

Смолин Я.\*

## ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАКИ МІЖНАРОДНОГО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ - ПРОДАЖУ

*Міжнародний договір купівлі – продажу є одним із основних інститутів у сфері міжнародного приватного права. Зазначений вид договору є основною формою опосередкування товарообмінних операцій. Тому, вивчення зазначеного інституту міжнародного приватного права має особливе значення. В цій статті розглянуто поняття міжнародного договору купівлі - продажу, наведені його основні характеристики, здійснена спроба дати визначення останнього на підставі аналізу нормативних положень міжнародних актів та внутрішнього національного законодавства.*

*The international purchase – sale contract is one of basic institutes of the international private law. The mentioned kind of contracts the basic form of oposered-couvannya the barter operations. Therefore, the studying of international purchase – sale contract has the special value. In this article the definition of international purchase – sale contract is described and the main features are appointed in. An attempt of giving definition to purchase – sale contract based upon an analyze of the normative provisions of the international acts and national legislation is realised.*

Значний внесок у розвиток наукових досліджень у сфері міжнародного договору купівлі – продажу здійснили такі вчені, як А. Л. Лунц, М. Г. Розенберг, В. А. Мусін, В. Ф. Маслов, Н. Г. Вилкова, М. П. Бардіна, Р. Х. Фолс, Дж. Спангол, М. У. Гордон, М. М. Богуславський, О.О. Мережко, А. А. Мережко, І. С. Зикін, С. Н. Лебедев, В. С. Толстой, А.А. Пушкін, О. А. Підпригора, Є. О. Харитонов, С. А. Буткевич, В. П. Грібанов, А.С. Довгерт та ін.

Поняття міжнародного договору купівлі – продажу є невизначеним в міжнародному приватному праві. На думку С. М. Братуся, в економічному розумінні продаж являє собою обмін матеріальної речі на гроші, а гроші – на річ; з юридичної точки зору воно охоплює два акта перенесення права власності: продавець переносить на покупця право власності на річ, покупець робить продавця власником грошових знаків, у яких виражається покупна ціна [1, ст. 9]. Як вид договору приватноправового характеру, міжнародний договір купівлі – продажу є підставою для виникнення правових відносин, що мають економічний зміст. Проте, як зазначає А. Мережко, право є автономним явищем щодо економіки. Тому, договір є узгодженням волевиявлення сторін з юридичної точки зору, в той час як з економічної – рухом цінностей [3, ст. 27]

Як вважає С. А. Юдін, міжнародний договір купівлі – продажу може бути визначеним, як комерційна угода, що укладена між сторонами, які наділені міжнародною правоздатністю, як правило на основі законодавства різних держав, що визначають угоду міжнародною та регулюють у відповідності з колізійними нормами вибір права, яке класифікує її як договір купівлі – продажу [7, ст. 9].

\* студент 5 курсу юридичного факультету Львівського національного університету ім. І. Франка  
Науковий керівник: ас. М. В.Оприско

З позиції українського законодавця, за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму (ст. 655 Цивільного кодексу України) [15].

Дати визначення міжнародного договору купівлі – продажу можливо лише на підставі системно – логічного аналізу положень міжнародних договорів та внутрішнього національного законодавства.

Так, Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969р. дає визначення договору, як міжнародної угоди, укладеної між державами в письмовій формі і врегульованої міжнародним правом, незалежно від того, чи викладена така угода в одному документі, двох чи кількох зв'язаних між собою документах, а також незалежно від її конкретного найменування [9]. Проте, таке розуміння міжнародного договору стосується договорів, які укладаються самими державами, як суб'єктами правотворчого процесу на міжнародному рівні. Тому, може стосуватись самої Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі - продажу товарів і є неприйнятним для договорів приватно-правового характеру. Тому, доцільніше оперувати терміном «контракт», а не «договір».

Варто також зазначити, що в правовій літературі посилаються на невідповідність офіційного перекладу автентичного тексту Конвенції ООН, що призводить до перекручення окремих термінів. За словами В. Л. Чубарева термін «contract» в українському тексті правильно перекладено, як «договір купівлі – продажу». Це, як зазначає науковець, призводить до окремих негативних наслідків, а саме до утотоження відповідного поняття контракту із зовнішньоекономічним договором. Термін «foreign economic treaty» прийнято вживати для позначення договорів, що укладаються державами та іншими суб'єктами міжнародного публічного права у сфері зовнішньоекономічної діяльності [7, ст. 257].

В науковій літературі міжнародний договір купівлі – продажу розглядають передусім як підставу для виникнення зобов'язань. Відповідно до ст. 502 Цивільного Кодексу України, зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [15]. Український законодавець розуміє поняття «договір», як домовленість двох чи більше суб'єктів, що спрямована на виникнення, зміну чи припинення цивільних прав та обов'язків [15]. Такий зміст юридичної конструкції «договір» має універсальний характер та може застосовуватись до всіх видів договорів приватноправового характеру. Даючи визначення окремих видів договорів, зокрема купівлі – продажу, законодавець деталізує суб'єктів та зміст відповідних договірних відносин. Проте, юридична конструкція купівлі – продажу, надана українським законодавцем, може бути застосована до міжнародного договору купівлі – продажу з урахуванням іноземного елемента у відносинах. Відповідно до ст. 1 Закону «Про міжнародне приватне право» іноземний елемент — це ознака, яка характеризує приватноправові відносини, що регулюються цим Законом, та виявляється в одній, або кількох з таких форм:

- хоча б один учасник правовідносин є іноземцем, особою без громадянства або іноземною юридичною особою;
- об'єкт правовідносин знаходиться на території іноземної держави;
- юридичний факт, який впливає на виникнення, зміну або припинення правовідносин, мав чи має місце на території іноземної держави [12].

Конвенція ООН про міжнародні договори купівлі – продажу товарів регулює відносини між державами, комерційні підприємства яких перебувають в різних державах. Крім того, відповідна конвенція спрямована на регулювання відносин купівлі – продажу між суб'єктами підприємницької діяльності. Радянська правова доктрина відносила договори

міжнародної купівлі - продажу товарів до різновиду договорів зовнішньоекономічного характеру [3, ст. 5].

Прийняття закону України «Про міжнародне приватне» кардинально змінило зазначену ситуацію. Останній не лише значно розширив коло суб'єктів відповідних відносин приватноправового характеру, адже ст. 1 закону відносить до учасників приватно правових відносин фізичних осіб, а саме іноземців та осіб без громадянства, але й дало змогу регулювати відносини купівлі - продажу товарів для особистого та домашнього використання [12]. Слід зазначити, що ні конвенція ООН 1980р., ні Гаазька Конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі – продажу 1986р., не застосовуються до купівлі товарів для особистого та домашнього використання [11]. Таким чином, колізійні норми вітчизняного законодавства розширюють сферу правового регулювання міжнародного контракту купівлі – продажу як за суб'єктивним критерієм, так і за предметом правового регулювання. З цього можна зробити висновок про те, що міжнародний контракт купівлі – продажу та зовнішньоекономічний договір співвідносяться лише в частині. Таким чином, з урахуванням всього вищенаведеного варто зазначити на тому, що зведення відповідного договору до договорів виключно зовнішньоекономічного характеру не витримує критики з урахуванням сучасного рівня розвитку законодавства. Тому, визначення міжнародного договору купівлі - продажу дане С. М. Юдіним не відповідає сучасному рівню розвитку законодавства, а тому потребує переосмислення, адже суб'єктами можуть бути не лише ті, що володіють міжнародною правоздатністю.

На мою думку, прийняття відповідного закону спростувало поширену в літературі думку про те, що Конвенція ООН 1980р. може автоматично застосовуватись до договорів купівлі – продажу товарів, навіть в тому випадку, коли відповідно до положень самої конвенції остання не застосовується до договорів даного виду [4, ст. 266].

Характеризуючи міжнародну купівлю – продаж, як зовнішньоекономічний договір, проф. Юдін наводить такі ознаки, як специфічний суб'єктивний склад, предмет зовнішньоекономічного договору, комерційний характер договору та дія договору у просторі [8, ст. 9].

Хоча Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі – продажу товарів не дає визначення міжнародного договору купівлі – продажу, проте, завдяки аналізу положень зазначеної конвенції, можна простежити розуміння зазначеного договору в контексті останньої. Відповідно до ст. 30 та 53 конвенції ООН від 1980р. за міжнародним договором купівлі - продажу продавець зобов'язаний поставити товар, передати товаророзпорядчі документи, що стосуються його та передати право власності на товар, а покупець зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти поставку товару згідно з вимогами договору та Віденської конвенції [13]. Таким чином, міжнародний договір купівлі - продажу може бути лише консенсуальним, в той час як за національним законодавством – як консенсуальним, так і реальним. Міжнародний контракт купівлі – продажу можна також охарактеризувати, як двосторонній, оскільки обидві сторони договору наділені як правами так і обов'язками. Вказівка на оплату вартості товару з боку покупця свідчить про відплатність договору. За формою зовнішнього вираження міжнародний договір купівлі - продажу слід відносити до договорів, що укладаються в письмовій формі. Про це свідчить положення ст. 12 Конвенції ООН 1980 року та положення Указу Президії Верховної Ради Української РСР Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів N 7978-XI від 23 серпня 1989 р. [14], які зобов'язують суб'єктів укладати договори купівлі – продажу виключно в письмовій формі. Здійснюючи подальшу характеристику міжнародного контракту купівлі – продажу, я вважаю за доцільним використати класифікацію договорів, наведену А. Мережком [3, ст. 41-49]. Міжнародний договір купівлі – продажу можна також

охарактеризувати, як комутативний, оскільки розмір отриманої сторонами вигоди за договором є наперед встановлений. Оскільки причина укладення договору є умовою його чинності, то договір купівлі – продажу слід відносити до каузальних договорів. Міжнародний контракт купівлі – продажу є поіменованим договором, оскільки він передбачений актами міжнародного права. Відповідний контракт слід відносити до категорії договорів, що укладаються на користь його стрін. З урахуванням відірваності в часі моменту укладення та моменту виконання контракту останній слід відносити до договорів тривалого виконання. Оскільки міжнародний контракт купівлі – продажу є договором приватно – правового характеру, то останній слід відносити до договорів – угод.

З урахуванням положень ст. 6 Конвенції про міжнародні договори купівлі – продажу сторони контракту можуть виключити застосування відповідної конвенції, відступити від будь - якого її положення, чи виключити його дію. Зазначений підхід є результатом впливу принципу «автономії волі» [4, ст. 266]. Таким чином, вибір права, що застосовується до конкретного контракту залежить від волі його сторін.

Співвідношення купівлі – продажу у міжнародному приватному праві з іншими суміжними видами зобов'язань можна простежати на підставі аналізу ст. 3 Конвенції ООН 1980р., відповідно до якої договори на поставку товарів, які потребують подальшого виготовлення або виробництва, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, що замовляє товар, не бере на себе зобов'язання поставити істотну частину матеріалів, необхідних для виготовлення, або виробництва таких товарів. Відповідна конвенція не застосовується до договорів, у яких зафіксовано, що зобов'язання сторони, яка поставляє товари, полягають переважно у виконанні роботи, або в наданні інших послуг. Подібні положення також містяться в т. 4 Гаазької конвенції 1986р. [11]. З цього можна зробити висновок, що договір купівлі – продажу в міжнародному приватному праві є окремим видом договірних зобов'язань поряд із зобов'язаннями про виконання робіт та надання послуг.

Таким чином, Віденська конвенція передбачає можливість регулювання положеннями договору купівлі – продажу відносин, пов'язаних з поставкою товарів. Зазначений підхід існує також і в національному законодавстві. Так, відповідно до ч. 2 ст. 712 ЦКУ до договору поставки застосовуються загальні положення про договір купівлі – продажу, якщо інше не встановлено договором, законом, або не впливає з характеру відносин між сторонами [15]. Таким чином, це спричиняє перетворення поставки на різновид договору купівлі-продажу.

З усього вищезазначеного можна зробити висновок про те, що міжнародний договір купівлі продажу є видом договірних відносин між сторонами за наявності іноземного елемента у відносинах, за яким одна сторона(продавець) зобов'язаний поставити товар, передати товаророзпорядчі документи, що стосуються його та передати право власності на товар, а друга сторона (покупець) зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти поставку товару згідно з вимогами договору та права, що підлягає застосуванню до нього. Варто також зазначити на тому, що міжнародне приватне право виділяє купівлю – продаж як основний вид договорів про передання майна у власність, різновидом якого можуть бути інші форми товарообміну, наприклад поставка. Існує також чітке розмежування між контрактами купівлі – продажу та контрактами про виконання договорів та надання послуг. Міжнародний контракт купівлі продажу можна охарактеризувати як двосторонній, оплатний, комутативний, письмовий, каузальний, договір – угоду, договір триваючого виконання, поіменований та такий, що укладається на користь його сторін.

#### Список використаних джерел:

1. Амджад Санад Тумала Сауд Договір в купівлі – продажу у міжнародному приватному праві : Автореф. дис. к.ю.н. / Одес. нац. юрид. акад. – О., 2003. – 20с.

2. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. – М.: Междунар. отношения, 1990.
3. Мережко А. А. Договор в частном праве. – К., 2003. – 176с.
4. Мережко О. О. Транснациональное торговое право (Lex mercatoria). – К.: Таксон, 2002. – 464с.
5. Мусин В. А. Международные торговые контракты . – Л. : Из – во ЛГУ 1986 – 146с.
6. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. - М.: Книжный мир, 2000. – 825с.
7. Чубарев В.Л. Міжнародне приватне право: навчальний посібник. – К.: Атіка, 2008. – 608с.
8. Юдін С. О. Міжнародний договір купівлі – продажу: Автореф. дис. к.ю.н. / Укр. держ. юрид. акад. – Х., 1994. – 23с.
9. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969р.// <http://zakon.rada.gov.ua/>
10. Венская конвенция ООН 1980г. о договорах международной купли продажи товаров : К 10 – летию ее применения Россией / Сост Розенберг М. Г. – М.:Статут, 2002. – 110с.
11. Гаагська конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (22 грудня 1986р.) // <http://zakon.rada.gov.ua/>
12. Закон України Про міжнародне приватне право № 2709-IV від 23.06.2005 // <http://zakon.rada.gov.ua/>
13. Конвенція ООН (Віденська) про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року.// <http://zakon.rada.gov.ua/>
14. Указ Президії Верховної Ради Української РСР Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів N 7978-XI від 23 серпня 1989 р.// Відомості Верховної Ради .- 1989. - N 36.- ст.108
15. Цивільний кодекс України К.: Велес, 2010.- 272с.