, яке відповідає їх внутрішній волі;

3. Наведено понятійний апарат сторін за договором міжнародної купівлі-продажу, зокрема їх права та обов'язки, а також відповідальні пункти відповідальності між сторонами договору і третіми особами;
4. Проаналізовано механізм правового регулювання суспільних відносин за договором міжнародної купівлі-продаж: суспільні відносини за договором міжнародної купівлі продажу базуються на звичаях, які знайшли своє відображення як у міжнародно-правових актах, так і національному законодавстві країн. Загалом існує декілька основних міжнародно-правових документи, які регулюють відносини за договором міжнародної купівлі-продажу, а саме: конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, УНІДРУА, ІНКОТЕРМС та інші;
5. Віднайдено альтернативні правові інститути до договору міжнародної купівлі-продажу;
6. Проаналізовано вплив договірних взаємозв'язків самостійних держав на договірні відносини сторін за міжнародним договором купівлі-продажу;
7. Визначено умови дійсності договору міжнародної купівлі-продажу, його положень або звичаїв, що впливають з даного договору, зокрема правове регулювання наслідків його виконання;
8. Виявлено критерії обрання бізнес-партнерів за договором міжнародної купівлі продажу;
9. Відображено будову механізму захисту порушених прав за договором міжнародної купівлі-продажу, зокрема відшкодування завданих збитків за неналежне його виконання.

Таким чином, договір міжнародної купівлі-продажу являється універсальним і самостійним документом, який здійснює вплив на показники національного та міжнародного товарообігу. В умовах ринкової економіки, за якою здійснюється великий обсяг розподілу та перерозподілу матеріальних благ, суспільні відносини за договором міжнародної купівлі-

продажу виступають правовою формою організації вільного обігу товару, капіталу та послуг.

Як вже було зазначено, правове регулювання досліджуваного напрямку досягло належного рівня, однак все ж таки й досі існують такі негативні чинники, як недотримання умов договору, умисне невиконання рішення суду, спричинення матеріальної та нематеріальної шкоди, прогалини в національному законодавстві країн, відсутність єдиної спільної політики держав. Тому, правовий інститут договірних відносин, особливо в частині здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує постійного нагляду та подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Юридичний факт: поняття та ознаки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/law/10524/>;
2. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНИДРУА (UNIDROIT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_920;
3. Конституція України від 28 червня 1996 р. //Відомості Верховної Ради України. -1996.-№30;
4. Дрозд В.І. Кодифікація Юстиніана: витоки, передумови, значення / Дрозд В.І. // Наше право. – № 1. – 2016 р. – С. 169-174;
5. Поняття та види правочинів. Загальні вимоги закону, дотримання яких є необхідним для чинності правочину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/posibnuk/advokatyra/470-dovidnuk/8245-52-----html>;
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>;
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>;
8. Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_003;
9. Договорное право. Книга первая: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. – 847 с.;
10. Консолідована версія Договору про Європейський Союз від 07 лютого 1992 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_b06;
11. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>;

12. Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>;
13. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>;
14. Угода «Про загальні умови поставок товарів між організаціями державучасниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_075;
15. Закон України «Про міжнародне приватне право», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>;
16. Конвенція «О единомобразном законе о международной купле-продаже товаров» [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_b15;
17. Конвенція «Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_002/page;
18. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iccua.org/>;
19. Торгова-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ucci.org.ua/about>;
20. International Chamber of Commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iccwbo.org/>;
21. Передмова Генерального секретаря Міжнародної торгової палати / Марія Ліванос Каттауї // Видання МТП N 560;
22. Silvia Dugan, Iuliana Talmaciu / Influence of the Changes Brought by INCOTERMS 2010 to International Trade / “Ovidius” University Annals, Economic Sciences Series Volume XII, Issue 1 /2012.– Ovidius University Press 2012, ISSN 1582-9383, p-41-46.

23. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_007/page2;
24. Інкотермс 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.scm.gsom.spbu.ru/Инкотермс_2010;
25. Лешанич Л. «Правила Інкотермс у регулюванні відносин міжнародних перевезень» / Лешанич Л. // Підприємництво, господарство і право, цивільне право і процес. – № 12/2017. – 2017 р. – С. 48-49;
26. Колеснікова Г.В., Ляшенко В.І., Охременко С.В. «Акредитивні форми розрахунків як гарантія здійснення платежу» / Колеснікова Г.В., Ляшенко В.І., Охременко С.В. // Економічний вісник Донбасу. – № 3 (29). – 2012 р. – С. 133-148;
27. Міжнародна торгівельна палата. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN32072.html
28. Унифицированные обычаи и правила по документарному аккредитиву (UCP-600): Публикация Международной торговой палаты МТП N 600 ("UCP") (Неофициальный перевод на русский язык);
29. Топоркова О. В. «Дебіторська заборгованість за умов використання різних форм розрахунків між підприємствами» / О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 139 – 143.;
30. Особливості здійснення розрахунків акредитивами. Реферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/bank/19997/>;
31. Банківські операції: [підручник] / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.]; за ред. д. е. н., проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с
32. Шпильовий В.А. «Акредитивна форма розрахунків у практиці зовнішньоекономічної діяльності» / Шпильовий В.А. // Агросвіт № 24. – 2015 р. – С. 50-55;

33. Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) Міжнародної торгової палати в редакції 2007 року за № 600 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.evd-journal.org/download/2012/2012-3/EVD_2012_3-133-148.pdf;
34. Акредитив та його застосування в зовнішньоекономічній діяльності. Види акредитивів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brokstar.com.ua/ua/statti/akreditiv-ta-jogo-zastosuvannja-v-zed>;
35. Конвенція Організації Об'єдинених Націй о договорах міжнародної купли-продажу товарів (Вена, 1980 год) (КМКПТ) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html;
36. О. Кот «Порівняльний аналіз норм Конвенції Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів і Цивільного кодексу України» / О. Кот // Право України. – № 5. – 2016 р. – С. 29-36.;
37. Ісакова В.М. Міжнародна купівля-продаж товарів як об'єкт регулювання віденської конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» та місце принципу автономії волі сторін у цих відносинах» / Ісакова В.М. // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – № 4/2017. – 2017 р. – с. 180-184.;
38. Кондратьєва Е.М. Форс-мажорная оговорка во внешнеторговом контракте / Кондратьев Е. М. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – № 6 (1). – 2012 р. – С. 238–244.;
39. Типовая форма контракта международной купли-продажи [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.iccwbo.ru/contract/docs/rechts_start.php;
40. Зовнішньоекономічний договір (контракт). Особливості складання зовнішньоекономічних договорів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.iccwbo.ru/contract/docs/rechts_start.php;

41. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>;
42. Арбитражные оговорки [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2013/12/Standard-ICC-Arbitration-Clause-in-RUSSIAN.pdf>;
43. Медіація [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Медіація>;
44. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12>;
45. Вирішення спорів по зовнішньоекономічним договорам (контрактах): Костенко М. І. – 23.03.2018 р.;
46. Угода про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_076;
47. Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_070;
48. Международный арбитраж [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.e-reading.club/chapter.php/97517/50/Ablezgova%2C_Lukin_-_Shpargalka_po_mezhdunarodnomu_pravu.html;
49. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/arbitration/2010Arbitration_rules.html;
50. Арбитражные институты и арбитражные суда [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.international-arbitration-attorney.com/ru/arbitral-institutions-and-arbitration-courts/>.

ДОДАТКИ**Пропозиція укладання договору міжнародної купівлі-продажу****«Додаток А»**

Вих. № 16/04/2014-1 від 16 квітня 2014 року

**До: Компанія «ТЕХАСHEM INTERNATIONAL»
S.r.l, Italy**Адреса місцезнаходження: 28065, Італія, м.
Черано, Віа Пер Віджевано 37/39/41.**Від: Товариство з обмеженою
відповідальністю «Ювтерра»**Адреса місцезнаходження: 02660, м. Київ,
Провулок Червоногвардійський, будинок 8,
офіс 104

Код ЄДРПОУ: 39354216

Номер засобу зв'язку: +38 (099) 785 09 99

Шановний Роко Наполелне

Посилаючись на переговори з представником Компанії «ТЕХАСHEM INTERNATIONAL» просимо вислати нам комерційну пропозицію на поставку поліуретанових клейових систем ТЕХСАКОТ та ТЕХСАФЛЕКС. У пропозиції просимо вказати повну назву, тип, технічні характеристики, ціну й вагу кожної позиції специфікації, а також можливий термін і загальний обсяг поставки. Просимо також окремо розрахувати та вказати вартість упаковки товару і перевезення товару за умовами CIP 8 line Krasnogvardeysky, Kiev, Ukraine Incoterms® 2010.

З повагою,

Dear Roco Napolene,

Referring to the negotiations with the representative of TEXACHEM INTERNATIONAL, please send us a commercial proposal for the delivery of polyurethane adhesive systems TEXAKOT and TEXAFLEX. Please indicate the full name, type, specifications, price and weight of each item in the specification, as well as the possible term and the total volume. Please also indicate the packing and shipping costs separately under the terms of CIP 8 line Krasnogvardeysky, Kiev, Ukraine Incoterms® 2010.

Best regards,

Director LLC «Uvterra»

Директор ТОВ «Ювтерра»



Serhii Karapishenko

Карапіщенко С. П.

Прийняття пропозиції за зовнішньоекономічним контрактом

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ювтерра»

Адреса місцезнаходження: 02660, м. Київ, Провулок Червоногвардійський, будинок 8, офіс 104

Компанія «TEXACHEM INTERNATIONAL» S.r.l., Italy

Адреса місцезнаходження: 28065, Італія, м. Черано, Віа Пер Віджевано 37/39/41.

Пропозиція

Шановний Сергій Петрович,
підтверджуємо отримання Вашого запиту й вислаємо оферту на поставку поліуретанових клейових систем ТЕКСАКОТ та ТЕКСАФЛЕКС. Товар буде постачатися протягом трьох місяців, починаючи з дати отримання Вашого замовлення за умовами CIP 8 line Krasnogvardeysky, Kiev, Ukraine Incoterms® 2010. Обсяги поставок будуть розділені у рівних частинах в залежності від Вашого замовлення. Якість і найменування товару повністю відповідатимуть зразкам, які Ви отримали минулого тижня. Повна специфікація поліуретанових клейових систем ТЕКСАКОТ та ТЕКСАФЛЕКС додається. Спосіб платежу договору здійснюється через інкасо проти пред'явлення сертифікату якості та вантажних документів.

З повагою,

представник Компанії «TEXACHEM INTERNATIONAL»

Абеле Русо.

Commercial offer

Dear Sergiy Petrovich,

Confirm receipt of your request and send an offer for delivery of polyurethane adhesive systems TEXAKOT and TEXAFLEX. The product will be delivered within three months from the date of receipt of your order under the terms of the CIP 8 line Krasnogvardeysky, Kiev, Ukraine Incoterms® 2010. The volumes of supplies will be divided into equal parts depending on your order. The quality and name of the product will fully correspond to the samples, which you received last week. Full specification of polyurethane adhesive systems TEXAKOT and TEXAFLEX are added. Method of payment of the contract is encashment with immediate payment after the presentation by quality certificates and shipping documents.

Best regards,

representative of TEXACHEM INTERNATIONAL

Abel Russo.



Договір міжнародної купівлі-продажу

Додаток «Б»

CONTRACT No 0910-2014
of Goods Purchasing

КОНТРАКТ № 0910-2014
про поставку Товару

Kyiv, Ukraine

October 09, 2014

м. Київ, Україна

09 жовтня 2014 р.

«**TEXACHEM INTERNATIONAL**» S.r.l., Italy, hereinafter referred to as «Seller» in the person of director **Dott. Rocco Napoleone** acting on the basis of regulation of the Company, on the one hand

Компанія «**TEXACHEM INTERNATIONAL**» S.r.l. Італія, надалі «Постачальник», в особі директора **Рокко Наполелле**, який діє на підставі Статуту Компанії, з однієї сторони,

and

та

LIMITED LIABILITY COMPANY "UVTERRA", Ukraine, in the person of Director **Mr. Sergii Karapishenko** acting on the basis of regulations of the Company, hereinafter referred to as «Buyer», on the other hand, hereinafter collectively «Parties», have concluded the present Contract for the following:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЮВТЕРРА», Україна, в особі директора **Карапіщенко Сергія Петровича**, який діє на підставі Статуту Компанії, надалі «Покупець», з іншої сторони, далі разом «Сторони», а окремо - «Сторона», уклали даний **Контракт** про наступне:

1. Subject of the Contract

1. Предмет Контракту

1.1. The Seller sells and the Buyer buys against this Contract: polyurethane adhesives **TEXACOTE** and **TEXAFLEX** hereinafter referred to as «Goods» and/or «Consignment of Goods».

1.1. Постачальник продає, а Покупець купує згідно з умовами цього Контракту поліуретанові клейові системи **ТЕКСАКОТ** та **ТЕКСАФЛЕКС**, надалі за текстом Контракту - «Товар» та/або «Партія Товару».

1.2. Quantity, prices, conditions of payment, terms of delivery and specifications of the Goods are specified in individual orders given in writing by Buyer to Seller and in the Supplements to the Contract, which are signed by the Parties and are integral part of this Contract. No order shall become final and binding unless accepted and confirmed in writing by Seller. The term of confirmation is 5 days

1.2. Кількість, асортимент, ціни та умови поставки Товару визначаються в окремих замовленнях, представлених Покупцем в письмовому або усному вигляді та Додатках до Контракту, які підписуються Сторонами та є невід'ємною його частиною. Всі замовлення підлягають підтвердженню Постачальником в письмовій формі. Термін погодження становить 5 (п'ять) днів.

1.3. After confirmation and on the basis of order, issued accordingly rules mentioned above, The Parties issue Specification on the separate Consignment of Goods. Such specification must contain quantity, assortment, prices and delivery terms. Specification is inseparable Supplement of the Contract

1.3. Після погодження та на основі замовлення, складеного в порядку передбаченому вище, Сторони не пізніше 3 (трьох) календарних днів складають специфікацію на окрему партію Товару. В такій Специфікації зазначаються кількість, асортимент, ціни та умови поставки Товару тощо. Специфікація є невід'ємним додатком до Контракту.

1.4. The Goods, according to this Contract, are supplied as separate consignments on the basis of the Specifications of the Buyer.

1.4. Товар згідно даного Контракту поставляється окремими партіями на основі Специфікацій підписаних Сторонами.

1.5. The Supplements to the present Contract are all the documents executed on its basis.

1.5. Під Додатками до даного Контракту розуміються будь-які документи вчинені на його основі.

1.5. The risks for the Goods, which are supplied according to the terms of the present Contract, are

1.6. Датою переходу ризиків на Товар, який поставляється згідно умов даного Контракту, від

transferred from the Seller to the Buyer on the date, when the Buyer receives the Consignment of the Goods at the destination point according to the determined terms of delivery. The Goods, which are supplied according to the terms of the present Contract, pass to the Buyer's possession when the Buyer receives the Consignment of Goods at the destination point according to the determined terms of delivery.

2. Quantity and Quality of Goods

2.1. Quantity of the Goods, which will be supplied according to this Contract, is not limited and will be determined according to quantities of the Goods, indicated in the Supplements to this Contract.

2.2. The quality of the Goods must comply with the Standard Quality Norms of the country-manufacturer as well as with the terms, agreed by the Parties in the Contract and Supplements to this Contract.

2.3. The quality of the Goods is confirmed by the Certificate of Quality or Certificate of Analysis, issued by the competent authority of the country-manufacturer.

The Certificate of Quality or Analysis must be issued on each separate Consignment of Goods

2.4. The Seller is obliged to provide the Buyer on his request with the relevant technical documentation for the Goods, which are supplied according to the terms of the present Contract.

2.5. Warranty period for the Goods, supplied according to this Contract, will be determined in the technical documentation and on the label of Goods package.

3. Terms of Delivery

3.1. Delivery of the Goods as per this Contract is executed according to the "Incoterms 2010" EXW from the stock of Seller located by following address: **Via Per Vigevano 37/39/41 28065 Cerano, Italy**. Delivery terms for each separate Consignment of the Goods can be changed if agreed. In this case the Parties discuss and agree it additionally and note in the shipping documents (Specification, and/or Invoice, and/or other documents).

3.2. The Goods must be produced and prepared by Seller for disposal in advance. It means that Seller

Постачальника до Покупця вважається дат. одержання партії товару Покупцем в пункті призначення згідно визначених умов поставки. Товар, що постачається згідно умов даного Контракту, переходить у власність Покупця після отримання Покупцем Товару після доставки Товару в зазначене місце у відповідності з визначеними умовами доставки.

2. Кількість та якість Товару

2.1. Кількість Товару, який буде поставлятися на умовах даного Контракту, не є обмеженою і буде визначатися відповідно до кількості Товарів, зазначених у додатках до даного Контракту.

2.2. Якість Товару повинна відповідати стандартній якості країни-виробника, а також умовам, погодженим Сторонами в умовах Контракту та доповненнях до даного Контракту.

2.3. Якість Товару підтверджується сертифікатом якості та/або сертифікатом аналізу, іншими документами, виданими уповноваженими на те органами країни-виробника. Сертифікат якості та/або сертифікат аналізу видається на кожному окремому партію Товару.

2.4. Постачальник зобов'язується надати Покупцю, за його вимогою, відповідну технічну документацію на Товар, який поставляється згідно умов даного Контракту.

2.5. Гарантійний термін на Товар, поставлений згідно даного Контракту, буде визначатися у технічній документації та вказуватись у маркуванні на упаковці Товару.

3. Умови поставки

3.1. Поставка Товару згідно даного Контракту здійснюється згідно правил "Інкотермс-2010 року" на умовах EXW зі складу Продавця, що знаходиться за наступною адресою: **Via Per Vigevano 37/39/41 Черано, Італія**. Умови поставки кожної окремої партії Товару можуть змінюватись Сторонами за взаємною згодою. В такому разі Сторони оговорюють та погоджують такі додатково та письмово відображають в документах на Товар (специфікації, та/або інвойсі, та/або інших документах).

3.2. Товар повинен бути виготовлений Постачальником та підготовлений д

after order confirmation and Specification approval accordingly item 1.2, 1.3 of the Contract is obliged to load (deliver) Goods as per agreed delivery term (Incoterms 2010 or other terms noted in the Contract or Supplements to contract) not later the date which was agreed by Parties. The Buyer is obliged to hand back the transport documents to the Seller with the sealed delivery note enclosed within 10 calendar days from the date of the Goods delivery.

4. Price and total value of the Contract

- 4.1. The total value of the Contract is EUR 1000000,00 (one million euro EUR).
- 4.2. The total value of the Contract consists of the values of all separately executed deliveries within this Contract.
- 4.3. The price for the Goods and their quantity is determined by the Parties for each Consignment separately and is indicated in the Supplements.
- 4.4. The price of the Goods includes the cost of packaging and pallets.

5. Terms of Payment

- 5.1. Payments are to be effected in EUR. Certain currency of the payment is determined additionally by the Parties in the Supplements to the Contract for each separate Consignment of the Goods.
- 5.2. The payment for the Goods is made by the Buyer within 30 (thirty) calendar days since issue of CMR
- 5.3. Payments for the Goods are effected by transmitting the money as stated in an invoice, in favour of the Seller, to his bank account, which is as follows:

Bank: INTESA SAN PAOLO, CORSICO BRANCH
Address: VIA CABOTO 41
 20094, Corsico (MI), Italy
Account: IBAN № IT86 L030 6933 0341 0000
 0002758
SWIFT: BCITITMM

- 5.4. All expenses of Seller's Bank are to be paid by the Seller. All expenses of the Buyer's Bank are to be paid by the Buyer.

відвантаження Покупцю заздалегідь. Це означає, що Постачальник після погодження замовлення Покупця та підписання Специфікації у порядку передбаченому п. 1.2.,1.3. Контракту зобов'язаний відвантажити (доставити) Товар в розумінні обумовлених умов поставки (Інкотермс 2010, інші умови, зазначені в Контракті, додатках до Контракту) не пізніше дати, яка погоджена сторонами.

4. Ціна та загальна вартість Контракту

- 4.1. Загальна вартість Контракту орієнтовно складає 1000000,00 Євро (один мільйон Євро).
- 4.2. Загальна вартість Контракту складається із вартості усіх окремо здійснених поставок в межах дії даного Контракту.
- 4.3. Ціна Товару та його кількість визначається Сторонами окремо для кожної партії та вказується в Додатках.
- 4.4. Вартість тари та палет входить в ціну Товару.

5. Валюта Контракту та умови оплати

- 5.1. Платежі за Товар здійснюються в Євро. Сторони мають право визначити іншу валюту платежів, про що вказується у Додатках до Контракту на кожну партію товару.
- 5.2. Оплата Товару здійснюється Покупцем протягом 30 (тридцяти) календарних днів з дати оформлення міжнародної транспортної накладної (ЦМР).
- 5.3. Оплата Товару здійснюється шляхом переказу коштів на банківський рахунок Постачальника, який зазначений в інвойсі:

Банк : INTESA SAN PAOLO, CORSICO BRANCH
Адреса банку: ВІА КАБОТО 41
 20094, Корсіка (МІ), Італія
Рахунок : IBAN № IT86 L030 6933 0341 0000
 0002758
SWIFT: BCITITMM

- 5.4. Всі витрати банку Покупця несе Покупець. Всі витрати банку Постачальника несе Постачальник.

6. Packing and marking

6.1. The Seller is obliged to make the Goods available to the Buyer in packing, which would totally ensure the safety of the Goods during transportation.

6.2. The Goods, which are delivered according to this Contract, shall be packed in standard export packaging, which is complied with norms and standards for the Goods of the Seller's country.

6.3. Packaging and marking of the Goods are made according to the international standards for export shipments.

6.4. Every packaging of the Goods shall have the following marking:

1. Goods' manufacturer;
2. Batch number of the Goods;
3. Product name;
4. Gross Weight, kg;
5. Net Weight, kg;
6. Produced in:
7. Goods Lifetime (and/or Warranty Time)
8. Other relevant information (if agreed by Parties or own imitative of Seller)

7. The Goods acceptance conditions

7.1. According to the terms of the Contract, the Goods are accepted with the total set of appropriate documents.

7.2. Regarding quantity - the Goods are accepted according to the transportation documents, regarding quality - according to the Certificate of Quality or Analysis issued by the factory-manufacturer.

7.3. The Goods are accepted according to the number of places as per transportation documents at the moment of the Goods receipt.

7.4. For each consignment the Seller provides the Buyer with the following documents: proforma-invoice with translation – 2 originals, Specification – 2 originals, Invoice – 2 originals, Packing list – 2 originals, CMR, Certificate of Origin, issued by the competent authority of the country-manufacturer, and the Certificate of Quality and/or the Certificate of Analysis for the Goods.

6. Пакування та маркування

6.1. Постачальник зобов'язаний поставити Товар в упаковці, що забезпечує його повне збереження під час транспортування.

6.2. Товари, які поставляються згідно даного Контракту, повинні бути запаковані у стандартну експортну упаковку, яка повинна відповідати нормам та стандартам для Товарів країни Постачальника.

6.3. Упаковка (тара) та маркування Товару здійснюються у відповідності з міжнародними нормами для експортних вантажів.

6.4. Кожна упаковка товару повинна мати наступне маркування:

1. Виробник Товару;
2. Номер партії Товару;
3. Назва товару;
4. Вага бруто, кг;
5. Вага нетто, кг;
6. Виготовлено в:
7. Строк придатності товару (та/або гарантійний термін)
8. Інша необхідна інформація (за домовленістю сторін або на розсуд Постачальника).

7. Умови приймання Товару

7.1. Згідно умов Контракту, Товар приймається за наявності відповідних документів.

7.2. Щодо кількості - Товар приймається відповідно до товаросупровідних документів; щодо якості - на підставі сертифікату якості та/або сертифікату аналізу від заводу-виробника.

7.3. Товар приймається за кількістю місць згідно вантажних документів в момент отримання Товару.

7.4. Постачальник із кожною партією Товару надає Покупцеві перелік наступних документів: оригінал проформи-інвойсу з перекладом в 2-ох екземплярах, оригінал специфікації в 2-ох екземплярах, оригінал інвойсу в 2-ох екземплярах, оригінал пакувального листа в 2-ох екземплярах, міжнародну транспортну накладну (CMR), Сертифікат походження, виданий відповідним органом країни-виробника, а також Сертифікат якості та/або Сертифікат аналізу на вантаж.

7.5. In case of some discrepancy to be found out while accepting the Goods regarding the name or quantity, indicated in transportation document for the Goods, an appropriate Act is executed, which shall be the ground to draw the claim to the Seller.

7.6. In case of Goods non complete delivery the Seller must deliver such missing Goods to the Buyer within 20 (twenty) days of the claim decision.

7.7. In case of non-conformity of the Goods quality, delivered according to the conditions of the present Contract, an appropriate Statement shall be drawn up. Under this report the Buyer is entitled to send the complaint about non-conformity of the Goods quality or quantity.

The complaint about quantity non-conformity must be sent within 30 days since Goods delivery.

The claims about quality non-conformity must be sent within warranty time and/or lifetime depending on what come first

7.8. The Seller must process this complaint within 10 (tens) days since receipt of this complaint.

7.9. If the Buyer made an advance payment for the Goods according to the terms of the present Contract, and in case there is some disagreement that can't be solved by the Parties, the Seller is obliged to return the full amount of the advance payment, including all the accompanying expenses for the return of such money within 20 days since familiarization with respective claim from Buyer about money return

7.10. In case of delivery of defected Goods the Seller is entitled to:

7.10.1. make the replacement of defected Goods at his own cost within 30 (thirty) days from the claim date;

7.10.2. to provide the Buyer with a reasonable discount on the purchase price of the Goods – to issue a credit note according to the amount of the claim within 30 (thirty) days from the claim date.

7.11. The Buyer may choose from the rights under clause 7.9 only if the way of complaint satisfaction was noted in the Complaint. If it was not noted, the Seller chooses way of compensation itself.

7.5. У випадку, якщо під час приймання Товару була виявлена невідповідність назви або кількості, зазначених в супровідних документах на Товар, про це складається відповідний Акт, який є підставою для виставлення претензій Постачальнику.

7.6. У випадку недопоставки Товару, Постачальник зобов'язаний допоставити Товар Покупцеві протягом 20-ти (двадцяти) днів після заявлення претензії.

7.7. При виявленні невідповідності якості та/або кількості Товару, що постачається відповідно до умов даного Контракту, Покупець складає відповідний рекламацийний акт. На підставі такого акту Покупець має право пред'явити претензію/рекламацію стосовно невідповідності якості та/або кількості.

Претензії по кількості виставляються протягом 30 (тридцяти) днів з дня поставки Товару.

Претензії по якості можуть бути виставлені протягом гарантійного строку та/або строку придатності Товару в залежності від того який із термінів є довшим.

7.8. Постачальник повинен надати відповідь на претензію протягом 10-ти (десяти) днів від дати її отримання.

7.9. Якщо згідно умов даного Контракту Покупець здійснив передоплату Товару, то Постачальник у випадку виникнення непорозумінь, які неможливо вирішити Сторонами, зобов'язаний повернути суму попередньої оплати у повному розмірі з урахуванням усіх супутніх витрат на повернення таких коштів не пізніше 20 (двадцяти) днів з моменту ознайомлення із відповідною заявою Покупця про повернення таких коштів.

7.10. У випадку поставки Товару з дефектом (невідповідної якості) Постачальник зобов'язаний:

7.10.1. за свій кошт замінити дефектний Товар на новий протягом 30 (тридцяти) днів від дня отримання Претензії;

7.10.2. надати Покупцю розумну знижку на купівельну ціну Товару - видати накладну на повернення на суму претензії впродовж 30 (тридцяти) днів від дня отримання Претензії.

7.11. Покупець може обрати один з підпунктів пункту 7.10. тільки за умови зазначення способу задоволення Претензії в самій Претензії. Якщо такий спосіб не зазначений, Постачальник сам обирає спосіб компенсації.

8. Responsibilities of the Parties

8.1. In case of non-fulfillment or inappropriate fulfillment of the obligations as per the present Contract, the Parties bear liabilities provided by current international legislation in force, which regulates present legal relations.

8.2 In case if date of Goods disposal was not met by Seller accordingly item 1.2, 1.3, 3.2, other terms of Contract and Supplements to the Contract, the Buyer must pay 0,1% penalties from total amount of Goods, which was not disposed in time for each day of such delay. Besides it, the Seller is obliged to compensate the Buyer all grounded expenses generated from delay of Goods disposal within 30 day since familiarization with respective Statement about Expenses and Penalties

8.3 The Seller is obliged to compensate the Buyer all grounded expenses which final customer of Buyer can bear in case of purchasing of Goods with non-conformed quality, with some defects or other discrepancies (complaint from 3rd Part). In case of Goods exchange, the rules of item 7.10 are applied. In case of necessity of damage compensation the Seller is obliged to compensate such damages in full within 30 days (thirty) since the Buyer provide grounded claim of such compensation with documental proofs.

9. Arbitration

9.1 The contract with Supplements, all legal relationship originated from part which cannot be regulated by terms of Contract is regulated by Italian legislation

9.2 All disputes arising from the performance of the Contract should be settled through friendly negotiation. Should no settlement be reached through negotiation, the case shall be settled at Chamber of Commerce of Milan or at International commercial arbitration court at Chamber of Commerce and Industry of Milan.

10. Force Majeure

10.1. The parties will be released from their obligation for partial or complete non-execution of

8. Відповідальність Сторін

8.1. За невиконання або неналежне виконання зобов'язань по даному Контракту Сторони несуть відповідальність передбачену діючим міжнародним законодавством яке регулює дані правовідносини.

8.2. У випадку порушення строків поставки Товару Постачальником відповідно до пп. 1.2.,1.3.,3.2., інших умов Контракту, додатків до Контракту, Постачальник сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1 % від вартості партії Товару, що поставлена невчасно, за кожен день такого прострочення. Окрім цього, Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцю всі витрати та збитки не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту ознайомлення з відповідним актом про понесення збитків та застосування штрафних санкцій.

8.3. Постачальник зобов'язаний відшкодувати підтвержені збитки, які можуть бути завдані кінцевим споживачам або контрагентам Покупця стосовно придбання, використання, споживання Товару у зв'язку із невідповідністю якості Товару або наявності дефекту, інших недоліків Товару (претензії від 3ої сторони). У разі необхідності заміни Товару, застосовуються правила п.7.10. У разі необхідності відшкодування завданої шкоди, збитків, втраченої вигоди, Постачальник зобов'язаний відшкодувати таку в повному обсязі не пізніше 30 (тридцяти) днів з моменту надіслання Покупцем обґрунтованої вимоги відшкодування завданої шкоди із підтверджуючими даний факт документами.

9. Арбітраж

9.1. Контракт із додатками, всі правовідносини, що витікають із такого в частині, що не врегульована умовами Контракту, регулюється Італійським законодавством.

9.2. Всі спори, що виникають під час виконання Контракту, вирішуватимуться шляхом дружніх перемовин. Якщо шляхом перемовин неможливо досягти рішення, справа передається до Торговельної палати Мілану або в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті Мілану.

10. Форс-мажор

10.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання своїх зобов'язань

their liabilities under the present contract should this be caused by the circumstances of force majeure including (but not limited to) fire, flood, earthquake, war, military operation of any kind, blockage, export or import prohibition. Beginning and duration of the mentioned circumstances should be proved by a Certificate issued by the Chamber of Commerce and Industry or other competent authority.

10.2. The party who is unable to fulfill obligation under this contract, under condition that it has tried to do so, is to immediately inform the other party either orally or in writing of the occurrence or cessation of the mentioned circumstances. In the event the notification is done orally, it must be confirmed in writing on very same day.

10.3. In case if these circumstances and their results last more than three months, each of the Parties has a right to refuse from further fulfillment of the obligations as per the present Contract.

11. Other conditions

11.1. All the changes and supplements to the present contract become valid if they are drawn up in written form, signed and stamped by the representatives of the parties.

11.2. Fax and scanned copies of the Contract and the Supplements have the same legal force as their originals.

11.3. No Party can convey its rights and obligation under the present Contract to the third party without a written permission of other party.

11.4. The Buyer must maintain confidentiality of the Seller's trade secret. Here included the Information, all facts, information and data the Buyer acquires and will acquire in the future while performing this Contract (hereafter referred to as „Confidential Information“). Maintaining confidentiality shall especially mean preventing third parties from accessing the Confidential Information directly or indirectly.

11.5. Confidential Information does not include facts that are freely accessible in the relevant business environment.

за Контрактом, якщо таке невиконання було викликано форс-мажорними обставинами, такими як: пожежа, повінь, землетрус, війна, воєнні дії будь-якого виду, блокада, заборона експорту або імпорту та іншими діями невідкладними контролю Сторін. Термін дії повинен бути підтверджений Торгово-Промисловою Палатою або уповноваженим на це державою органом.

10.2. Сторона, яка не має можливості виконати свої зобов'язання за цим Контрактом, при умові таких спроб, повинна негайно повідомити іншу сторону в усній або письмовій формі про початок або завершення дії згаданих обставин. У випадку усного повідомлення, воно повинно бути підтвержене в письмовій формі цього ж дня.

10.3. У випадку, якщо дані обставини та їх наслідки будуть тривати більше як 3 місяці, то кожна із Сторін має право відмовитися від подальшого виконання обов'язків по даному Контракту.

11. Інші умови

11.1. Всі зміни та додатки до цього контракту стають чинними при умові, якщо вони складені в письмовій формі, підписані представниками сторін та мають печатку.

11.2. Факсові та скановані копії Контракту та Додатків до нього мають юридичну силу оригінальних екземплярів.

11.3. Жодна зі Сторін не може передавати свої права та обов'язки по даному Контракту третій стороні без письмового погодження іншою стороною.

11.4. Покупець зобов'язаний зберігати конфіденційність комерційної таємниці Постачальника. Вона включає інформацію, всі факти, інформацію та дані, що Покупець отримує та отримуватиме в майбутньому під час виконання Контракту (тут а надалі - Конфіденційна Інформація). Дотримання конфіденційності особливо означає запобігання прямого чи опосередкованого доступу до Конфіденційної Інформації третіх сторін.

11.5. Конфіденційна Інформація не включає факти, що перебувають в вільному доступі у відповідному діловому середовищі.

12. Validity of the Contract

12.1. The Contract comes into force from the date of its signing by both Parties and is valid until 09.10.2015, but lose its validity not early than all contractual liabilities of the Parties as per this Contract are fulfilled. On the expiration of the term, the agreement shall be automatically renewed for the further one (1) year unless terminated by the either Party with 60-days prior written notice. Date of Contract signing is the date indicated on its first page.

12.2. A withdrawal from the Contract takes effect as of the delivery of one's Party declaration of will to withdraw from the Contract to the other Party to the Contract.

12.3. The present Contract is executed in three originals, in Ukrainian and in English, one original for the Buyer and two originals for the Seller.

12.4. In case of any discrepancy between English and Ukrainian version of this Contract, the English version is binding and crucial.

13. Location and signatures of Parties

SELLER / ПОСТАЧАЛЬНИК

TEXACHEM INTERNATIONAL SRL

Legal address: VIA PER VIGEVANO 37/39/41
28065 CERANO (NO), Italy

Street address: VIA PER VIGEVANO 37/39/41
28065 CERANO (NO), Italy
Tel./Fax +39 0321728125/+39 0321728252
Vat code:01925680181

Bank:

INTESA SAN PAOLO, CORSICO BRANCH
VIA CABOTO 41
20094, Corsico (MI), Italy
SWIFT/BIC code BCITITMM
Beneficiary account:
IBAN № IT86 L030 6933 0341 0000 0002758

ТЕКСАЧЕМ ІНТЕРНЕСІНЛ

Юридична адреса: Віа Пер Віджевано 37/39/41
28065 Черано, Італія

Поштова адреса: Віа Пер Віджевано 37/39/41

12. Термін дії Контракту

12.1. Контракт набирає чинності з моменту підписання його обома сторонами і діє до 09.10.2015 року, однак втрачає свою чинність не раніше повного виконання сторонами своїх зобов'язань по Контракту. По закінченню терміну угода автоматично поновлюється на наступний однорічний термін або розривається однією із сторін за умови попереднього письмового повідомлення в 60-ти денний термін. Датою підписання Контракту вважається дата зазначена на його першій сторінці.

12.2. Дострокове розірвання Контракту можливе за письмовою взаємною угодою Сторін, про що укладається відповідна додаткова угода.

12.3. Контракт складений у трьох примірниках українською та англійською мовами, один примірник для Покупця, два - для Постачальника.

12.4. У випадку будь-яких розбіжностей у тлумаченні в англійській та українській мовах, англійська версія має переважну силу.

13. Місцезнаходження та підписи сторін

BUYER/ПОКУПЕЦЬ

UVTERRA LLC

Legal address: 02092 Kyiv, Alma-Atinska Str., 35-A
Street address: 04074 Kyiv, Konoplyans'ka Str., 12
Register number: 39354216
Tel./Fax: +380 0671535544
ID Code
VAT Code

Correspondent bank:

DEUTSCHE BANK AG. Frankfurt, Germany
SWIFT: DEUTDEFF

Bank:

PRYVATBANK, Dnipropetrovsk, Ukraine
SWIFT/BIC code **PBANUA2X**
Correspondent account № 32009100400
Beneficiary account № 26005052726031

ТОВ ІУВТЕРРА

02092, м. Київ, вул. Алма-Атинська, будинок №35-А, офіс №202
Тел./Факс: +380 44 392 73 20, 392 73 19
ЄДРПОУ 39354216

28065 Черано, Італія
Тел/факс +39 0321728125/+39 0321728252
ПДВ код: 01925680181

Банк.
INTESA SAN PAOLO, CORSICO BRANCH
VIA КАБОТО 41
20094, Корсіка (MI), Італія
SWIFT/BIC code BCITITMM
Рахунок:
IBAN № IT86 L030 6933 0341 0000 0002758

Тел./Факс: +380 0671535544
Код ППН:
Свідоцтво ПДВ:

Кореспондент банк:
DEUTSCHE BANK AG, Франкфурт, Німеччина
SWIFT: DEUTDEFF

Банк:
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», м. Дніпропетровськ
Україна
SWIFT/BIC код **PBANUA2X**
Кор. рахунок № 32009100400
Рахунок отримувача № 26005052726031

Seller / Продавець:
TEKACHEM INTERNATIONAL SRL
Capitale Sociale € 100.000 i.v.
Sede Legale e Stabilimento
Via per Vigevano, 37/39/41 - 28065 CERANO (NO)
Tel. 0321 728125 (r.a.) - Fax 0321 728252
C.F. 08677850151 - P.IVA 01925680181

Dott. Rocco Napoleone

Buyer / Покупець:



Відповідальність сторін міжнародного контракту купівлі-продажу за
правилами «Інкотермс 2010» будь-яким транспортом

«Додаток В»

№	Відправний пункт передачі відповідальності між сторонами контракту	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
1	Завантаження	+	-	-	-	-	-	-
2	Митниця відправлення	+	-	-	-	-	-	-
3	Порт Завантаження	+	+	-	-	-	-	-
4	Завантаження судно	+	+	-	-	-	-	-
5	Морське перевезення	+	+	-	-	-	-	-
6	Вивантаження судна	+	+	-	-	-	-	-
7	Місце призначення	+	+	-	-	+	-	-
8	Страховання	+	+	+	+	+	+	+
9	Митниця призначення	+	+	+	-	+	+	-
Продавець (-)				Покупець (+)				

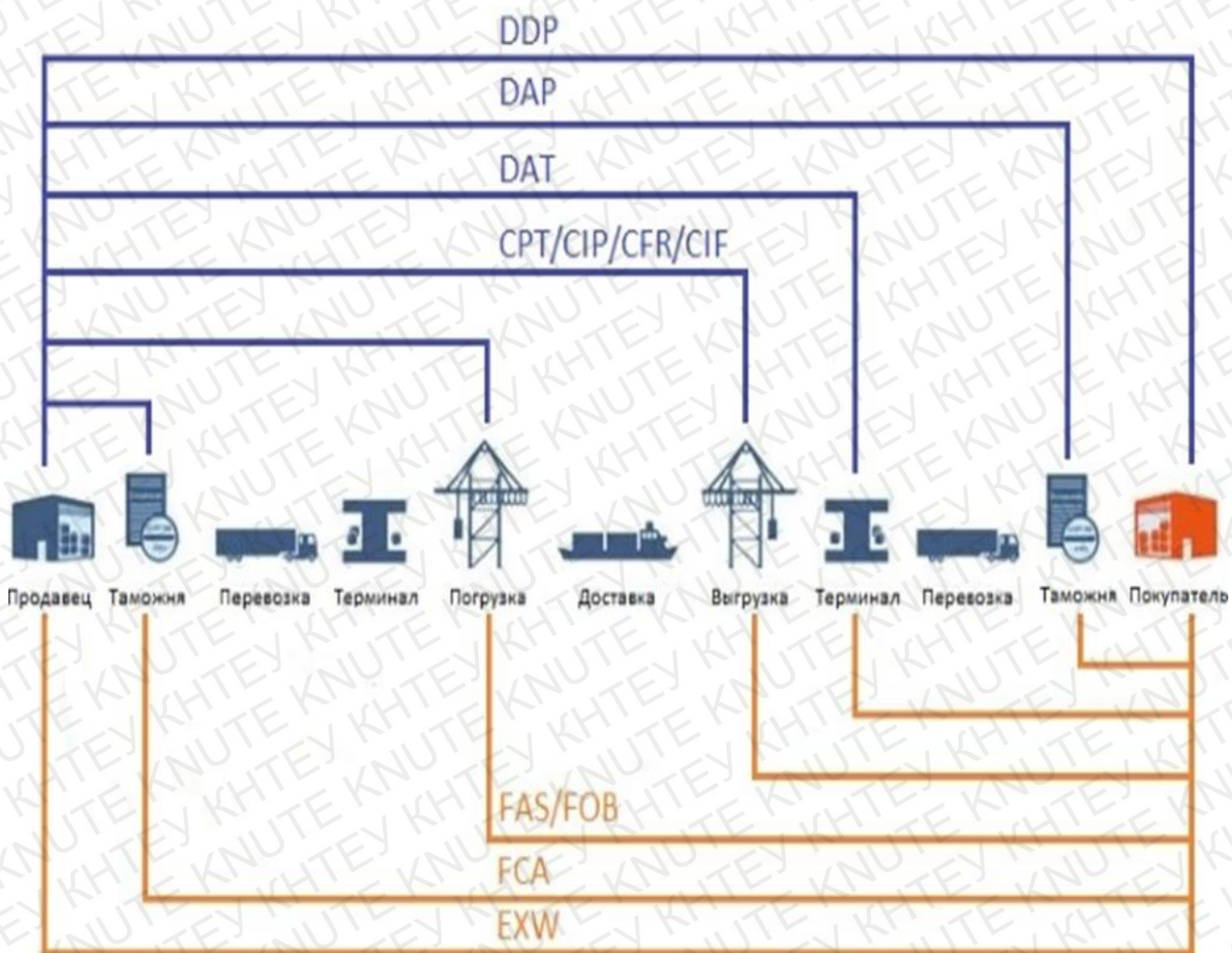
Відповідальність сторін міжнародного контракту купівлі-продажу за
правилами «Інкотермс 2010» морським та внутрішнього водного транспорту

«Додаток Г»

№	Відправний пункт передачі відповідальності між сторонами контракту	FAS	FOB	CFR	CIF
1	Завантаження	-	-	-	-
2	Митниця відправлення	-	-	-	-
3	Порт Завантаження	-	-	-	-
4	Завантаження судно	+	-	-	-
5	Морське перевезення	+	+	-	-
6	Вивантаження судна	+	+	+	+
7	Місце призначення	+	+	+	+
8	Страховання	+	+	+	-
9	Митниця призначення	+	+	+	+
Продавець (-)			Покупець (+)		

Відправні пункти переходу відповідальності між сторонами міжнародного контракту купівлі-продажу за торговельними правилами «Інкотермс 2010»

«Додаток Д»



Зразок письмової вимоги за договором міжнародної купівлі-продажу

«Додаток Е»

Вих. № 07/08/2017-1

від "07" серпня 2017 року

Компанія «ТЕХАСHEM INTERNATIONAL» S.r.l., Italy

Місцезнаходження: 28065, Італія, м. Черано, Віа Пер
Віджевано 37/39/41.

Компанія «ТЕХАСHEM INTERNATIONAL» S.r.l., Italy (надалі - Постачальник) в період з 09.10.2014 року по 21.07.2017 рік згідно Контракту № 0910-2014 (надалі - Контракт) здійснювало поставки поліуретанових клейових систем ТЕКСАКОТ та ТЕКСАФЛЕКС (надалі - Товар) Товариству з обмеженою відповідальністю "ЮВТЕРРА" (надалі - Покупець).

Постачальник здійснював поставки Товару Покупцю відповідно до правил обумовлених та погоджених Сторонами під час підписання Контракту. Однак Постачальник починаючи із ___ 2017 року та станом на день складання претензії не виконує свої обов'язки за Контрактом.

Умови Контракту, що порушуються Постачальником викладені в іншій претензії № 21/07/2017-1 від 27 липня 2017 року.

Додатково до претензій за Контрактом слід зазначити про ключову роль у формуванні збитків та фактичному припиненню господарської діяльності між Сторонами відіграє директор компанії Фабіо Фераріс (надалі - Фераріс). Окрім негативного фінансового результату, викликаного співпрацею сторін за участю Фераріс, протягом останніх 6 місяців, слід наголосити на тому факті, що Фераріс в ході роботи порушив низку статей Кримінального кодексу України, в тому числі вбачається вчинення тяжких злочинів. Це підтверджується наступним.

1. Переговори ТОВ «ЮВТЕРРА» (надалі - ТОВ) з компанією «ТЕКСАСHEM» (надалі - Компанія) здійснюються через уповноважених осіб, якою зі сторони Компанії є Фабіо Фераріс. В таких переговорах явно вбачається необ'єктивне та зухвале ставлення до ТОВ, триваюче невиконання контрактних обов'язків за відсутності на те будь-яких фінансових або інших факторів ведення співпраці, яка відбувалась між сторонами більш ніж 11 років з явною позитивною динамікою підвищення обсягів продажу товарів та інших економічних показників.

Під час врегулювання поточних господарських питань, Фераріс однозначно дав зрозуміти, що ряд проблем у взаємовідносинах (невиконання контрактних зобов'язань зі сторони Компанії) виник через наявність будь-якої, в тому числі невідповідної зі сторони Компанії співпрацею ТОВ «ЮВТЕРРА» та компанією «КОІМ». Стосовно цього слід наголосити на тому, що такими діями Фераріс фактично диктує своїм контрагентам, в нашому випадку ТОВ «ЮВТЕРРА», з ким і як

останнім працювати, що прямо впливає на незалежність прийняття рішень окремого суб'єкта господарювання «ЮВТЕРРА», що порушує всі відомі принципи свободної торгівлі та вибору контрагентів, завдає кожний день значних збитків ТОВ, а також штучно створює нерівне конкурентне середовище ведення бізнесу в розумінні міжнародного законодавства, в чому вбачається елементи ведення нечесної господарської (підприємницької) практики, що є неприпустимим в роботі міжнародної компанії із бездоганною репутацією, якою слід вважати «ТЕКСАЧЕМ». У ТОВ є всі докази, що в тому числі підтверджуються електронним листуванням із Фераріс, про те, що співпраця «ЮВТЕРРА» і «КОІМ» є неприпустимою для «ТЕКСАЧЕМ» з невідомих причин, хоча жодних застережень в умовах Контракту або вчинених у будь-якій іншій передбаченій законодавством формі про це немає.

В цьому вбачається склад злочинів згідно ст. 206, 355, 356, 364¹ ККУ

Стаття 206. Протидія законній господарській діяльності

1. Протидія законній господарській діяльності, тобто протиправна вимога припинити займатися господарською діяльністю чи обмежити її, укласти угоду або не виконувати укладену угоду, виконання (невиконання) якої може заподіяти матеріальної шкоди або обмежити законні права чи інтереси того, хто займається господарською діяльністю, поєднана з погрозою насильства над потерпілим або близькими йому особами, пошкодження чи знищення їхнього майна або захоплення цілісного майнового комплексу, його частини, будівель, споруд, земельної ділянки, об'єктів будівництва, інших об'єктів та незаконне припинення або обмеження діяльності на цих об'єктах та обмеження доступу до них за відсутності ознак вимагання, -

караються штрафом від однієї тисячі до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

3. Протидія законній господарській діяльності, вчинена організованою групою, або службовою особою з використанням службового становища, або поєднана з насильством, небезпечним для життя чи здоров'я, або така, що заподіяла велику шкоду чи спричинила інші тяжкі наслідки, -

караються штрафом від десяти тисяч до двадцяти п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавленням волі на строк від п'яти до десяти років.

Примітка. Матеріальна шкода вважається великою, якщо вона у п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Стаття 355. Примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань

1. Примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань, тобто вимога виконати чи не виконати договір, угоду чи інше цивільно-правове зобов'язання з погрозою насильства над потерпілим або його близькими родичами, пошкодження чи знищення їх майна за відсутності ознак вимагання, -

карається виправними роботами на строк до двох років або арештом на строк до шести місяців, або обмеженням волі на строк до двох років.

3. Примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань, вчинене організованою групою або поєднане з насильством, небезпечним для життя чи здоров'я, або таке, що завдало великої шкоди чи спричинило інші тяжкі наслідки, -

карається позбавленням волі на строк від чотирьох до восьми років.

Стаття 356. Самоправство

Самоправство, тобто самовільне, всупереч установленому законом порядку, вчинення будь-яких дій, правомірність яких оспорується окремим громадянином або підприємством, установою чи організацією, якщо такими діями була заподіяна значна шкода інтересам громадянина, державним чи громадським інтересам або інтересам власника, -

карається штрафом до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або арештом на строк до трьох місяців.

Стаття 364¹. Зловживання повноваженнями службовою особою юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми

1. Зловживання повноваженнями, тобто умисне, з метою одержання неправомірної вигоди для себе чи інших осіб використання всупереч інтересам юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми службовою особою такої юридичної особи своїх повноважень, якщо це завдало істотної шкоди охоронюваним законом правам або інтересам окремих громадян, або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб, -

карається штрафом від ста п'ятдесяти до чотирьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або арештом на строк до трьох місяців, або обмеженням волі на строк до двох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до двох років.

2. Те саме діяння, якщо воно спричинило тяжкі наслідки, -

карається штрафом від чотирьохсот до дев'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або арештом на строк до шести місяців, або позбавленням волі на строк від трьох до шести років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Примітка. У статтях 364, 364¹, 365², 368, 368³, 368⁴, 369, 369² та 370 цього Кодексу під неправомірною вигодою слід розуміти грошові кошти або інше майно, переваги, пільги, послуги, нематеріальні активи, будь-які інші вигоди нематеріального чи негрошового характеру, які пропонують, обіцяють, надають або одержують без законних на те підстав.

2. Той факт, що Фераріс, всупереч господарським інтересам компанії директором якої він є, завжди переслідує свої особисті інтереси, в порушення нормам Кримінального кодексу України, підтверджується письмовими доказами, зокрема - 2ома розписками про передання Ферарісу 20 тис. Євро зі сторони _____ готівковими коштами. Такі діяння підпадають під кваліфікації злочинів, передбачених ст. 189-192 ККУ.

Стаття 189. Вимагання

1. Вимога передачі чужого майна чи права на майно або вчинення будь-яких дій майнового характеру з погрозою насильства над потерпілим чи його близькими родичами, обмеження прав, свобод або законних інтересів цих осіб, пошкодження чи знищення їхнього майна або майна, що перебуває в їхньому віданні чи під охороною, або розголошення відомостей, які потерпілий чи його близькі родичі бажають зберегти в таємниці (вимагання), -

караються обмеженням волі на строк до п'яти років або позбавленням волі на той самий строк.

4. Вимагання, що завдало майнової шкоди в особливо великих розмірах, або вчинене організованою групою, або поєднане із заподіянням тяжкого тілесного ушкодження, -

карається позбавленням волі на строк від семи до дванадцяти років з конфіскацією майна.

У статтях 185-187 та 189-191, 194 цього Кодексу в особливо великих розмірах визнається злочин, що вчинений однією особою чи групою осіб на суму, яка в шістьсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян на момент вчинення злочину.

Нмг - 800 грн.! (800x600=480 000= +15 650 евро)

Стаття 190. Шахрайство

1. Заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою (шахрайство) -

карається штрафом до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк до двохсот сорока годин, або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до трьох років.

4. Шахрайство, вчинене в особливо великих розмірах або організованою групою, -

карається позбавленням волі на строк від п'яти до дванадцяти років з конфіскацією майна.

Стаття 191. Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем

1. Привласнення чи розтрата чужого майна, яке було ввірене особі чи перебувало в її віданні, -

карається штрафом до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до чотирьох років, або позбавленням волі на строк до чотирьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років або без такого.

2. Привласнення, розтрата або заволодіння чужим майном шляхом зловживання службовою особою своїм службовим становищем -

карається обмеженням волі на строк до п'яти років або позбавленням волі на той самий строк, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

5. Дії, передбачені частинами першою, другою, третьою або четвертою цієї статті, якщо вони вчинені в особливо великих розмірах або організованою групою, -

караються позбавленням волі на строк від семи до дванадцяти років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років та з конфіскацією майна.

Стаття 192. Заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою

1. Заподіяння значної майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою за відсутності ознак шахрайства -

караються штрафом до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк до двохсот сорока годин, або виправними роботами на строк до двох років, або арештом на строк до шести місяців.

2. Ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або такі, що заподіяли майнову шкоду у великих розмірах, -

караються штрафом від п'ятдесяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеженням волі на строк до трьох років.

Примітка. Відповідно до цієї статті майнова шкода визнається значною, якщо вона у п'ятдесят і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян, а у великих розмірах - така, що у сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Вищенаведені склади злочинів стосуються безпосередньо порушення прав та інтересів як ТОВ цілому так і окремих службових осіб ТОВ. Окрім цього, в таких злочинних діях вбачаються матеріальні втрати на рівні держави, зокрема ст. 209, 212, 220 ККУ.

Стаття 209. Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом

1. Вчинення фінансової операції чи правочину з коштами або іншим майном, одержаними внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, а також вчинення дій, спрямованих на приховання чи маскуванню незаконного походження таких коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, зміну їх форми (перетворення), а так само набуття, володіння або використання коштів чи іншого майна, одержаних внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, -

караються позбавленням волі на строк від трьох до шести років з позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до двох років з конфіскацією майна.

Примітка. 1. Суспільно небезпечним протиправним діянням, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, відповідно до цієї статті є діяння, за яке Кримінальним кодексом України

передбачено основне покарання у виді позбавлення волі або штрафу понад три тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян, або діяння, вчинене за межами України, якщо воно визнається суспільно небезпечним протиправним діянням, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, за кримінальним законом держави, де воно було вчинене, і є злочином за Кримінальним кодексом України та внаслідок вчинення якого незаконно одержані доходи.

Стаття 209¹. Умисне порушення вимог законодавства про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму

1. Умисне неподання, несвоєчасне подання або подання недостовірної інформації про фінансові операції, що відповідно до закону підлягають фінансовому моніторингу, спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади із спеціальним статусом з питань фінансового моніторингу, якщо такі діяння заподіяли істотну шкоду охоронюваним законом правам, свободам чи інтересам окремих громадян, державним чи громадським інтересам або інтересам окремих юридичних осіб, -

караються штрафом від однієї тисячі до двох тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Стаття 212. Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)

1. Умисне ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), що входять в систему оподаткування, введених у встановленому законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, -

карається штрафом від однієї тисячі до двох тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Примітка. Під значним розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів і інших обов'язкових платежів, які в тисячу і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян, під великим розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів і інших обов'язкових платежів, які в три тисячі і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян, під особливо великим розміром коштів слід розуміти суми податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які в п'ять тисяч і більше разів перевищують установлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Стаття 220². Фальсифікація фінансових документів та звітності фінансової організації, приховування неплатоспроможності фінансової установи або підстав для відкликання (анулювання) ліцензії фінансової установи

1. Внесення змін до документів або реєстрів бухгалтерського обліку або внесення у звітність фінансової установи завідомо неповних або недостовірних відомостей про угоди, зобов'язання, майно установи, у тому числі яке перебуває в довірчому управлінні, чи про фінансовий стан установи, чи підтвердження такої інформації, надання такої інформації Національному банку України, опублікування чи розкриття такої інформації в порядку, визначеному законодавством України, якщо ці дії вчинені з метою приховування ознак банкрутства чи стійкої фінансової неспроможності або підстав для обов'язкового відкликання (анулювання) у фінансової установи ліцензії або визнання її неплатоспроможною, -

караються штрафом від восьмисот до тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян або обмеженням волі на строк до чотирьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до десяти років.

3. Окрім вищенаведеного у ТОВ наявні всі докази того, що Фераріс пропонував працівнику ТОВ (дівчині на посаді менеджер зовнішньо-економічної діяльності ТОВ, якій 26 років, в той час як Фераріс ___ років) усамітнитись в готельно-

му номері наодинці з метою покращення подальшої співпраці між компаніями. В таких діях вбачається ряд потенційних складів злочину: з однієї сторони склад злочину відповідно до ст. 354, 368-370, з іншої - ст. 154 ККУ.

Стаття 369. Пропозиція, обіцянка або надання неправомірної вигоди службовій особі

1. Пропозиція чи обіцянка службовій особі надати їй або третій особі неправомірну вигоду, а так само надання такої вигоди за вчинення чи невчинення службовою особою в інтересах того, хто пропонує, обіцяє чи надає таку вигоду, чи в інтересах третьої особи будь-якої дії з використанням наданої їй влади чи службового становища -

караються штрафом від п'ятисот до семисот п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеженням волі на строк від двох до чотирьох років, або позбавленням волі на той самий строк.

2. Діяння, передбачені частиною першою цієї статті, вчинені повторно, - караються позбавленням волі на строк від трьох до шести років із штрафом від п'ятисот до однієї тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, з конфіскацією майна або без такої.

Стаття 354. Підкуп працівника підприємства, установи чи організації

1. Пропозиція чи обіцянка працівникові підприємства, установи чи організації, який не є службовою особою, або особі, яка працює на користь підприємства, установи чи організації, надати йому (їй) або третій особі неправомірну вигоду, а так само надання такої вигоди за вчинення чи невчинення працівником будь-яких дій з використанням становища, яке він займає, або особою, яка працює на користь підприємства, установи чи організації, в інтересах того, хто пропонує, обіцяє чи надає таку вигоду, або в інтересах третьої особи -

караються штрафом від ста до двохсот п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк до ста годин, або виправними роботами на строк до одного року, або обмеженням волі на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк.

4. Дії, передбачені частиною третьою цієї статті, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб чи поєднані з вимаганням неправомірної вигоди, -

караються штрафом від п'ятисот до семисот п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк від ста шістдесяти до двохсот сорока годин, або обмеженням волі на строк до трьох років, або позбавленням волі на той самий строк.

Стаття 368. Прийняття пропозиції, обіцянки або одержання неправомірної вигоди службовою особою

1. Прийняття пропозиції, обіцянки або одержання службовою особою неправомірної вигоди, а так само прохання надати таку вигоду для себе чи третьої особи за вчинення чи невчинення такою службовою особою в інтересах того, хто пропонує, обіцяє чи надає неправомірну вигоду, чи в інтересах третьої особи будь-якої дії з використанням наданої їй влади чи службового становища -

карається штрафом від однієї тисячі до тисячі п'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або арештом на строк від трьох до шести місяців, або позбавленням волі на строк від двох до чотирьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

4. Діяння, передбачене частинами першою, другою або третьою цієї статті, предметом якого була неправомірна вигода в особливо великому розмірі, або вчинене службовою особою, яка займає особливо відповідальне становище, -

карається позбавленням волі на строк від восьми до дванадцяти років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років, з конфіскацією майна.

Примітка. 1. Неправомірною вигодою в значному розмірі вважається вигода, що в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян, у великому розмірі - така, що у двісті і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян, в особливо

великому розмірі - така, що у п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Нмг - 800 грн.! (800x500=400 000= +13 050 євро)

Стаття 368³. Підкуп службової особи юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми

1. Пропозиція чи обіцянка службовій особі юридичної особи приватного права незалежно від організаційно-правової форми надати їй або третій особі неправомірну вигоду, а так само надання такої вигоди або прохання її надати за вчинення зазначеною службовою особою дій чи її бездіяльність з використанням наданих їй повноважень в інтересах того, хто пропонує, обіцяє чи надає таку вигоду, або в інтересах третьої особи -

караються штрафом від ста п'ятдесяти до чотирьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк від ста до двохсот годин, або обмеженням волі на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк.

2. Ті самі дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб чи організованою групою, -

караються штрафом від трьохсот п'ятдесяти до семисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеженням волі на строк до чотирьох років, або позбавленням волі на той самий строк.

Стаття 154. Примушування до вступу в статевий зв'язок

1. Примушування жінки чи чоловіка до вступу в статевий зв'язок природним або неприродним способом особою, від якої жінка чи чоловік матеріально або службово залежні, -

карається штрафом до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або арештом на строк до шести місяців.

2. Ті самі дії, поєднані з погрозою знищення, пошкодження або вилучення майна потерпілої (потерпілого) чи її (його) близьких родичів або розголошення відомостей, що ганьблять її (його) чи близьких родичів, -

караються арештом на строк до шести місяців або обмеженням волі на строк до трьох років.

Підсумовуючи вищенаведене, доводимо до Вашого відома, що метою всіх запропонованих нами рекламаций є віднайдення компромісу у нашій з Вами довгій та позитивній співпраці. На врегулювання суперечностей, що виникли між нашими компаніями, ми вчинили всі можливі дії для досягнення обопільної господарської вигоди та налагодження комунікацій, однак станом на день розміщення рекламаций, ми на маємо фізичної можливості всебічно врегулювати конфлікт, в тому числі із залученням власників компаній та або генеральних директорів, з метою висвітлити всі моменти існуючих складностей у співпраці. В такому разі Сторони підтверджують або спростують свої наміри у подальшій співпраці і, ймовірно, підтвердиться факт відсутності умислу у вищенаведених діях, які тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Ми в черговий раз просимо провести зустріч, в іншому випадку, ми вимушені будемо передати всі матеріали до компетентних органів з метою встановлення істини у спорі, в тому числі притягнення до кримінальної відповідальності винних осіб, що в тому числі, очевидно негативно вплине на світове ім'я Вашої Компанії, бездоганний авторитет лідера на ринку запропонованих товарів .

Директор
ТОВ "ЮВТЕРРА"



О.І. Остапівський

Зразок письмової вимоги за неналежне виконання взятих на себе обов'язків за договором міжнародної купівлі-продажу

«Додаток Ж»

Вих. № 21/07І2017-1

від "21" липня 2017 року

Компанія «TEXACHEM INTERNATIONAL» S.r.l., Italy

Місцезнаходження: 28065, Італія, м. Черано, Віа Пер
Віджевано 37/39/41.

Претензія

Компанія «TEXACHEM INTERNATIONAL» S.r.l., Italy (надалі - Постачальник) в період з 09.10.2014 року по 21.07.2017 рік згідно Контракту № 0910-2014 (надалі - Контракт) здійснювало поставки поліуретанових клейових систем ТЕКСАКОТ та ТЕКСАФЛЕКС (надалі - Товар) Товариству з обмеженою відповідальністю "ЮВТЕРРА" (надалі - Покупець).

Постачальник здійснював поставки Товару Покупцю відповідно до правил обумовлених та погоджених Сторонами під час підписання Контракту. Однак Постачальник починаючи із 2017 року та станом на день складання претензії не виконує свої обов'язки за Контрактом.

Умови Контракту, що порушуються Постачальником (предмет претензії).

1. п.1.2. Кількість, асортимент, ціни та умови поставки Товару визначаються в окремих замовленнях, представлених Покупцем в письмовому або усному вигляді та Додатках до Контракту, які підписуються Сторонами та є невід'ємною його частиною. **Всі замовлення підлягають підтвердженню Постачальником в письмовій формі. Термін погодження становить 5 (п'ять) днів.**

п.1.3. Після погодження та на основі замовлення, складеного в порядку передбаченому вище, Сторони не пізніше 3 (трьох) календарних днів складають специфікацію на окрему партію Товару. В такій Специфікації зазначаються кількість, асортимент, ціни та умови поставки Товару тощо. Специфікація є невід'ємним додатком до Контракту.

Дані вимоги не виконуються та повністю ігноруються зі сторони Постачальника. Це призводить до настання негативних фінансових наслідків для Покупця перед третіми особами, створює значні збитки та втрачений інтерес.

Контракт, зокрема пп. 3.2., 8.2., 8.3. прямо передбачає відповідальність за невиконання даних вимог.

п.3.2. Товар повинен бути виготовлений Постачальником та підготовлений до відвантаження Покупцю заздалегідь. Це означає, що Постачальник після погодження замовлення Покупця та підписання Специфікації у порядку передбаченому п. 1.2.,1.3. Контракту зобов'язаний відвантажити (доставити) Товар в розумінні обумовлених умов поставки (Інкотермс 2010, інші умови, зазначені в Контракті, додатках до Контракту) не пізніше дати, яка погоджена сторонами.

п.8.2. У випадку порушення строків поставки Товару Постачальником відповідно до пп. 1.2.,1.3.,3.2., інших умов Контракту, додатків до Контракту, Постачальник сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1 % від вартості партії Товару, що поставлена невчасно, за кожен день такого прострочення. Окрім цього, Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцю всі витрати та збитки не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту ознайомлення з відповідним актом про понесення збитків та застосування штрафних санкцій.

Докази щодо невиконання даних умов наявні як у Покупця так і у Постачальника і, в тому числі, підтверджуються низкою переговорів між представниками Сторін в електронному режимі

(E-mail листування).

2. Окрім вищенаведеного Постачальник проігнорував виставлену рекламацию на партію товару згідно специфікації. Це є прямим порушенням 7.10. (рекламация з додатками наявна у Постачальника).

п.7.10. У випадку поставки Товару з дефектом (невідповідної якості) Постачальник зобов'язаний:

п.7.10.1. за свій кошт замінити дефектний Товар на новий протягом 30 (тридцяти) днів від дня отримання Претензії;

п.7.10.2. надати Покупцю розумну знижку на купівельну ціну Товару - видати накладну на повернення на суму претензії впродовж 30 (тридцяти) днів від дня отримання Претензії.

За даний факт Контрактом передбачена відповідальність згідно п. 8.3.

п.8.3. Постачальник зобов'язаний відшкодувати підтверджені збитки, які можуть бути завдані кінцевим споживачам або контрагентам Покупця стосовно придбання, використання, споживання Товару у зв'язку із невідповідністю якості Товару або наявності дефекту, інших недоліків Товару (претензії від 3ої сторони). У разі необхідності заміни Товару, застосовуються правила п.7.10. У разі необхідності відшкодування завданої шкоди, збитків, втраченої вигоди, Постачальник зобов'язаний відшкодувати таку в повному обсязі не пізніше 30 (тридцяти) днів з моменту надіслання Покупцем обґрунтованої вимоги відшкодування завданої шкоди із підтверджуючими даний факт документами.

Ви були оповіщені завчасно стосовно розміщення претензій до Покупця від 3іх осіб щодо неналежної якості Товару та порушення всіх існуючих вимог до маркування партії Товару, в тому числі щодо неприпустимості подвійного маркування Товару, що фактично спотворює реальну інформацію для споживача такого Товару. Окрім цього Покупець має документальне підтвердження того, що Продавець офіційно визнає такий факт порушень, однак не вчинив жодних дій на врегулювання спору.

Суть вимог згідно складеної претензії.

- припинити порушення умов Контракту, заявлених вище;
- сплатити штрафні санкції згідно Контракту (згідно розрахунку штрафних санкцій, Додаток 1 до Контракту);
- відшкодувати збитки, понесені внаслідок порушень умов Контракту (згідно розрахунку понесених збитків, Додаток 2 до Контракту).

В разі невиконання вимог, заявлених у даній претензії, Покупець вимушений буде в порядку передбаченому п. 3.2. Контракту звернутись з вимогою відновлення своїх порушених прав, стягнення санкцій згідно умов Контракту та відшкодування завданих збитків до Торгівельної палати Мілану або в міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті Мілану.

Директор

ТОВ "ЮВТЕРРА"



О.І. Осташевский