

УДК: 339.56

Олексин І. І.,

irina-oleksin@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-9118-8173,

Researcher ID: F- 7306-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Кисіль Т. В.,

tanya.kisil@ukr.net,

магістранка, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ОКРЕМІ АСПЕКТИ УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Анотація. У статті аналізуються особливості укладення договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в сучасних умовах розвитку держави. Встановлено, що спеціального законодавчого акту, що регулює питання про обов'язкові умови зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу, незважаючи на велику потребу в документі такого роду, в українському законодавстві досі немає. На основі аналізу обсягів зовнішньоекономічної діяльності з країнами Європейського Союзу доведено об'єктивну потребу в розвитку договірних відносин між суб'єктами бізнесу різних країн та їх підпорядкування правовим нормам і вимогам міжнародного та національного законодавств. Висвітлюються проблемні питання визначення сутності договору міжнародної купівлі-продажу товарів, його відмінності від інших договірних конструкцій. Досліджено основні джерела правового регулювання угод міжнародної купівлі-продажу товарів, що стало підставою для аналізу істотних умов договору міжнародної купівлі-продажу, сфери застосування даного договору, а також порядку його укладення. На основі аналізу етапів укладання договорів міжнародної купівлі-продажу розроблено заходи про доцільність регламентації на рівні Цивільного кодексу України положень, пов'язаних зі встановленням вимог щодо форми договору, та доказів, на які сторони можуть посилаються як на підтвердження факту його укладання. У подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати увагу на розгляді ролі договорів міжнародної купівлі-продажу товарів та комерційної діяльності у формуванні сучасної концепції міжнародного комерційного арбітражу.

Ключові слова: акцепт, Інкотермс, істотні умови, Конвенції ООН, контрагент, міжнародний договір, міжнародна купівля-продаж, момент укладання договору, оферта.

Oleksyn I. I.,

irina-oleksin@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-9118-8173,

Researcher ID: F- 7306-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kysil T. V.,

tanya.kisil@ukr.net,

Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

CERTAIN ASPECTS OF CONCLUSION OF INTERNATIONAL PURCHASE AND SALE CONTRACTS

Abstract. The article deals with the peculiarities of the conclusion of international goods purchase and sale contracts in current conditions of state development. It is determined that, despite the great need for a documents of this kind in Ukraine, there is still no specific legislative act regulating the issues of obligatory conditions of international purchase and sale contract. On the basis of the analysis of the foreign economic activity volume with the countries of the European Union, the objective necessity for the development of contractual relations among business entities from different countries and their submission to the legal norms and requirements of international and national legislation is proved. The issues of determining the essence of the international goods purchase and sale, its differences from other contractual structures are highlighted. The main sources of legal regulation of cotracts on the international purchase and sale of goods were investigated, which became the basis for the analysis of the essential terms of the international purchase and sale cotract, the scope of use of this cotract, as well as the procedure for its conclusion. Based on the analysis of the

stages of concluding international purchase and sale contracts, measures have been developed on the feasibility of regulating at the level of the Civil Code of Ukraine of the provisions related to establishing the requirements for the form of the contract and the evidence to which the parties can refer as confirmation of the fact of conclusion. In further scientific research it is necessary to concentrate attention on the consideration of the role of international purchase and sale of goods contracts and commercial activity in forming the modern concept of international commercial arbitration.

Key words: acceptance, Incoterms, essential conditions, UN Conventions, counterparty, international contract, international purchase and sale, moment of conclusion of the contract, offer.

JEL Classification: F13, H77, K12

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2019-25-09>

Постановка проблеми. Договір міжнародної купівлі-продажу є найбільш поширеною юридичною формою зовнішньоекономічної угоди. Його розробка, укладення та виконання вимагають спеціальних знань і навичок, обліку специфічних особливостей зовнішнього ринку, які істотно відрізняються від внутрішньодержавного. За своїм характером ця угода, як і всі зовнішньоторговельні операції, пов'язана з правом більш ніж однієї країни, внаслідок чого природним чином ускладнюється нормативно-правова база, котра забезпечує її функціонування.

Необхідно відзначити, що спеціального законодавчого акту, що регулює питання про обов'язкові умови зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу, незважаючи на велику потребу в документі такого роду, в українському законодавстві досі немає. Слід зазначити, що Цивільний кодекс України містить перелік окремих умов договору купівлі-продажу, котрий не можна вважати достатнім, оскільки зовнішньоторговельний контракт – документ особливий, специфічний і тому вимагає окремого (спеціального) законодавчого регулювання. Дана угода, з одного боку, визначає відносини між продавцем і покупцем товару, а з іншого, – служить правовою передумовою виникнення правовідносин. Із моменту укладення договору міжнародної купівлі-продажу товару для контрагентів відкривається правова можливість вступити в прямі правовідносини з перевізником, кредитними організаціями, страховиками тощо. Враховуючи, що договір міжнародної купівлі-продажу зберігає пріоритетну роль у регулюванні відносин в межах світової економіки, ретельне формулювання договірних умов є одним із найбільш дієвих засобів уникнути проблем, які виникають при укладенні та ратифікації угоди, особливо, беручи до уваги їх багатоаспектність (валютно-фінансові, юридичні, транспортні аспекти тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика закріплення принципів добросовісності, консенсуальності та автономії сторін у міжнародно-правових конвенціях ООН (зокрема, в Конвенції Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів) відображена у наукових працях таких українських та зарубіжних вчених: Дзери О. В., Борисової В. І., Братуся С. М., Вилкова Н. Г., Ісакової В. М., Лунц А. Л., Маслової В. Ф., Підпригори О. А., Розенберга М. Г., Спангола Дж. та ін. Незважаючи

на глибоке опрацювання проблем, пов'язаних із укладанням договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, маловивченими залишаються такі важливіші аспекти, як розуміння та правильне тлумачення нормативного матеріалу, що регулює порядок укладення та виконання міжнародного договору купівлі-продажу та систематизації ключових проблем із метою вироблення рекомендацій щодо їх подолання.

Незважаючи на те, що договір міжнародної купівлі-продажу товарів найпоширеніший з усіх видів зовнішньоторговельних договорів, при його укладанні та виконанні спостерігається багато помилок, за які контрагенти несуть правову відповідальність. Про це свідчить переважаюча кількість відповідних цивільно-правових спорів в арбітражній практиці за останні роки. Тому необхідно розуміти процедуру укладення міжнародних угод для правильного сприйняття роботи державних органів і вилучення помилкового трактування тих чи інших дій цих органів. Міжнародні договори утворюють правову основу міждержавних відносин, будучи засобом підтримки загального миру та безпеки, розвитку міжнародного співробітництва відповідно до цілей і принципів Статуту ООН. Договори укладаються для конкретного та чіткого визначення взаємних прав і обов'язків сторін, а отже, важливо правильно підійти до процедури їх укладення.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження особливостей, пов'язаних із укладанням договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, а також систематизації ключових проблем із метою вироблення рекомендацій щодо їх подолання крізь призму чинного законодавства України та доктрини права.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах міжнародного товарообігу укладення договорів купівлі-продажу стало пріоритетним видом комерційної діяльності для українських підприємців. Розширення обсягів зовнішньоекономічної діяльності з країнами Європейського Союзу створює об'єктивну потребу в розвитку договірних відносин між суб'єктами бізнесу різних країн, але підпорядкованих насамперед правовим нормам і вимогам внутрішнього (національного) законодавства.

Реалії сьогодення свідчать, що частка України у світовій торгівлі залишається незначною та за структурою носить яскраво виражений сировинний характер (рис. 1). За січень-жовтень 2019 року експорт

товарів становив 41645,2 млн дол. США, або 107,4 % порівняно із січнем-жовтнем 2018 року, імпорту – 50108,3 млн дол., або 107,1 %. Негативне сальдо склало 8463,1 млн дол. (за січень-жовтень 2018 року також негативне – 8002,8 млн дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив у 2019 році відповідно 0,83 [1].

Отже, спостерігається тенденція до зниження темпів розвитку зовнішньої торгівлі в Україні. Протягом 2019 року зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами з 223 країн світу та перш за все укладалися договори міжнародної купівлі-продажу товарів [1]. Слід зазначити, що останнім часом більш складними стають умови і зміст таких договорів, це вимагає комплексного правового регулювання відносин з іноземними контрагентами. На практиці підготовка та укладення договору міжнародної купівлі-продажу товару – особливий і трудомісткий процес, що має досить складний правовий характер, обумовлений дією як внутрішнього права держави, так і посиленням ролі міжнародних договорів і угод.

Основним міжнародним актом, що регулює відносини в сфері міжнародної купівлі-продажу товарів, є Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (надалі – Віденська конвенція). Наша країна є її учасницею з 01 лютого 1991 року. Наразі усі представники бізнесу використовують правила Інкотермс (Incoterms) в редакції 2010 року, але вже сьогодні запроваджуються нові торгові терміни Інкотермс 2020, розроблені в Міжнародній торговій палаті (ICC) комітетом експертів – Редакційною групою. До складу комітету входили юристи зі Сполучених Штатів Америки, Великобританії, Франції, Туреччини, Німеччини, а також вперше увійшли представники Китаю та Австралії. Редакційна група спростила правила, видалила зайві бази поставок, які

можуть викликати плутанину у використанні торгових термінів, більш чітко роз'яснила всі умови поставок для експортерів та імпортерів по всьому світу. Основні джерела правового регулювання угод міжнародної купівлі-продажу товарів представлені в табл. 1.

Сфера застосування Віденської конвенції ООН поширюється на договори купівлі-продажу товарів між сторонами (комерційними підприємствами), які знаходяться в різних державах [2, ст. 1]. По суті, це єдина ознака, що дозволяє диференціювати міжнародну купівлю-продаж від схожих договорів, що створює ряд труднощів стосовно її правової класифікації.

Перш за все варто вказати на невизначеність поняття “комерційне підприємство” і можливість його застосування до діяльності окремих юридичних осіб, наприклад казенних установ, в правоздатність яких не входить здійснення підприємницької діяльності. Звісно ж, що терміни Віденської конвенції, як і більшості інших міжнародних актів у цій галузі, слід розуміти в широкому сенсі.

У науці міжнародного приватного права склалася концепція, згідно з якою під комерційним підприємством слід розуміти не тільки майновий комплекс, який використовується для підприємницької діяльності, а й місцезнаходження органів юридичної особи, його філії або представництва [3]. Іншими словами, основною кваліфікуючою ознакою міжнародної купівлі-продажу є укладення договору особами, які є іноземними по відношенню один до одного. При цьому Віденська конвенція не обмежує суб'єктний склад лише юридичними особами. Контрагентами можуть виступати і іноземні фізичні особи. Разом з тим, ознака підприємницького характеру договору міжнародної купівлі-продажу є безсумнівною, незважаючи на невизначеність поняття “комерційне підприємство”.

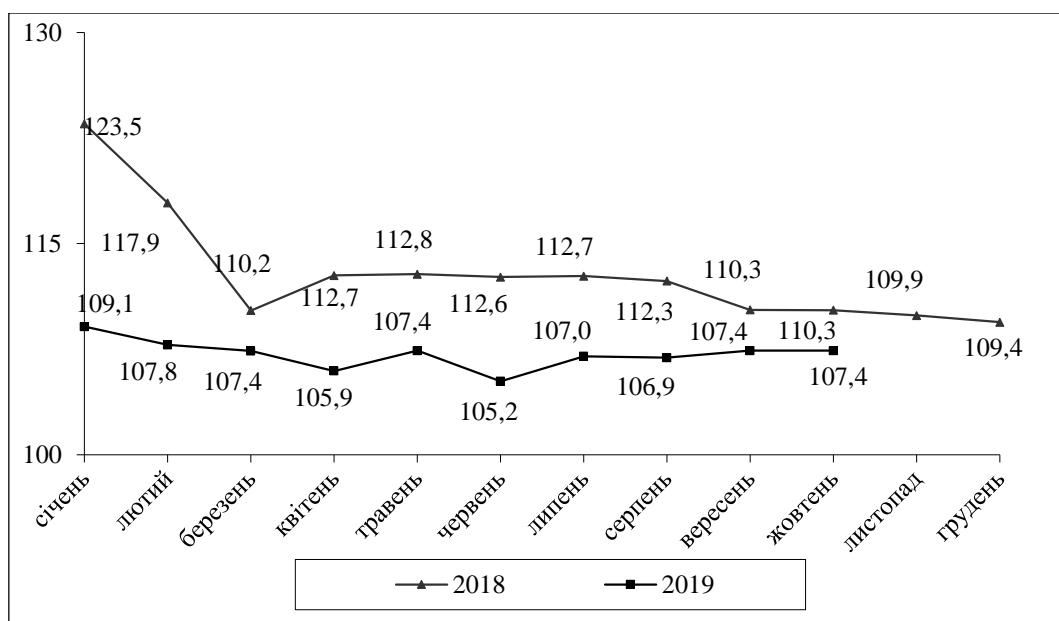


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту товарів із України упродовж 2018-2019 років [1]
(у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

Основні джерела правового регулювання угод міжнародної купівлі-продажу товарів

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів	Інкотермс 2020	Цивільний кодекс України
<p>Регулює:</p> <ul style="list-style-type: none"> - порядок укладення договору; - права та обов'язки сторін; - перехід ризиків випадкової загибелі або пошкодження товару; - відповідальність сторін. 	<p>Уніфікує правила по тлумаченню торгових термінів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вид транспорту; - базисні умови поставки відповідно до Інкотермс; - термін поставки товарів. 	<ul style="list-style-type: none"> - вимагає письмову форму зовнішньоекономічної угоди; - містить колізійні норми, що визначають застосовуване право; - заповнює прогалини Віденської конвенції.

Враховуючи вище зумовлене, важливими критеріями для перебування договору міжнародної купівлі-продажу під дією даного акту, є суб'єктний склад та предмет договору. Це зумовлює необхідність визначення державної належності сторін такого зовнішньоторговельного договору. Відповідно до ЦК України [4] національність громадян-підприємців визначається законодавством країни, де особа зареєстрована як підприємець, або де здійснюється підприємницька діяльність. При визначенні державної приналежності юридичних осіб застосовуються різні критерії. Так, у деяких країнах використовується критерій інкорпорації, тобто чинним законодавством для юридичної особи буде вважатися закон місця реєстрації його статуту. Наприклад, такий критерій поширений в Китаї. У деяких країнах застосовується критерій, за яким при визначенні державної приналежності юридичної особи береться до уваги національність суб'єктів, які фактично контролюють дане підприємство.

Міжнародний характер розглянутого договору породжує ряд практичних проблем, які варто врахувати в процесі договірної роботи. Однією з таких проблем є визначення моменту укладення договору, а отже і моменту початку його дії. Країни англосаксонської правової традиції дотримуються концепції збігу моменту укладення договору з моментом відправлення акцепту (так звана "теорія поштової скриньки"). Навпаки, країни романо-германської системи права дотримуються "доктрини отримання", яка передбачає договір укладеним в момент отримання акцепту особою, яка направила оферту.

Вітчизняне цивільне законодавство керується загальною концепцією країн континентальної Європи. Стаття 640 ЦК України встановлює, що договір визнається укладеним у момент отримання особою, яка направила оферту, її акцепту [4]. Аналогічна позиція відображена і в ст. 23 Віденської конвенції: "...договір вважається укладеним в момент, коли акцепт оферти набуває чинності відповідно до положень цієї Конвенції" [2]. На підставі п. 2 ст. 18 Віденської конвенції акцепт оферти набуває чинності в момент, коли зазначена згода одержана оферентом. При цьому офертою відповідно до ст. 14 Віденської конвенції визнається пропозиція про укладення договору, адресована одній або кільком конкретним особам, якщо вона

досить виразно висловлює намір оферента вважати себе зобов'язаним у разі акцепту.

Виходячи з цього, можна сформулювати ряд ознак пропозиції про укладення договору міжнародної купівлі-продажу:

1) оферта повинна містити вказівки на всі істотні умови договору. До таких можна віднести умову про предмет та ціну договору. Вказівка про товар має бути максимально конкретною та дозволяти встановити не тільки вид продукції, але й її кількість, асортимент і якість. Відносно ціни можуть бути встановлені правила її визначення. Слід звернути увагу на те, що Віденська конвенція не відносить строк договору міжнародної купівлі-продажу до числа його істотних умов, тобто дійсною вважається угода, термін виконання зобов'язань за якою є не визначеним;

2) текст оферти повинен дозволяти встановити, які саме сторони беруть участь у переддоговірних відносинах. Це досягається за допомогою включення в текст оферти детальних реквізитів оферента й акцептанта;

3) оферта повинна виражати наміри оферента вважати себе зобов'язаним у разі акцепту.

Момент вступу оферти в силу має велике значення.

По-перше, до отримання адресатом оферта не породжує правових наслідків, не зобов'язує адресата і тому не може бути акцептована, навіть якщо адресату стає відомо від третіх осіб про її відправлення.

По-друге, до вступу в силу оферту можна скасувати, повідомивши про це адресата до або одночасно з отриманням оферти.

По-третє, оскільки оферта вступає в силу тільки після її отримання адресатом, ризик спотворення її змісту за допомогою технічних засобів відноситься до оферента.

У разі скерування оферти іноземному контрагенту слід враховувати положення ст. 16 Віденської конвенції [2], в якій передбачено, що оферта може бути відкликана. За загальним правилом, оферта вважається відкликаною оферентом, якщо повідомлення про цей факт одержано адресатом оферти до відправлення ним акцепту. Відкликану або вільну оферту переважно використовують під

час переговорів із декількома можливими адресатами [5, с. 25].

У ст. 18 Віденської конвенції вказані форми, в яких може бути здійснено акцепт: заява; конклюдентні дії; мовчання.

Безумовно, основною формою формулювання акцепту є заява адресата оферти, що висловлює згоду з офертою. Конклюдентні дії – дії, які виражають волю суб'єкта встановити правовідносини на основі поведіння, відповідно до якого можна зробити висновок про такий намір. Наприклад, у відкритті акредитивного рахунку для оплати товарів, що поставляються. Мовчання може виступати в якості оферти тільки у тому випадку, якщо сторони попередньо домовилися про це.

Укладення договору можливе лише при досягненні згоди з усіх істотних умов договору міжнародної купівлі-продажу. Слід зазначити, що призначення товарів, які є предметом договору, може бути використано в якості критерію для виділення двох різновидів договору міжнародної купівлі-продажу:

1) договір купівлі-продажу товарів, які набуваються покупцем для особистого, сімейного або домашнього використання. Таким договорам міжнародної купівлі-продажу притаманні риси звичайного договору купівлі-продажу та можуть бути притаманні риси договору роздрібною купівлі-продажу [6]. Норми Віденської конвенції до даних договорів не застосовуються;

2) договір купівлі-продажу товарів, які укладаються покупцем для використання у підприємницькій чи іншій економічній діяльності, комерційному обороті або для інших цілей, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім та іншим подібним використанням. Для даного різновиду договору міжнародної купівлі-продажу властиві риси, характерні для договору постачання товарів відповідно до українського цивільного права [4]. Саме такі відносини традиційно відносять до міжнародної купівлі-продажу товарів. Виокремлюють дві можливі ситуації укладення договору:

- укладення договору між присутніми;
- укладення договору між відсутніми.

Договір вважається укладеним між присутніми, коли є безпосередній контакт сторін, що дозволяє “на місці” уточнювати окремі умови майбутньої угоди. Обмін офертою та акцептом у даному випадку практично збігається за часом. Ця особливість підштовхує окремих авторів до висновку про те, що виокремлення договорів між присутніми та відсутніми особами відтворює не просторове віддалення сторін, а виключно відмінність у часі отримання акцепту. Транскордонний характер договору міжнародної купівлі-продажу переважно не передбачає можливості укладення договору при безпосередньому контакті сторін, тому Віденська конвенція регулює порядок укладення договору перш за все між відсутніми особами.

Укладення договору між відсутніми передбачає застосування між оферентом і акцептантом, які перебувають на відстані один від одного, будь-яких доступних каналів зв'язку для скерування оферти та акцепту. Просторова віддаленість сторін обумовлює

значні строки, що проходять між відправленням оферти й отриманням акцепту. У зв'язку з цим виникає ряд проблемних питань, які повинні бути вирішені на основі положень оферти, норм Віденської конвенції, інших міжнародних актів, а також українського законодавства. До проблемних можна віднести питання, що стосуються: часу дії оферти; моменту отримання акцепту; можливості відкликання оферти, його термінів та наслідків; можливості акцепту мовчанням тощо.

Віденська конвенція передбачає можливість акцептувати оферту як шляхом явно вираженої згоди з нею, спрямованої в таку саму форму, так і за допомогою здійснення дій, що свідчать про намір вступити в договірні відносини. Акцепт за допомогою здійснення дій, що складають об'єкт договору без повідомлення оферента, допускається у випадках, коли це прямо передбачено в тексті оферти або випливає зі сформованої практики ділових взаємовідносин сторін. При цьому дії акцептанта повинні бути здійснені в межах термінів, зазначених в оферті. Аналогічні положення містяться в ст. 2.1 Принципів міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА): “Договір може бути укладений шляхом акцепту оферти або в результаті поведінки сторін, що достатньо чітко свідчить про угоду” [7].

У разі акцепту шляхом вчинення конклюдентних дій моментом укладення договору, за загальним правилом, вважається момент завершення відповідної дії (наприклад, підписання акту про приймання товару). Фактична дія, що свідчить про намір вступити в договірні відносини та носить довготривалий характер, має бути виконана в межах терміну дії оферти.

Істотну проблему в міжнародну договірну практику вносить скасування акцепту. На відміну від скасування оферти, коли договірні правовідносини ще не вступили в силу, скасування акцепту по суті являє собою одностороннє розірвання договору, яке набуло чинності з моменту акцептації. Таким чином, у сторони, яка погодилася з пропозицією укласти договір, є єдина законна можливість скасувати дану угоду – направити повідомлення про скасування акцепту до моменту отримання його оферентом.

У тому випадку, коли відкликання акцепту випереджає сам акцепт, останній повинен розцінюватися як невиданий, а договір як неукладений. Розглянута ситуація характерна для країн континентальної системи права. У тому випадку, коли спір у справі про відкликання акцепту розглядається в юрисдикції держави, що відноситься до системи загального права, неминуче може виникнути ситуація невизнання відкликання акцепту дійсним в силу доктрини “поштової скриньки”. Вона передбачає, що акцепт набуває чинності вже в момент відправки його акцептантом.

Удосконалення технологій передачі інформації призводить до формування нормативної бази, що регулює особливості укладення міжнародних комерційних договорів з використанням електронних засобів зв'язку. Так, в 2001 році був прийнятий Типовий закон ЮНСІТРАЛ “Про електронні підписи” [8], що встановлює принцип рівної юридичної сили

електронного та власноручного підпису при укладенні зовнішньоторговельного контракту.

Нью-Йоркська конвенція ООН 23 листопада 2005 року "Про використання електронних повідомлень в міжнародних договорах" і затверджена резолюцією 60/21 Генеральної Асамблеї ООН [9] та Електронні умови Міжнародної торгової палати 2004 року застосовуються при використанні електронних повідомлень для укладення підприємницьких договорів між контрагентами, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах. Ключовими положеннями даних актів стосовно укладення договорів є визнання часом відправлення електронного повідомлення моменту, в який воно залишає інформаційну систему, що знаходиться під контролем укладача або його представника.

Часом одержання електронного повідомлення є момент, коли створюється можливість для його вилучення адресатом за електронною адресою, вказаною адресатом. Часом одержання електронного повідомлення за іншою електронною адресою адресата є момент, коли створюється можливість для його вилучення адресатом за цією адресою та адресату стає відомо про те, що електронне повідомлення було відправлено за відповідною адресою. Можливість отримання електронного повідомлення адресатом створюється в той момент, коли воно надходить на електронну адресу адресата.

Електронне повідомлення вважається відправленим в місці знаходження комерційного підприємства укладача та вважається одержаним в місці знаходження комерційного підприємства адресата. Електронні умови рекомендують включення в текст міжнародного комерційного договору умови про наділення юридичною силою будь-яких зобов'язань, що виникли за допомогою використання електронних засобів зв'язку [9].

Істотне значення мають норми Принципів УНІДРУА про так звані застереження merger (про поглинання). Відповідно до цього передбачається: договір у письмовій формі має містити застереження про те, що даний документ повністю охоплює умови, узгоджені сторонами, не може бути оскаржений чи доповнений поданням попередніх заяв, проте не виключає можливість використання таких заяв для тлумачення письмового договору. З цього випливає, що при неясності договірної умови для з'ясування змісту допустиме звернення до попереднього листування сторін [5, с. 30].

Віденська конвенція та Принципи УНІДРУА є єдині правові акти, що регламентують порядок укладення договору міжнародної купівлі-продажу. У 1964 році в Гаазі прийнята "Конвенція про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів". Україна ратифікувала зазначену конвенцію. Відзначимо головні особливості регулювання цією процедурою укладення договору [10].

По-перше, акцепт оферти за допомогою мовчання вважається неприйнятним за будь-яких умов. Навіть якщо на це вказує текст оферти.

По-друге, встановлена абсолютна свобода форми оферти. Її наявність може доводитися будь-якими способами, в тому числі показаннями свідків.

По-третє, акцепт вважається безвідкличним, якщо тільки його відкликання не надходить до оферента до або одночасно з отриманням останнім акцепту.

По-четверте, під терміном "отримати" вважається будь-яка передача відповідного повідомлення на адресу особи, якій воно направлено.

Говорячи про процедуру укладення договору міжнародної купівлі-продажу й узгодження його умов, не можна обійти увагою питання відповідності умов, що розробляються сторонами обов'язковими імперативними правилами держави, з якою договір найбільш тісно пов'язаний. Зокрема, оферта може передбачати необхідність отримання ліцензії чи іншого спеціального дозволу на поставку товару, порядку дотримання митних формальностей і інші умови об'єктивного характеру, від виконання яких залежить укладення договору.

Разом з тим, все ж існує необхідність розмежування міжнародних контрактів від внутрішніх договорів купівлі-продажу, що регулюються цивільним правом, оскільки особливості, пов'язані з укладенням зовнішньоекономічних угод, зумовлюють юрисдикцію держави і правовий механізм законних гарантій і заходів захисту інтересів учасників комерційної діяльності. Очевидно, що істотні відмінності в нормах національного законодавства, а також труднощі у визначенні права, що підлягає застосуванню до угод, призводять до прагнення контрагентів регламентувати свої взаємовідносини якомога докладніше безпосередньо в договорі. Це, в свою чергу, призводить до ускладнення переговорів стосовно укладення договорів. Отже, кожна міжнародна угода купівлі-продажу товарів, яка укладається іноземними контрагентами, має самостійне правове значення, оскільки зміст угоди, права та обов'язки встановлюються за згодою сторін.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. В цілому можна констатувати, що вітчизняне міжнародне приватне право [11] розвивається в контексті загальних міжнародних тенденцій у сфері регулювання договірних відносин. Українське цивільне законодавство дотримується тотожних підходів до регулювання порядку укладення зовнішньоторговельної угоди, сформульованих у Віденській конвенції та Принципах УНІДРУА. Дане положення вказує на важливість застосування міжнародних угод, однак особливе значення мають цивільно-правові норми, які регулюють правовідносини, що виникають із зовнішньоекономічних договорів.

Таким чином, договір міжнародної купівлі-продажу товарів юридично закріплює господарські зв'язки між контрагентами зовнішньоторговельних відносин, надає їм характер зобов'язань, виконання яких захищається та охороняється законом (національним і міжнародним). У той же час при укладанні угоди встановлюються порядок і способи виконання

взаємних зобов'язань за договором, співпраця контрагентів і певні правила їх поведінки, система контролю за дотриманням цих правил. Крім того, даний вид договорів дозволяє виявляти потреби ринку в конкретних і необхідних товарах, передбачає способи економічного захисту інтересів учасників на випадок порушення ними взятих на себе зобов'язань.

У подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати увагу на розгляді ролі договорів міжнародної купівлі-продажу товарів та комерційної діяльності у формуванні сучасної концепції міжнародного комерційного арбітражу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс] : документ № 995-003 від 01.02.1991 р. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003.
3. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 26.11.2016 : документ № 1160-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : поточна редакція від 01.01.2020 : документ № 435-IV. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров / М. Г. Розенберг. - [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Книжный мир, 2007. – 1040 с.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) [Електронний ресурс] : документ № 995-920 від 01.01.1994 р. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_920.
8. Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи [Електронний ресурс] : документ № 995-937 від 25.05.2007 р. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_937.
9. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про використання електронних повідомлень в міжнародних договорах [Електронний ресурс] : документ 995-e71 від 23.11.2005 р. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_e71.

10. Конвенція про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів [Електронний ресурс] : документ № 995-b17 від 23.08.1972 року. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_b17.

11. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 року № 2709-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.

REFERENCES

1. Ofitsijnyj sajт Derzhavnoho komitetu statystyky, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Konventsija Orhanizatsii Ob'iednanykh Natsij pro dohovory mizhnarodnoi kupivli-prodazhu tovariv vid 11 kvitnia 1980 roku : dokument № 995-003 vid 01.02.1991 r., available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003.
3. Pro zasady derzhavnoi rehuliatornoi polityky u sferi hospodars'koi diial'nosti : zakon Ukrainy vid 26.11.2016 dokument № 1160-IV, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
4. Tsyvil'nyj kodeks Ukrainy : potochna redaktsiia vid 01.01.2020 dokument № 435-IV, available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Rozenberh, M. H. (2007), Kontrakt mezhdunarodnoj kuply-prodazhy. Sovremennaia praktyka zakliuchenyia. Razreshenye sporov, 5 nd ed, Knyzhnyj myr, M., 1040 s.
6. Hospodars'kyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 roku № 436-IV, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Pryntsypy mizhnarodnykh komertsijnykh dohovoriv (pryntsypy UNIDRUA (UNIDROIT) : dokument № 995-920 vid 01.01.1994 r., available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_920.
8. Typovyj zakon YuNSITRAL pro elektronni pidpysy : dokument № 995-937 vid 25.05.2007 r., available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_937.
9. Konventsija Orhanizatsii Ob'iednanykh Natsij pro vykorystannia elektronnykh povidomlen' v mizhnarodnykh dohovorakh : dokument 995-e71 vid 23.11.2005 r., available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_e71.
10. Konventsija pro iedynyj zakon pro ukladennia dohovoriv pro mizhnarodnu kupivliu-prodazh tovariv : dokument № 995-b17 vid 23.08.1972 roku, available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_b17.
11. Pro mizhnarodne pryvatne pravo. Zakon Ukrainy vid 23.06.2005 roku № 2709-IV, available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.

Стаття надійшла до редакції 9 липня 2019 р.