

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІСТОРИКО-ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ГАЛУЗЕВОГО ПРАВА**

**МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ
КУПВЛІ-ПРОДАЖУ**

Кваліфікаційна робота (проект)

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Виконав: студент IV курсу 13-421з група
Спеціальності: 081 Право
Освітньо-професійної програми «Право»

Варава Олександр Олександрович

Керівник д.ю.н., проф. Стратонов В.М.

Рецензент д.ю.н., проф. Правоторова О.М.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. Нормативно-правове регулювання міжнародного договору купівлі продажу.....	8
1.1. Міжнародні нормативно-правові акти регулювання міжнародного договору купівлі продажу.....	8
1.2. Нормативно-правове регулювання договорів купівлі-продажу за законодавством України.....	14
1.3. Колізійні прив'язки у сфері правового регулювання в міжнародному договорі купівлі-продажу.....	20
РОЗДІЛ 2. Характеристика договору купівлі-продажу в міжнародному приватному праві.....	25
2.1. Поняття та правова природа міжнародного договору купівлі-продажу.....	25
2.2. Види і форми міжнародного договору купівлі-продажу.....	28
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

1. Віденська конвенція 1980 р. – Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.80 р.
2. Нью-Йоркська конвенція – Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р.
3. «ІНКОТЕРМС» – Інкотермс 2010 Правила ІСС для використання торгівельних термінів в національній та міжнародній торгівлі
4. ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність
5. НЦУ (BGB) – Німецьке Цивільне Уложення (Bürgerliches Gesetzbuch Deutschlands)

ВСТУП

Актуальність теми. Міжнародний договір купівлі-продажу виступає основним інститутом правового регулювання міжнародного приватного права, адже забезпечує опосередковані товарообмінні операції на міжнародному рівні та за участі резидентів різних держав.

Міжнародно-правове регулювання укладання та виконання міжнародного договору купівлі-продажу містить ряд правових колізій, які спричинені необхідністю застосування норм права різних держав. Вибір колізійних прив'язок сторонами міжнародного договору купівлі-продажу ускладнюється тим, що такі норми можуть бути не тільки нормами законодавства різних країн, але й відноситися до різних правових систем (наприклад, романо-германської або англосаксонської правової системи) та бути складовою міжнародної правової системи. Зазначене, зумовлює необхідність дослідження міжнародно-правового регулювання договору купівлі-продажу.

Інституту купівлі-продажу присвячували роботи видатні дослідники як: Ч.Н. Азімов, І.А. Беленчук, С.А. Буткевич, М.А. Голодний, В.І. Жуков, М.П. Лещенко, В.В. Луць, О.О. Мережко, В.Л. Мусіяка, А.І. Повар, О.А. Підпригора, Є.О. Харитонов та ін.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Кваліфікаційну роботу виконано в контексті наукових досліджень відповідно до пункту 3.4.2.5 «Основні наукові напрями та найважливіші проблеми фундаментальних досліджень у галузі природничих, технічних, суспільних і гуманітарних наук» Національної академії наук України на 2019-2023 роки, пункту 9 розділу «Правове забезпечення інформаційної сфери України» Пріоритетний напрям розвитку правової науки на 2016-2020 роки Національної академії правових наук України, пункту 9.1 «Реалізація державної політики та

пріоритетний напрям створення сучасної інформаційної інфраструктури України» Переліку пріоритетний напрям наукового забезпечення діяльності органів внутрішніх справ України на період 2015-2019 роки, затвердженого наказом МВС України від 16 березня 2015 року №275, тематики науково-дослідної роботи кафедри галузевого права історико-юридичного факультету Херсонського державного університету «Теорія та практика реформування галузевого законодавства України» (номер державної реєстрації № 0118U006817). Тему кваліфікаційної роботи затверджено Вченою радою Херсонського державного університету (наказ №902-Д від 05.11.2019).

Метою дослідження є аналіз теоретичних засад правового регулювання договору купівлі-продажу в Україні та в нормах міжнародного приватного права.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- визначити коло міжнародних нормативно-правових актів в сфері правового регулювання договору купівлі-продажу;
- проаналізувати Конвенцію ООН Яро договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.);
- дослідити положення «Інкотермс 2010» в сфері правового регулювання договору купівлі-продажу;
- проаналізувати нормативно-правове регулювання зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу за законодавством України;
- дослідити колізійні норми в міжнародному договорі купівлі-продажу;
- проаналізувати особливості договору купівлі-продажу у різних правових системах;
- визначити види і форми договору купівлі-продажу у міжнародному приватному праві.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини в сфері міжнародного правового регулювання договору купівлі-продажу.

Предметом дослідження є механізм міжнародно-правове регулювання договору купівлі-продажу.

Методи дослідження Методологічну основу дослідження становить сукупність загальних та спеціальних наукових методів та прийомів наукового пізнання.

Головним у дослідженні є системний метод, згідно з яким дослідження здійснюється у безпосередньому зв'язку із суміжними поняттями: договір, зовнішньоекономічний контракт, контрагент, резидент, поставка та ін.

Системно-структурний метод дозволив комплексно дослідити вплив міжнародних нормативно-правових актів на розвиток українського законодавства в сфері правового регулювання договору купівлі-продажу.

Порівняльно-правовий, логіко-семантичний та формально-юридичний методи дозволили:

- визначити поняття, ознаки договору купівлі-продажу;
- дослідити окремі питання порівняння міжнародного законодавства та законодавства зарубіжних країн в сфері правового регулювання договору купівлі-продажу.

Практичне значення роботи полягає в тому, що в роботі сформульовані висновки, пропозиції та рекомендації можуть бути використані в:

- подальшому дослідженні даної теми, практичній діяльності;
- окремі положення та висновки роботи – в процесі підготовки і проведення практичних занять з курсу «Цивільне право», «Порівняльне цивільне право» та «Міжнародне приватне право».

Структура роботи обумовлена її метою, завданнями та предметом дослідження й складається з вступу, двох розділів, висновків.

РОЗДІЛ 1

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ ПРОДАЖУ

1.1. Міжнародні нормативно-правові акти регулювання міжнародного договору купівлі продажу

Нормативно-правове регулювання міжнародного договору купівлі продажу має певну систему, а саме воно складається з наступних видів нормативно-правових актів:

1. Міжнародні нормативно-правові акти.
2. Міждержавні договори.
3. Національне законодавство.
4. Цивільно-правові угоди.

Три останні групи нормативно-правових актів, які регулюють міжнародні договори купівлі-продажу, доповнюють та деталізують міжнародне законодавство в даній сфері. Всі групи даних нормативно-правових актів відносяться до міжнародного публічного та приватного права, національного цивільного права.

Слід зауважити, що умови цивільно-правових угод (міжнародних договорів купівлі-продажу в даному випадку) виступають однією із основних форм врегулювання відносин між контрагентами.

Основним міжнародно-правовим документом в сфері правового регулювання договорів купівлі-продажу є Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.80 р. Слід зауважити, що відносини, які не врегульовані Віденською конвенцією 1980 р., підлягають регулюванню шляхом застосування такого джерела міжнародного права, як звичай [1].

В даний час учасниками Віденської конвенції є понад 70 країн світу, серед яких Австрія, Австралія, Аргентина, Німеччина, Замбія, Ірак, Єгипет, Італія, Мексика, США, Франція, Швеція та ін. З країн-членів СНД в Конвенції беруть участь Вірменія, Білорусія, Киргизія, Молдавія, Узбекистан, Україна.

Віденська конвенція являє собою систему уніфікованих норм, що регулюють відносини сторін за договором міжнародної купівлі-продажу товарів. Вона складається з чотирьох частин, що включають 101 статтю: частина I "Сфера застосування та загальні положення"; частина II "Укладення договору"; частина III "Купівля-продаж товарів"; частина IV "Прикінцеві положення". Частини II і III мають самостійне значення: держави-учасники можуть на свій розсуд заявити про обов'язковість для себе як обох частин Конвенції, так і однією з них.

Сферою застосування Віденської конвенції є договори (контракти), що мають міжнародний характер. Визначальним критерієм для визнання контракту договором міжнародної купівлі-продажу товарів і застосування до нього Віденської конвенції є знаходження комерційних підприємств учасників угоди в різних державах. Він вважається основною ознакою договірних відносин, що підпадають під дію і ряду інших міжнародних конвенцій - Конвенції про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1986 р., Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р., Конвенції про представництво при міжнародній купівлі-продажу товарів 1983 р. З цього випливає, що Конвенція може застосовуватися і до договорів між партнерами однієї національності (державної приналежності), якщо вони розташовані на території різних країн [2, с. 153].

Особливе значення надається тлумаченню використаного в п. 1 ст. 1 Віденської конвенції терміну "комерційне підприємство". Найбільш поширеною є думка, що його слід трактувати як місце

основної діяльності учасника угоди, постійне місце здійснення ділових операцій (яке може не збігатися з місцем реєстрації компанії). Для застосування Конвенції необхідна також поінформованість сторін про знаходження підприємства-контрагента в іншій державі (п. 2 ст. 1) [1].

Для застосування Віденської конвенції необхідно, щоб договір міжнародної купівлі-продажу був пов'язаний з державами-членами Віденської конвенції, тобто маються на увазі випадки, коли комерційні підприємства продавця і покупця розташовані в різних договірних державах або коли в силу норм міжнародного приватного права застосовується законодавство країни-учасниці Конвенції [2, с. 154].

Дія Віденської конвенції поширюється на договори, укладені не тільки між юридичними особами, а й за участю громадян. Разом з тим вона не регулює відносини з купівлі-продажу товарів особистого призначення. Не застосовується вона також до угод з продажу судів водного і повітряного транспорту, суден на повітряній подушці, електроенергії, фондів паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів, грошей тощо [3, с. 187].

Слід зауважити, що норми Конвенції не розповсюджуються на договори, за якими сторона-замовник постачає значну частину матеріалів, необхідних для виготовлення або виробництва предмета договору.

В цілому Віденська конвенція носить диспозитивний характер, передбачаючи можливість сторонам відступати в контракті від будь-якого з її положень або змінювати умови його дії. Більш того, сторони можуть домовитися про повне виключення її застосування до відносинам. Зазначені положення не зачіпають лише одну норму - ст. 12, присвячену формі контракту.

У ній встановлено спеціальні правила для випадків, коли в силу ст. 96 Віденської конвенції «договірна держава, законодавство якої вимагає, щоб договори купівлі-продажу були укладені або підтверджені в

письмовій формі, зробило заяву про незастосування будь-яких положень Віденської конвенції, що допускають іншу форму укладення, зміни або припинення угоди сторін» [1].

Регулюючи широке коло відносин, що виникають при здійсненні міжнародної купівлі-продажу, Віденська конвенція разом з тим не містить рішень з деяких важливих питань (або недостатньо повно їх регламентує).

У цих випадках слід керуватися загальними принципами, на яких заснована Віденська конвенція, а при їх відсутності – правом, застосовуваним в силу норм міжнародного приватного права. До загальних принципів належать, зокрема, принцип сумлінності, автономії волі, застосування правила розумності при оцінці поведінки сторін, співробітництво сторін один з одним при виконанні договірних зобов'язань та ін. [3, с. 187].

Прогалини Віденської конвенції заповнюються шляхом застосування (ст. 7): «принципів, на яких ґрунтується Конвенція; права, застосовного у силу норм МПРП» [1].

Віденська конвенція регламентує принципові питання міжнародних комерційних відносин: «поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів; порядок укладення договору між відсутніми; форма договору міжнародної купівлі-продажу товарів; зміст прав і обов'язків продавця і покупця; відповідальність контрагентів за невиконання та/або неналежне виконання договору» [1].

Слід зауважити, що Віденської конвенції не врегульовує питання:

- а) «дійсність договору та наслідки, які він може мати щодо права власності на проданий товар;
- б) відповідальність продавця за завдану товаром ушкодження здоров'я або смерть будь-якої особи;
- с) укладення договору через агенту;

d) використання однієї або усіма сторонами стандартних умов договорів;

e) державний контроль імпорту або експорту певної категорії товарів» [1]. А також, питання переходу права власності, адже це сфера дії прив'язки національного колізійного права;

Прогалини правового регулювання міжнародних договорів купівлі-продажу Віденською конвенцією можуть бути усунені шляхом застосування:

1) норм національного законодавства («формальні вимоги, що пред'являються до договору (ст. 12, 96); можливість отримання рішення суду про виконання зобов'язання в натурі (ст. 28); можливість укладення договору без прямого або непрямого зазначення ціни (ст. 55)» [1];

2) загальних принципів Віденської конвенції: «свобода договору, диспозитивність положень Конвенції, сумлінність у міжнародній торгівлі, презумпція дії торгового звичаю, зв'язаність сторін усталеною практикою їх відносин, співробітництво при виконанні зобов'язань, критерій розумності, можливість вимагати реального виконання зобов'язання з пріоритетом еквівалентного відшкодування, розмежування порушень на суттєві і несуттєві» [1];

3) принципів УНІДРУА (наприклад, принципу розумності).

До міжнародних НПА, які врегульовують позовну давність за міжнародними договорами купівлі-продажу відноситься: Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. [5]. Слід зауважити, що положення Нью-Йоркської конвенції характеризуються диспозитивністю.

Нью-Йоркська конвенція визначає строк позовної давності – чотири роки та закріплює наступні положення:

«- перебіг строку починається з дня виникнення права на позов;

- право на позов, що випливає з порушення договору, виникає в той день, коли мало місце таке порушення;

- право на позов, що випливає з невідповідності товару умовам договору, виникає у день фактичної передачі товару покупцеві або його відмови від прийняття товару;
- по закінченні строку позовної давності вимоги сторін один до одного не можуть бути здійснені» [5].

Ефективним міжнародно-правовим інструментом регулювання договорів купівлі-продажу є Інкотермс 2010 Правила ІСС для використання торгівельних термінів в національній та міжнародній торгівлі [6].

На думку О.П. Гребельника «помилково сприймати «ІНКОТЕРМС» виключно, як НПА, що регулюють договори перевезення, адже правила поширюються винятково на відносини між продавцями та покупцями в межах договору купівлі-продажу, більше того, тільки в деяких, чітко визначених аспектах» [7, с. 263].

Положення «ІНКОТЕРМС» визначає: «обов'язок передавання товару у розпорядження покупця чи третій стороні (для транспортування), доставка його у пункт призначення, обов'язок митного очищення товару (експортного та імпортного), обов'язок покупця щодо прийняття поставки та обов'язки надання підтверджень сторонами про виконання зобов'язань. Натомість, такі питання, як перехід права власності, порушення договору та наслідки певних порушень, звільнення від відповідальності взагалі не розглядаються. З іншого боку, ці питання досить чітко прописуються у конкретних пунктах зовнішньоекономічного договору (як от «Відповідальність сторін» чи «Форс-мажорні обставини»)» [6].

Слід зауважити, що правильний вибір базисних умов поставки контрагентами за правилами «ІНКОТЕРМС» в цілому впливає на управління зовнішньоекономічною діяльністю (наприклад, право власності під час імпортування товару «може перейти в момент отримання товару покупцем або його представником чи посередником

як на складі продавця, так і іншому зазначеному в договорі місці (яке може бути і складом покупця ще й на його території)» [8, с. 189]).

Слід зауважити, що розвиток правил «ІНКОТЕРМС» враховує наступне:

- сучасний стан розвитку міжнародних торгівельних відносин;
- необхідність забезпечення безпеки транспортування товарів;
- розширення сфери електронного укладання та виконання контрактів;
- можливість застосування правил «ІНКОТЕРМС» при укладанні договорів купівлі-продажу в межах держави (наприклад, у США застосовуються правила «ІНКОТЕРМС» при здійсненні торгівлі між штатами) [7, с. 264].

Специфіка застосування правил «ІНКОТЕРМС» в Україні полягає у наступному – зміст договору поставки повинен відповідати правилам «ІНКОТЕРМС». Дане положення обумовлюється нормами українського законодавства, що закріплює обов'язок застосувати «ІНКОТЕРМС» при укладанні відповідних зовнішньоекономічних договорів на території України.

1.2. Нормативно-правове регулювання договорів купівлі-продажу за законодавством України

Міжнародні договори купівлі-продажу відносяться до категорії зовнішньоекономічних договорів, а тому і систему нормативно-правового регулювання договорів купівлі-продажу за законодавством України будемо розглядати через призму даної тези.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. закріплює наступне визначення поняття зовнішнього економічного договору, до категорії яких відноситься міжнародний

договір купівлі-продажу: «зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності» (ст. 1) [37].

Дане визначення поняття зовнішньоекономічного договору свідчить про уніфікацію права міжнародного комерційного договору, що закріплює основні характеристик договору відповідно до особливостей континентального права, які полягають у наступному – загальні договірні умови відображають волевиявлення контрагентів, на відмінну від англосаксонської системи права, де умови визначаються за волевиявленням однієї (зобов'язаної) сторони.

У національному законодавстві по відношенню до зовнішньоекономічних договорів застосовується таке поняття, як «контракт» (ст.ст. 382-383 ГК України [34]; ст. 1 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» [37]). Зазвичай такий термін частіше всього застосовується до договорів, щодо яких письмова форма укладання є обов'язковою.

За нормами українського законодавства ознаками міжнародних комерційних договорів, як окремої групи цивільних та господарських договорів, є :

1. Система українського законодавства, яка визначає умови дії міжнародних комерційних договорів.

У зв'язку з тим, що зовнішньоекономічний договір/контракт відноситься до групи господарських договорів, які в свою чергу виступають різновидом цивільно-правових договорів (Рис.1), то врегулювання їх здійснюється на основі цивільного, господарського законодавства та окремих, спеціалізованих договорів (зокрема, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [37], Закон України «Про міжнародне приватне право» [39] та «інші нормативно-правові

акти національного законодавства, а також міжнародних договорів, угод, конвенцій тощо, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України» (ст. 9 Конституції України) [32]).



Рис. 1 Співвідношення системи договорів за законодавством України

2. *Особлива сфера дії зовнішньоекономічних договорів/контрактів.* Сферою дії зовнішньоекономічних договорів/контрактів виступає зовнішньоекономічна діяльність. Відповідно до ст.1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяльність – це «діяльність суб'єктів господарювання резидентів та нерезидентів України господарської діяльності» [37];

3. *Спеціальний суб'єктний склад договірних відносин міжнародних комерційних договорів.* До суб'єктів договірних відносин міжнародних комерційних договорів відносяться суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні контрагенти.

Господарський кодекс (ст. 378) закріпив наступне коло суб'єктів ЗЕД: «господарські організації зі статусом юридичної особи, створені відповідно до законодавства України та громадяни України, іноземці й особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і

zareєстровані відповідно до закону як підприємці» [34]. Виходячи з даного положення до суб'єктів ЗЕД не відносяться:

- промислово-фінансова група;
- пайовий інвестиційний фонд;
- філія, представництво, інші відокремлені підрозділи;
- господарські організації-нерезиденти.

4. Специфічні вимоги щодо форми договору міжнародних комерційних договорів.

Письмова форма є обов'язковою при укладанні міжнародних комерційних договорів, адже така форма дозволяє уникнути помилок при перевірці повноважень майбутніх контрагентів, укладанні договору, внесенні змін та доповнень до нього, а також, при його виконанні [25, с. 62].

5. Особливості змісту договору. Відповідно до ч. 1 ст. 628 ЦК України «зміст договору становлять умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, та умови, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства. Водночас договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору» [33].

Зовнішньоекономічний договір повинен містити наступні елементи:

- найменування договору, його номер, дату та місце укладення;
- найменування сторін та повноваження їх представників якщо вони вступають у відносини;
- предмет договору (в т.ч. і його найменування, асортимент, номенклатуру, характеристика якості та кількості товару);
- обсяг робіт та послуг;
- строк дії самого договору;
- загальну суму та ціну договору;
- умови розрахунків;

- порядок прийняття та доставки товарів;
- відповідальність сторін;
- форс-мажор;
- арбітражне застереження;
- юридичну адресу сторін, їх платіжні та поштові реквізити.

Теорія та практика укладання зовнішньоекономічних договорів приділяє особливу увагу порядку та змісту арбітражної угоди, які визначенні в Нью-Йоркській конвенції [41], Європейській конвенції про зовнішньоторговельний арбітраж [42], Типовому законі ЮНСІТРАЛ про міжнародний комерційний арбітраж [43], Законі України «Про міжнародний комерційний арбітраж» [38]. Вказані нормативно-правові акти закріплюють наступні види арбітражних угод: окрема арбітражна угода та арбітражне застереження визначене в договорі.

б. Спеціальні вимоги до права, яке застосовується. Щодо визначення права країни, відповідно до якого укладається договір – право обирається під час визначення змісту договору (в т.ч. і прав та обов'язків сторін договору) сторонами під час його укладання та/або в ході подальшого його погодження.

Ст. 4 Закону України «Про міжнародне приватне право» визначає, що «на підставі названих у ньому джерел права неможливо визначити право, яке підлягає застосуванню до приватноправових відносин з іноземним елементом, то прогалину, що виникає у колізійному регулюванні, передбачається заповнювати за допомогою звернення до колізійної норми, що відсилає до права країни, з якою відповідні відносини найбільш тісно пов'язані» [39].

У колізійному регулюванні зовнішньоекономічних договорів застосовується правило «найбільш тісного зв'язку» («найбільш істотний зв'язок», «найбільш міцний зв'язок», «найбільш розумний зв'язок») яке виражається в наступному «застосовується право держави, з яким більш тісно пов'язаний правочин, якщо інше не передбачено або не впливає з

умов, суті правочину або сукупності обставин справи, право держави, у якому має своє місце проживання або місцезнаходження сторона, що повинна здійснити виконання, яке має вирішальне значення для змісту правочину» [81, с. 305].

У випадку, якщо сторони не дійшли згоди щодо визначення права країни, яке буде застосовуватися при укладанні зовнішньоекономічного договору, застосовується ст. 44 Закону України «Про міжнародне приватне право», яка визначає право, що застосовується до договору за відсутності згоди сторін про вибір права.

7. Особливий порядок розгляду договірних спорів.

Порядок розгляду договірних спорів з зовнішньоекономічних договорів визначається за згодою сторін з відповідним закріпленням у договорі або окремій угоді юрисдикційного органу. Спир може розглядатися у наступних судових органах:

- державні суди України або іншої держави;
- міжнародний комерційний/третейський арбітраж, який було створено на території України чи іншої держави:
 - а) інституціональний постійно діючий арбітраж;
 - б) арбітраж ad hoc.

Міжнародний комерційний арбітраж відповідно до ст. 28 Закону України «Про міжнародний комерційний арбітраж» повинен вирішувати спір «згідно з такими нормами права, які сторони обрали як такі, що застосовуються до суті спору» [38]. Право країни, яке обрали сторони для вирішення спору повинно бути матеріальним, у випадку, якщо сторони не визначили таке право, то міжнародний комерційний арбітраж застосовую колізійні прив'язки у відповідності до обставин справи.

Як нами зауважувалося вище, зовнішньоекономічний договір відноситься до групи господарських договорів, які в свою чергу є підвидом цивільно-правових договорів. Дана теза зумовлює

застосування загальних юридичних умов властивих даним договорам, а саме норми права регулюють:

- 1) яке саме законодавство визначає умови дії міжнародних комерційних договорів;
- 2) зовнішньоекономічну діяльність як сферу дії зовнішньоекономічних договорів/контрактів;
- 3) особливий суб'єктний склад;
- 4) спеціальну форму зовнішньоекономічних договорів/контрактів як загальне правило;
- 5) зміст договору;
- 6) вимоги до права, яке застосовується до договору;
- 7) порядок розгляду спорів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Колізійні прив'язки у сфері правового регулювання в міжнародному договорі купівлі-продажу

Важливим аспектом міжнародного правового регулювання договору купівлі-продажу є визначення впливу колізійні норми на порядок укладання та виконання договорів купівлі-продажу. Дана теза обумовлена тим, що сторони договору купівлі-продажу виступають резидентами різних держав.

Як зауважує у своїх працях В.Л. Чубарев «у разі визнання контракту недійсним у зв'язку з недотриманням форми його всі інші можливі колізійні питання втрачають будь-який інтерес» [44, с. 264]. Виходячи з даної позиції вважаємо, що дослідження колізійних питань в сфері міжнародного правового регулювання договорів купівлі-продажу необхідно досліджувати з питання колізійного регулювання форми та змісту міжнародного договору купівлі-продажу.

Колізійна прив'язка 1. «Закон місця вчинення угоди» (locus format regit actum). Даний закон виступає основною колізійною прив'язкою визначення форми міжнародного договору купівлі-продажу, має імперативний характер (обмеження його застосування використовується в обмеженій кількості держав) та полягає у наступному «відносини сторін у питаннях форми угоди підпорядковуються праву держави її укладення» [44, с. 90].

Колізійна прив'язка 2. Укладанням т.з. «договору між відсутніми» передбачає можливість укладання міжнародного договору купівлі-продажу за допомогою факсу, телетайпу, телефону тощо. Дана колізійна прив'язка знайшла своє відображення у національному законодавстві різних країн.

Зокрема, у вигляді нормативного закріплення такого різновиду колізії «як місце вчинення останньої дії, тобто такої, без якої сам контракт вважається неможливим (неіснуючим)».

Колізійна прив'язка 3. Обов'язкова письмова форма договору

Колізійна прив'язка обов'язкової письмової форми договору безпосередньо пов'язана з вищезазначеною колізією, адже за законодавством більшості країн письмова форма міжнародного цивільно-правового договору є обов'язковою, в окремих випадках допускається спрощена письмова форма – шляхом обміну листами, факсом, емейлами тощо [45, с. 428].

Проте, ст. 11 Віденської конвенції ООН визначає, що «міжнародний договір не обов'язково повинен укладатися в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми, він може доводитися будь-якими засобами, включаючи усні свідчення» [1].

Спеціальна обов'язкова письмова форма міжнародного договору купівлі-продажу застосовується у випадку вимоги щодо нотаріального посвідчення чи державної реєстрації договору (норма носить імперативний характер).

Недотримання спеціальної обов'язкової письмової форми тягне за собою нікчемність договору [44, с. 267].

До НПА українського законодавства, яке врегульовує колізійну норму щодо форми договору купівлі-продажу за участю іноземних елементів відносить Закон України «Про міжнародне приватне право».

Відповідно до його положень «якщо інше не передбачено законом, форма правочину має відповідати вимогам права, яке застосовується до змісту правочину, але достатньо дотримання вимог права місця його вчинення, а якщо сторони правочину знаходяться в різних державах, – права місця проживання сторони, яка зробила пропозицію, якщо інше не встановлено договором.

При цьому форма правочину щодо нерухомого майна визначається відповідно до права держави, у якій знаходиться це майно, а щодо нерухомого майна, право на яке зареєстроване на території України, – права України» [39].

Також, ч. 3 ст. 31 даного Закону визначає, що «зовнішньоекономічний договір (контракт), якщо хоча б однією стороною є громадянин України або юридична особа України, укладається в письмовій формі незалежно від місця його укладення, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України» [39].

Колізійна прив'язка 4. «Автономія волі учасників договору (lex voluntatis)», отримала свої закріплення та розвиток у міжнародному законодавстві та законодавстві більшості держав та передбачає можливість сторонам міжнародного договору купівлі-продажу підпорядкувати його зміст обраному ними компетентному правопорядку.

Ну думку авторів науково-практичного коментарю Закону України «Про міжнародне приватне право» (А.С. Довгерт, В.І. Кисіль, та інші) обстоюють наукову позицію «на сьогодні загальновизнаним у

доктрині міжнародного приватного права є підхід щодо надання сторонам договору можливості самим визначити право, яке буде регулювати зміст правочину –т. з.» [47, с. 280].

Дана позиція ґрунтується на підході до розуміння поняття міжнародного договору купівлі-продажу, який розуміються, як «договір, що є результатом спільного волевиявлення двох або більше суб'єктів різної державної належності, то виникає питання про встановлення права, яким повинен регулюватись зміст такого договору» [46, с.1], а отже, і передбачає автономію волі договорів.

Ст. 5 Закону України «Про міжнародне приватне право» наступних чином закріплює автономію волі сторін міжнародних договорів купівлі-продажу: «у випадках, передбачених законом, учасники правовідносин можуть самостійно здійснювати вибір права, що підлягає застосуванню до змісту правових відносин. Вибір має бути явно вираженим або прямо впливати з дій сторін правочину, умов правочину чи обставин справи, які розглядаються в їх сукупності, якщо інше не передбачено законом. Вибір права може бути здійснений щодо правочину в цілому або його окремої частини. Вибір права щодо окремих частин правочину повинен бути явно вираженим» [39].

У випадку, якщо сторони міжнародного договору купівлі-продажу не скористалися при укладанні договору принципом «автономії волі» або їх вибір в межах автономної волі було здійснено не належним чином та було визнано недійсним, то виникають різні проблеми застосування колізійної прив'язки.

Зокрема, «у національних законодавствах правове регулювання змісту міжнародного договору купівлі-продажу є різним, як різними є колізійні прив'язки з цього приводу (закон найбільш тісного зв'язку, закон держави продавця, закон місця виконання договору, закон місця укладення договору та інші)» [48].

Колізійна прив'язки 5-6 «закон найбільш тісного зв'язку (proper law) та закон держави продавця (lex venditoris)»

У країнах романо-германської права системи існує своєрідне поєднання даних колізійних прив'язок.

Ст. 32 Закону України «Про міжнародне приватне право» закріплює наступне положення «зміст правочину може регулюватися правом, яке обрано сторонами, якщо інше не передбачено законом, а у разі відсутності вибору права до змісту правочину застосовується право, яке має найбільш тісний зв'язок із правочином.

При цьому, якщо інше непередбачено або не впливає з умов, суті правочину або сукупності обставин справи, то правочин більш тісно пов'язаний з правом держави, у якій сторона, що повинна здійснити виконання, яке має вирішальне значення для змісту правочину, має своє місце проживання або місцезнаходження» [39].

Дане положення пов'язане з ч. 1 ст. 44 даного Закону, яка визначає, що «при цьому стороною, що повинна здійснити виконання, яке має вирішальне значення для змісту договору за договором купівлі-продажу є продавець» [39].

Закон держави продавця передбачає застосування до визначення змісту міжнародного договору купівлі-продажу права держави резидентом якої продавець, тобто на території якої знаходиться основне місце діяльності/торгового облаштування продавця або місце його проживання.

Досліджуючи визначенні колізійні прив'язки можна зробити наступний висновок – значна кількість колізійних прив'язок в сфері правового регулювання міжнародного договору купівлі-продажу та стрімкий розвиток міжнародних торгівельних відносин потребує систематизації та чіткої регламентації в цій сфері.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ В МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІ

2.1. Поняття та правова природа міжнародного договору купівлі-продажу

В своїх працях Д.А. Липинський зазначає, що «со времени перехода от натурального к денежному хозяйству наиболее важным договором, по своему бытовому значению, является купля-продажа» [9, 283].

Розвиток правового регулювання договору купівлі-продажу починається з римського приватного права. В класичному римському праві складається як консенсусний контракт «emptio et venditio, під яким розуміється договір, за допомогою якого одна сторона, – продавець (venditor) зобов'язується надати іншій стороні – покупцеві (emptor) річ, товар (merx), а інша сторона – покупець зобов'язується сплатити продавцеві за вказану річ певну грошову ціну (premium)» [80]. Істотними умовами договору купівлі-продажу були умови про товар і його ціну визнавалися.

Предметом договору купівлі-продажу в римському приватному праві виступали: майбутній урожай (mei futurae sive speratae); безтілесна річ (res incorporalis) [8, с. 164].

На думку В.І. Борисова: «...в економічному розумінні продаж являє собою обмін матеріальної речі на гроші, а грошей – на річ; по юридичній суті, вона охоплює два акти перенесення права власності: продавець переносить на покупця право власності на річ, покупець

робить продавця власником грошових знаків, у яких виражається покупна ціна» [50, с. 472].

Загальна характеристика договору-купівлі продажу

Договір купівлі-продажу характеризується, як: консенсуальним, оплатним, двостороннім.

Мета договору купівлі-продажу полягає у переході права власності.

Сторонами договору купівлі-продажу (його суб'єктами) виступають продавець і покупець. За загальним правилом, продавець – це власник або володілець іншим обмеженим речовим правом. Покупцем може виступити будь-який суб'єкт цивільних правовідносин (фізична або юридична особа) [57, с. 502].

Предметом договору купівлі-продажу є дії продавця з передачі товару у власність покупця і, відповідно, дії покупця по ухвалення цього товару і сплати за нього встановленої ціни [58, с. 73].

Характеристика договору купівлі-продажу в різних правових системах

Друга книга Німецького Цивільного Уложення ФРГ (містить загальні положення правового регулювання купівлі-продажу) [49] та Німецький торговельний кодекс регулює особливості укладання та виконання договору купівлі-продажу (регулює договір купівлі-продажу у сфері виконання замовлення, торгівлі цінними паперами, продажу тварин тощо).

Відповідно до Кодексу Наполеона (Франція) предметом договору купівлі-продажу є «зобов'язання з передачі речі». Така передача французьким законодавством передбачається не тільки у формі фактичної передачі, але й вигляді декларації про перехід, яка має характер правової фікції. Ст. 1583 Французького цивільного кодексу закріплює наступне положення «покупець стає власником речі з

моменту домовленості між сторонами про предмет купівлі-продажу та про ціну» [51, с. 273].

Англосаксонська правова система має свої особливості врегулювання договору купівлі-продажу. Зокрема, в США відносини в сфері купівлі-продажу врегульовується Єдиним торговим кодексом (Uniform Commercial Code), Великобританії – Актом 1979 р. (Sale Goods Act) [51, с. 274].

НПА країн англосаксонської правової системи для досягнення ефективного використання договорів купівлі-продажу необхідно дотримуватися наступних умов: наявність предмету договору; волевиявлення сторін, перехід права власності, оплата договору. Слід зауважити, що предметом договору купівлі-продажу може бути не тільки речі, а й «інші правомочності», що містять зобов'язання, авторські права, фірмові та товарні знаки, право на ім'я тощо.

Судовий прецедент в англосаксонських країнах врегульовує момент переходу права власності від продавця до покупця. Так, за рішенням суду у справі *Re Anchor Line v. Andsrson Bros Ltd* 1937 р. судом було визначено, що «відстрочка у доставці товару чи несплачена ціна не позбавляє покупця права на власність, яке виникло з моменту укладання договору» [53, с. 192].

В країни ЄС не визначено єдиного законодавчого підходу до правового регулювання договору купівлі-продажу. Частина країн ЄС ратифікувала Конвенцію про міжнародну купівлю-продаж товарів 1980 р. Приєдналася до Принципів УНІДРУА 1994 р., Римського договору та Маастрихтського договору [54].

2.2. Види і форми міжнародного договору купівлі-продажу

Різновиди міжнародного договору купівлі-продажу

1. Договір купівлі-продажу у розстрочку

Становлення та розвиток інституту купівлі-продажу у рросточку почався із прийняття Інструкції Мінфіна СРСР «Про порядок продажу громадянам одно -, двоповерхових будинків із кількістю кімнат від однієї до п'яти» (1949 р.). Даний нормативно-правовий акт містив положення про видачі банківської позики за умови попереднього обов'язкового внеску покупцем 10 % від вартості будинку. Право власності на будинок покупець набував після виплати 100% позики та відсотків за нею, позика надавалася на строк у 10 років. У випадку несплати двох періодичних платежів банк мав право розірвати договір та виселити покупця з будинку [55].

Починаючи з 1959 р. робітники та службовці мали можливість укласти договір купівлі-продажу з розстрочкою товарів тривалого користування (радіол, фотоапаратів, радіоприймачів, моторолерів, велосипедів, швейних машин тощо). Покупець повинен був внести ≥ 25 % вартості товарі тривалого використання в термін на 6-12 місяців. Гарантом платоспроможності покупця виступали підприємства, установи та організації в яких він працював (Постанова Ради Міністрів СРСР № 915) [55].

Договір купівлі-продажу у розстрочку широко використовується і в цивільному законодавстві зарубіжних країн, адже такий вид договору купівлі-продажу є досить вигідним обом сторонам – продавець має можливість розширити коло покупців, а покупець – не акумулювати всю суму яку необхідно сплатити за товар. Зокрема, в цивільному законодавстві таких країн, як Франції та Бельгії, було сформовано різновид договору купівлі-продажу товарів у розстрочку з зобов'язанням оплати розстрочки третьою особою [53, с. 197].

2. Договір купівлі-продажу «з випробуванням речі»

Вперше договір купівлі-продажу «з випробуванням речі» було введено до законодавства Йорданії, на даний час цей цивільно-правовий інститут широко використовується у законодавстві багатьох країн. Зокрема, ст. 1587 Кодексу Наполеона Франції закріплює таку форму договору купівлі-продажу «з випробуванням речі», як привілейований продаж – «форма (договору) полягає в тому, що покупцеві протягом визначеного строку дозволено повернути річ без зазначення причини, за якою він це робить. У випадку повернення речі її вартість повністю виплачується покупцеві» [52]. Дана форма договору купівлі-продажу «з випробуванням речі» дозволяє покупцеві винести судження про якість товару, а продавцеві – прийняти дане судження без його оспорювання.

3. Договір купівлі-продажу з правом зворотного викупу

Договір купівлі-продажу з правом зворотного викупу передбачає право продавця викупити у покупця у майбутньому річ, яка була продана. Таке право продавця закріплюється у договорі в момент його укладання, або оформляється як додаткова угода. Зокрема, ст. 593 Цивільного кодексу Польщі передбачає, що «на момент укладення договору або пізніше сторони можуть домовитися про те, що протягом певного строку (не більше 5 років) продавець може реалізувати право викупити річ, що продана, у покупця» [56]. Право продавця викупити річ є неподільним та невідчужуваним, реалізується шляхом письмовою заяви на адресу покупця. У випадку реалізації права покупця на викуп речі, що була продана здійснюється зміна правового статусу сторін договору – продавець набуває повноваження покупця, а покупець – продавця. Ціна речі може бути визначена за згодою сторін та бути рівною тій, що була визначена при укладанні договору купівлі-продажу, або може бути встановлена нова ціна з урахування зносу речі, ринкових цін тощо.

4. Договір купівлі-продажу із правом переважної купівлі.

Даний вид договору купівлі-продажу передбачається ст.362 Цивільним кодексом України [33].

Договір купівлі-продажу за німецьким законодавством

Німецьке Цивільне Уложення Bürgerliches Gesetzbuch Deutschlands (далі BGB) – встановив дві категорії осіб, які є учасниками договорів купівлі-продажу а саме: споживач – будь яка фізична особа, яка укладає угоду з метою, не пов’язаною із її підприємницькою діяльністю або її професійною діяльністю. Підприємець – фізична або юридична особа, або правоздатне товариство, яка укладає угоду, виконуючи свою підприємницьку діяльність. «За договором купівлі-продажу продавець речі бере на себе зобов’язання передати річ покупцю або надати йому право власності на неї. Продавець повинен надати покупцю річ, вільну від недоліків і обтяжень правом, а покупець зобов’язаний сплатити продавцю узгоджену ціну та прийняти куплену річ» (§ 433 BGB). Також предметом купівлі-продажу можуть бути права (§ 453 BGB) [59, с. 157].

Вільною від недоліків вважається річ, якщо при переході ризику вона володіє узгодженою якістю. Якщо якість не узгоджена, то річ вважається вільною від недоліків, коли вона придатна до використання у відповідності до договору; вона придатна до звичайного використання, має якості, загальноприйняті для речей такого виду, та покупець може розраховувати на них, в тому числі на які покупець може розраховувати у відповідності із публічною заявою про певні якості речі, зробленою продавцем, виробником або його помічником, наприклад, в рекламі або при маркуванні товарів. До недоліків речі також відносяться неналежне виконання продавцем або його помічником обумовлених договором монтажних робіт (тобто приведення речі до належного стану шляхом її збору), а також неналежна інструкція з монтажу, за виключенням того, коли інструкція була складена без помилок. Також до недоліків речі прирівнюється поставка речі продавцем іншої речі або в значно меншій кількості (§ 434 BGB) [59, с. 158].

Якщо у речі присутні недоліки, то:

1. Покупець може витребувати наступного виконання, тобто покупець може витребувати як наступного виконання усунення недоліків або передачі вільної від недоліків речі, а продавець повинен нести витрати, необхідні для наступного виконання, а саме: транспортні та дорожні витрати, витрати на робочу силу та матеріали. Але продавець може відхилити обраний покупцем вид наступного виконання, не порушуючи установлені норми закону, якщо таке виконання буде пов'язано із не порівнювальними затратами порівняно із ціною речі. У випадку заміни речі із недоліками, на відповідну за якістю, продавець має право витребувати замінену річ. Усунення недоліків вважається невдалим після другої спроби [59, с. 159].

2. Відмовитись від договору або зменшити покупну ціну речі, тобто покупець може замість відмови зменшити покупну ціну речі шляхом пропонування зменшення покупної ціни, у випадку якщо сторони представляють собою угруповання з декількох осіб, то у такому випадку потрібне загальне рішення. При зменшенні покупної ціни вона повинна бути знижена у відповідності до ціни на товар без недоліків, а за необхідності для виявлення зменшеної ціни може використовуватись оцінка. Якщо покупець сплатив суму, яка перевищує покупну ціну після її зменшення, різниця повинна бути покрита продавцем [59, с. 160].

3. Витребувати компенсацію отриманої шкоди або компенсацію понесених витрат (§ 437 BGB), тобто річ вільна від обтяження правом, якщо третя особа не може пред'явити покупцю право на річ або може виконати тільки права, отримані за договором купівлі-продажу [59, с. 161].

До обтяження правом прирівнюється випадок, коли в поземельну книгу винесено неіснуюче право (§ 435 BGB). Для земельних ділянок також встановлено положення щодо публічного обтяження. Так, якщо не встановлено інше, продавець земельної ділянки повинен сплатити

внески на освоєння території, а також внески на такі заходи будівельно-технічного характеру по відношенню до споруд загального користування, які були початі до дня підписання договору, незалежно від моменту виникнення заборгованості по внесках. В свою чергу, продавець земельної ділянки не відповідає за те, щоб земельна ділянка була вільна від внесків на публічні потреби та інших публічних обтяжень, які не потребують внесення у поземельну книгу (§ 436 BGB) [59, с. 162].

Права покупця, засновані на недоліках речі, виключаються, якщо він знав про недолік речі при укладанні договору, але зареєстроване у поземельній книзі право продавець повинен усунути, навіть і в тому випадку, коли покупець знав про це (§ 442 BGB).

Цікавим моментом є гарантія, яку BGB поділяє на гарантування якості та гарантію збереження якості. Так, гарантія якості являє собою гарантію відповідності речі та її функцій до описаного та вказаного (зазвичай у інструкції) зразка, а гарантія збереження якості означає те, що річ збереже лише тільки певну якість (певну функцію чи характеристику) (§ 443 BGB). Продавець у свою чергу не має права відмовити у наданні гарантії, навіть якщо у договорі зазначені ущемлені або навіть відсутні права покупця на гарантію (§ 444 BGB) [59, с. 163].

Параграф 447 BGB досить докладно оговорює момент передачі ризику при купівлі-продажу з пересилкою. Так, якщо продавець на вимогу покупця відправить продану річ у місце, яке не збігається з місцем виконання, то ризик перейде на покупця з передачею речі експедитору, перевізчику або іншій особі чи установі, обраній для пересилки. Досить важливим є положення абзацу 2, цієї ж статті який передбачає, що якщо покупець зробив особливе розпорядження щодо засобу пересилки, а продавець відступив від вказівки без насущної необхідності, то продавець несе відповідальність перед покупцем за збитки, які виникли [59, с. 164].

Щодо витрат, пов'язаних з передачею речі, то § 448 BGB закріплює наступне: «Продавець несе витрати на передачу речі, а покупець – витрати на прийняття та пересилку речі у місце, яке не співпадає з місцем виконання. Продавець земельної ділянки несе витрати по завіренню договору купівлі-продажу та угоди про передачу майна, а також витрати на реєстрацію у поземельній книзі та пов'язаною з нею заявою». Якщо продавець рухомого майна залишив за собою право власності до сплати повної покупної ціни, що може бути зроблене при продажі у кредит або при поетапній оплаті, то слід вважати, що право власності передається тільки після уплати повної покупної ціни. Це так зване застереження про збереження права власності, що зазначено у § 449 BGB [58, с. 73].

На основі такого застереження продавець може витребувати повернення речі якщо він відмовився від договору. Але таке застереження недійсне, якщо перехід права власності поставлений у залежність від виконання покупцем вимог третьої особи, зазвичай пов'язаного з продавцем підприємства. При купівлі-продажу прав продавець несе витрати на передачу права і його обґрунтування. А якщо права передбачають володіння майном, то продавець повинен передати його, вільне від недоліків та обтяжень правом. Тобто правила щодо купівлі-продажу прав повністю підкоряються правилам, викладеним у зазначених вище статтях, про що і вказано у § 453 BGB [59, с. 157].

Як висновок, слід навести наступні слова Рене Давіда, засновника сучасної юридичної географії світу, що назве континентально-європейське право романо-германським та зможе виділити його в окрему правову сім'ю: «Многие страны мира ориентировались на Германское гражданское 49 уложение для создания своих собственных кодексов, а некоторые страны, как к примеру Япония, полностью имплантировали его в свою правовую систему. Германское гражданское

уложение является венцом так называемого «юридического века» [62, 83].

ВИСНОВКИ

В результаті аналізу теоретичних засад правового регулювання договору купівлі-продажу в Україні та в нормах міжнародного приватного права ми дійшли наступних висновків.

1. Поняття та ознаки міжнародного договору купівлі-продажу

Договір міжнародної купівлі-продажу – це договір, за яким одна сторона – продавець, постачальник, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності однієї країни, передає або зобов'язується передати майно (товар, що є кінцевою продукцією), повністю або частинами з вивезенням за кордон у власність другій стороні – покупцеві, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іншої країни, який приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Основні обов'язкові ознаки міжнародного договору купівлі-продажу:

- 1) договір має бути укладений між сторонами, що мають підприємства на території різних держав;
- 2) метою договору має бути переміщення товару на територію іншої держави.

2. Характеристика договору купівлі-продажу.

Договір купівлі-продажу є консенсусним, оскільки вважається укладеним з моменту досягнення сторонами угоди за його істотними умовами. Передача товару покупцеві є виконання укладеного і такого, що набув чинності договору купівлі-продажу з боку продавця. Договір купівлі-продажу є відплатним, оскільки продавець за виконання своїх обов'язків щодо передачі товару покупцеві має право на отримання від покупця оплати отриманого товару.

Договір купівлі-продажу є двостороннім - продавець та покупець несе обов'язки на користь іншої сторони та вважається боржником іншої сторони в тому, що зобов'язана зробити певну дію в її користь, і одночасно її кредитором, тому що має право від неї вимагати аналогічного кроку. Більш того, в договорі купівлі-продажу мають місце два зустрічні обов'язки – обов'язок продавця передати товар покупцеві; обов'язок покупця сплатити ціну за товар.

Предметом договору купівлі-продажу може бути будь-яка річ (рухома, нерухома, індивідуально-визначена або родова), яка не виключена з обігу.

Мета договору купівлі-продажу полягає у переході права власності на річ від продавця до покупця.

Сторонами договору купівлі-продажу (його суб'єктами) виступають продавець і покупець. За загальним правилом, продавець товару повинен бути його власником або володіти іншим обмеженим речовим правом, з якого витікає правомочність продавця щодо розпорядження цим майном, товаром. Покупцем товару за договором купівлі-продажу може бути будь-яка фізична або юридична особа, що визнається суб'єктом цивільних прав і обов'язків. Отримуючи товар за договором купівлі-продажу, покупець за загальним правилом стає його власником, а також набуває і ризик випадкової загибелі й пошкодження речі.

Предмет договору, а вірніше сказати, предмет зобов'язання, який слідує із до говору, є дія (або бездіяльність), яку повинна вчинити (або від здійснення якої повинна утриматися) зобов'язана сторона. Предметом договору купівлі-продажу є дії продавця з передачі товару у власність покупця і, відповідно, дії покупця по ухвалення цього товару і сплати за нього встановленої ціни.

3. *До міжнародних нормативно-правових актів як інструмент регулювання договору купівлі-продажу належать наступні НПА:*

Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. (далі – Віденська конвенція 1980 р.) – являє собою систему уніфікованих норм, що регулюють відносини сторін за договором міжнародної купівлі-продажу товарів.

До інших нормативно-правових актів, які регулюють договір купівлі-продажу в міжнародному приватному праві відносяться: Конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1986 р., Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р., Конвенція про представництво при міжнародній купівлі-продажу товарів 1983 р., Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р.,

«ІНКОТЕРМС» (Інкотермс 2010 Правила ІСС для використання торговельних термінів в національній та міжнародній торгівлі) виконують функцію стандартизації та спрощення договірних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з різних країн, які мають різні ділові звичаї, систему права та законодавче регулювання.

«ІНКОТЕРМС» регулюють питання обов'язків, які покладаються на ту чи іншу сторону, до прикладу: обов'язок передавання товару у розпорядження покупця чи третій стороні (для транспортування), доставка його у пункт призначення, обов'язок митного очищення товару (експортного та імпортного), обов'язок покупця щодо прийняття поставки та обов'язки надання підтверджень сторонами про виконання зобов'язань. Натомість, такі питання, як перехід права власності, порушення договору та наслідки певних порушень, звільнення від відповідальності взагалі не розглядаються. З іншого боку, ці питання досить чітко прописуються у конкретних пунктах зовнішньоекономічного договору (як от «Відповідальність сторін» чи «Форс-мажорні обставини»).

Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг 1988 р. виступає міжнародно-правовою основою транскордонних відносин, щодо фінансування заборгованості, яка витікає з міжнародної купівлі продажу товарі. Проте, положення конвенції УНІДРУА є не послідовними у розмежуванні факторингових відносин із суміжними контрактними відносинами, з яких виникає право грошової вимоги. Що унеможлиблює їх пряму імплементація у положення ст. 1077 Цивільного кодексу України та 350 Господарського кодексу України.

Нормативно-правове зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу за законодавством України здійснюється шляхом застосування норм наступних НПА: Конституції України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р., Закону України «Про міжнародне приватне право»,

Аналізуючи колізійні норми в міжнародному договорі купівлі-продажу можна зробити висновок, що в зв'язку з великою кількістю колізій, сучасне суспільство потребує чіткої регламентації даного питання. Це зумовлено тим, що останнім часом, міжнародна торговельна діяльність постійно розвивається і, відповідно, сторонам, щоб уникнути суперечок при укладенні та тлумаченні договору, потрібно знати яку колізійну норму слід застосовувати. Таким чином, перед сторонами виникає проблема “вибору закону”, що вирішується за допомогою колізійної норми. При здійсненні такого “вибору”, в першу чергу, вирішенню підлягають колізійні питання щодо форми та змісту договору, недотримання яких тягне недійсність контракту в цілому.

Аналіз особливостей форм та видів міжнародного договору купівлі-продажу дозволяє стверджувати, що актуальною залишається проблема гармонізації українського законодавства з європейським та з міжнародним правом в сфері правового регулювання договору купівлі-продажу.

Зокрема, пропонуємо включити визначене поняття договору міжнародної купівлі-продажу в комплексі з іншими нормами в окремий проект закону «Про регулювання операцій з купівлі-продажу (поставки) у галузі зовнішньоекономічної діяльності», який має бути розроблено за аналогією із Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» як його альтернативу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_003_1
2. Міжнародне приватне право: Навч. посіб. / за редакцією В.М. Гайворонського, В. П. Жушмана. К.: Юрінком Інтер, 2015. 366 с.
3. Тимченко Л.Д. Международное право: учебник. Х.: Консум, 2009. 256 с.
4. Фединяк Г. С. Міжнародне приватне право (у запитаннях та відповідях): навч. посіб. К.: Атіка, 2000. 336 с.
5. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_002
6. Інкотермс 2010 Правила ІСС для використання торгівельних термінів в національній та міжнародній торгівлі URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_007
7. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 696с.
8. Грущинська Н. М. Зовнішньоторговельні операції: навчальний посібник. К.: КСУ, 2006. 382 с.
9. Липинский Д.А. Проблемы юридической ответственности. СПб., 2013. 239 с.
10. Дубініна А.А. Основи митної справи в Україні: навчальний посібник. К.: Професіонал, 2014. 360 с.
11. Конюхова Т.В. Развитие института ответственности за нарушение бюджетного законодательства. *Законодательство и экономика*. 2013. № 2. С. 20-30.
12. Склеповий Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні. *Фінанси України*. 2005. №9. С.109 – 115.

13. Ярошевич І. А. Гражданско-правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга): автореф. на соискание научной степени канд. юрид. Наук: 12.00.03. В., 2000. 170 с.

14. Лобанова А.Л. Перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг. *Фінанси України*. 2003.№3 С.133-139.

15. Про міжнародний факторинг: конвенція УНІДРУА № 995_210 від 28 травня 1988 р.: URL: http://zakon2.rada.gov.Ua/laws/show/995_210

16. Про міжнародне приватне право: закон України № 2709-IV від 23.06.2005. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>

17. Шевченко Е.Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации [Текст]: автореф. на соискание научной степени канд. юрид. Наук: 12.00.03. М., 2003 196 с.

18. Новоселова Л.А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М., Статут, 2003. 494 с.

19. Тынель А. Курс международного торгового права. Минск: Амалфея, 1999. 704 с.

20. Тараба Н. В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.. юрид. наук.:12.00.03. К., 2007. 223 с.

21. Приходько А. А. Договор международного факторинга в международном частном праве : автореф. на соискание научной степени канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2005. 234 с.

22. Уніфіковані правила про інкасо: міжнародний документ N 322 від 01.01.79: URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988_002

23. Ломидзе О. Г. Правонаделение в гражданском законодательстве России: дис. доктора юрид. Наук.: 12.00.03. Ростов-на-

Дону: Ростовский юридический институт Северо-Кавказской академии государственной службы, 2003. 409 с.

24. Чапічадзе Я. О. договір факторингу: Автореф. дис... канд. юрид. наук. Ун-т внутр. справ. Харків., 2000. 17 с.

25. Русаков М. В. Факторинговое правоотношение: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Москва, 2004. 215 с.

26. Conci, Paolo E., "Applicable Law Provisions in International Uniform Commercial Law Conventions" (2007). LLM Theses and Essays URL: http://digitalcommons.law.uga.edu/stu_llm/76.

27. Канашевский А. В. Внешнеэкономические сделки: материально – правовое и коллизионное регулирование. Волтерс Клувер, 2008. 296 с.

28. Конвенція ООН Женеvська конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), 19 травня 1956 р. *Міжнародне приватне право*. Т1, К.: Port-Royal, 1999.

29. UN convention on the assignment of receivables in the international receivables in the international trade from 2001 URL: <http://www.uncitral.org>

30. General Rules for International Factoring URL: <http://www.cqattorneies.com/enfile>

31. *Экономико – правовые исследования в XXI веке: история, современное состояние и перспективы совершенствования хозяйственного законодательства*: материалы Первой международной научно-практической интернет-конференции, (Донецк, 16-18 февраля 2009 г.) / Ин-т экономико – правовых исследований НАН Украины. Д., Вебер, 2009. 290 с.

32. Конституція України, прийнята 28.06.1996 р. URL: <http://www.rada.gov.ua/>.

33. Цивільний кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р. № 435-IV): URL: <http://www.rada.gov.ua/>.

34. Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р. № 436-IV) URL: <http://www.rada.gov.ua/>
35. Кодекс торговельного мореплавства України: прийнятий 23.05.1995 № 176/95-ВР URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
36. Цивільний кодекс Української РСР, прийнятий 18 липня 1963 р. (*втратив чинність*) URL: <http://www.liga.net>
37. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
38. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
39. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. №2709-IV URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
40. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 06.09.2001 р. № 201 URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
41. Конвенція про визнання та приведення до виконання іноземних арбітражних рішень (Нью-Йорк, 10 червня 1958р.) URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_070
42. Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж від 07.01.1964 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_069
43. Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо міжнародного торговельного арбітражу від 21.06.1985 URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_879
44. Чубарев В. Л. Міжнародне приватне право: Навчальний посібник. К.: Атіка, 2008. 608 с.
45. Фединяк Г.С. Міжнародне приватне право: підручник. 4-те вид. (перероб. і доп.) К.: Атіка, 2009. 500 с.

46. Поєдинок В. В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. К.: Юрінком Інтер, 2016. 288 с.

47. Міжнародне приватне право: науково-практичний коментар Закону [Довгерт А. С., Кисіль В. І., Серьогін О. Ю., Калакура А. Я. Та ін.] / За ред. Довгерта А. С. К., 2008. 352 с.

48. Сидорчук Л. А., Строкач Ю. В. Порівняльно-правовий аналіз тлумачення договору міжнародної купівлі-продажу товарів з позиції американського, українського права та Віденської конвенції Про міжнародну купівлю-продаж товарів. URL: <http://www.irbis-nbu.gov.ua>

49. Гражданское уложение: [Извлечения]. *Хрестоматія по історії государства и права зарубежных стран*: В 2 т. К.: НОРМА, 2014. Т. 2: Современное государство и право. С. 583–622.

50. Цивільне право: підручник: у 2 т. / В. І. Борисова (кер. авт.кол.), Л. М. Баранова, Т. І. Бєгова та ін.; за ред. В. І. Борисової, І.В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Х.: Право, 2011. Т. 1. 656 с.

51. Канзафарова И.С. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Учебное пособие. Харьков: Одиссей, 2013. 673 с.

52. Закон № 93-949 от 26.07.1993 г. «Кодекс потребителя» URL: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=1573>

53. Богатых Е.А. Гражданское и торговое право: от древнего римского к современному гражданского права. Учебное пособие. М.: Контракт, 2010. 371 с.

54. Договір про Європейський Союз 07.02.1992 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_029

55. Стефанчук Р. О. Цивільне право України: навчальний посібник. Київ: Прецедент, 2015. URL: http://www.ebk.net.ua/Book/law/stefanchuk_tsivpu/zmist.htm.

56. KODEKS CYWILNY (Dz. U. z dnia 18 maja 1964 r.) URL: http://pravo.levonevsky.org/kodeks_pl/kodeks-cywilny/index.htm

57. Гражданское право. Учебник: в 2 т. / [под ред. Е.А. Суханова]. К.:Буква, 2016. 819 с.
58. Жарский А.В. Договор международной купли-продажи товаров: последующее изменение обстоятельств. Х., 2010. № 7. С. 73–84.
59. Гражданское уложение Германии *Buergerliches Gesetzbuch Deutschlands mit Einfuehrungsgesetz*: Вводный закон к Гражд. Уложению [пер. с нем.]. 2-е изд. ВОЛТЕРС КЛУВЕР, 2006. 284 с.
60. Суханов Е.А. Дигесты Юстиниана. *Центр изучения римского права*. Т. 1. М.: Статут, 2012. 257 с.
61. Підпригора О.А. Римське право. К.: Юрінком Інтер, 2016. 511 с.
62. Давид Рене. Основные правовые системы современности [пер. с фр. В.А. Туманова]. М.: Прогресс, 2008. 283 с.
63. Новицкий И.Б. Римское частное право. Учебник. М.: Зерцало, 2008. 960 с.
64. Шершеневич Г.Ф. Учебник гражданского права СПб, 1910. 879 с.
65. Филиппов А. Г. Некоторые аспекты автономии воли в российском международном частном праве. *Актуальные проблемы гражданского права*. Сборник статей. Вып. 1. Х.: Статут, 2009. С. 422-461.
66. Кисіль В. І. Міжнародне приватне право: питання кодифікації. К.: Україна, 2015. 480 с.
67. Schuster G. Securities Transactions On or Off-Exchange / The Law of Cross-Border Securities Transactions, by H. van Houtte (ed.). London: Sweet & Maxwell, 1999. P. 73-100.
68. Scherk v. Alberto-Culver Company (1974) 417 U.S. 506; 94 S. Ct. 2449.

69. Schlosser P. Sonderanknüpfungen von zwingendem Verbraucherschutzrecht und Europäisches Prozeßrecht / Festschrift für Steindorf, by J. Bauer (ed.). Berlin: de Gruyter, 1990. P. 1379-1383.

70. Wood P. R. Set-off and Netting, Derivatives, Clearing Systems, 2nd edn. London: Sweet & Maxwell, 2007. 376 p.

71. Report on the Convention on the Law Applicable to Contractual Obligations / by M. Giuliano and P. Lagarde // Official Journal. C 282, 31/10/1980. P. 0001–0050.

72. Rabel E. The Conflict of Laws: A Comparative Study, 2nd edn. Ann Arbor: University of Michigan Law School, 1958-1964.

73. Papadopoulos v. Bright (1928) 264 Mass. 42; 161 N.E. 799.

74. Kiel P. Internationales Kapitalanlegerschutzrecht: Zum Anwendungsbereich Kapitalanlegerschützender Normen in Deutschen, Europäischen und US-Amerikanischen Recht. Berlin: de Gruyter, 1994. 343 p.

75. Близнюк О. Договір контрактації сільськогосподарської продукції: історія та сучасність в застосуванні. *Юридичний журнал*. – 2016. № 5. С. 12-14.

76. Мейер Д.И. Гражданское право. М.: «Статут», 2007. 246 с.

77. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Тула: Автограф, 2011. 461 с.

78. Цивільне право України: начальний посібник / за ред. Р.О. Стефанчука К.: Наукова думка, Прецедент, 2014. 361 с.

79. Заїка Ю.О. Українське цивільне право: навчальний посібник. 2-ге видання друге, змінене і доповнене. К.: Правова єдність, Всеукраїнська асоціація видавців, 2008. 368 с.

80. Підпригора, О.А., Харитонов, Є.О. Римське право : підруч. / О.А.Підпригора, Є.О.Харитонов. 2-ге вид. К. : Юрінком Інтер, 2009. 528 с.

81. Покачалова А. Принцип найбільш тісного зв'язку у сфері регулювання забезпечення зобов'язань. Міжнародне приватне право. 2/2-17. С. 304-309.