

ВІДМЕЖУВАННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ВІД ІНШИХ ДОГОВОРІВ

*Деревянко Б.В.,
завідувач кафедри господарського та екологічного права
Донецького юридичного інституту ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, к.ю.н., доцент*

Необхідність відмежування договору міжнародної купівлі-продажу продукції викликана тим, що при розгляді спорів міжнародними судами в залежності від виду договору відповідальність сторін може різнитися (при цьому за різними договорами відповідати будуть суб'єкти, що є різними сторонами договорів).

Питання договірної права активно досліджувалися вітчизняними і російськими вченими В.К. Мамутовим, В.В. Лаптевим, М.І. Брагінським, В.В. Вітрянським, О.М. Беяневич, Н.О. Саніахметовою, О.М. Вінник, М.Г. Розенбергом та іншими, однак значна кількість проблем у договірному праві залишається, а дослідження співвідношення різних зовнішньоекономічних договорів завжди є актуальним.

Ціллю даної статті є визначення критеріїв розмежування договору міжнародної купівлі-продажу від інших близьких договорів.

Найбільш близькими до договору міжнародної купівлі-продажу є загальні та спеціальні господарсько-правові та цивільно-правові договори. Серед них ГК України у пункті 4 статті 263 називає договори поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, енергопостачання, оренди, міни (бартеру), лізингу. Детальніше положення цих договорів розкриваються в інших нормах глави 30 «Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності»: параграф 1 – договір поставки (статті 264-271); параграф 2 – договір контрактації сільськогосподарської продукції (статті 272-274); параграф 3 – договір енергопостачання (статті 275-277); параграф 5 – договір оренди та договір лізингу (статті 283-291 та 292 відповідно); параграф 6 – договір міни (бартеру) (стаття 293) [1].

ЦК України у підрозділі 1 «договірні зобов'язання» розділу III «Окремі види зобов'язань» в параграфі 2 називає договір роздрібної купівлі-продажу (статті 698-711); у параграфі 3 – договір поставки (стаття 712); у параграфі 4 – договір контрактації сільськогосподарської продукції (стаття 713); у параграфі 5 – договір постачання енергетичними та іншими ресурсами; у параграфі 6 – договір міни (статті 715-716) [2].

Для об'єктивного порівняння договору міжнародної купівлі-продажу з цими договорами слід визначити його основні ознаки.

Договір купівлі-продажу у міжнародній торгівлі має таку саму юридичну характеристику, яку має договір внутрішньої купівлі-продажу, тобто він є двостороннім, оплатним та консенсуальним.

Договір міжнародної купівлі-продажу є двостороннім, оскільки права та обов'язки за договором мають обидві сторони: продавець зобов'язується передати покупцеві певне майно у власність і вправі вимагати сплатити за це зумовлену договором суму грошей; покупець вправі вимагати передачі йому купленого майна, якщо продавець ухиляється від передачі проданої речі. Двосторонній характер договору купівлі-продажу визначає і взаємообумовленість зобов'язань сторін.

Договір міжнародної купівлі-продажу є оплатним, оскільки набуваючи товар у власність, покупець сплачує продавцеві зумовлену договором ціну товару.

Договір міжнародної купівлі-продажу є також консенсуальним: права і зобов'язання у ньому виникають у сторін одразу з моменту досягнення згоди за всіма умовами договору.

Разом з тим, за вірною думкою Г.К. Дмитрієвої «У порівнянні з внутрішніми цивільно-правовими угодами (господарськими договорами) зовнішньоекономічні угоди

мають велику специфіку, що не дозволяє їх змішувати з однойменними договорами у внутрішньому обігу» [3, с. 92]. Це зумовлено рядом факторів і тим, що, по-перше, сторони таких договорів знаходяться у різних державах; по-друге, у їх відносинах завжди присутні певні формальні вимоги (спеціальний порядок укладення чи підписання договору, вимога про схвалення чи попередній дозвіл тощо); по-третє, зміст відносин сторін має специфічні умови, викликані тим, що: а) товари зазвичай перетинають державний кордон; б) для ввезення і вивезення товарів зазвичай потрібен дозвіл компетентних органів і часто це можливо у межах імпорتنих та експортних квот; в) товари транспортуються на великі відстані з перевантаженнями у дорозі; г) в якості засобів платежу використовуються різні валюти; г) існує ризик неможливості виконання договорів у результаті політичних змін тощо.

Іншими словами, у порівнянні з договором купівлі-продажу у внутрішньому обігу, договір міжнародної купівлі-продажу має ряд важливих юридичних особливостей. Вони знаходять прояв у статусі суб'єктів (сторін) і формі договору, в його умовах, а також у способах вирішення спорів між ними, що виникають внаслідок невиконання умов договору.

Крім цього, правова природа договору міжнародної купівлі-продажу є господарсько-правовою. А тому цей договір більш схожий з договором поставки, який відмежовує від купівлі-продажу за двома критеріями: у договорі поставки момент виконання договору не співпадає з моментом укладення; договір поставки призначено для забезпечення довготривалих поставок сировини з метою її використання у підприємницьких відносинах [4, с. 380].

Близьким до договору міжнародної купівлі-продажу за правовою природою є договір міни. Особливістю правового регулювання міжнародної купівлі-продажу є те, що вона різко протиставляється товарообмінним зовнішньоторговим угодам. Пояснення цьому є у причинах суто економічного характеру. Так, «зустрічна торгівля не є найвигіднішою формою міжнародної торгівлі. Вона не відповідає розробленій у межах ГАТТ (Генеральної угоди з тарифів і торгівлі) і підтримуваній нею концепції відкритої, заснованої на розрахунках готівкою багатосторонньої системи торгівлі... Зустрічна торгівля, маючи своєю метою взаємне збалансування угод, призводить до того, що сторони втрачають ті очевидні переваги, що надаються багатосторонньою торгівлею. Зустрічна торгівля замість конкуренції, притаманної ринковим відносинам, веде до взаємної прив'язки цін» [5, с. 220]. Тобто, у сфері зовнішньоекономічної діяльності договори купівлі-продажу та міни є принципово різними правовими інститутами, оскільки норми міжнародних конвенцій, присвячені регулюванню міжнародної купівлі-продажу, не можуть застосовуватися до договорів міни, хоча дане питання й досі обговорюється у науковій літературі. На користь різниці договорів свідчить стаття 78 Віденської конвенції (Віденську Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів було розроблено Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і відкрито для підписання 11 квітня 1980 року. Конвенція набрала чинність 1 січня 1988 року; в Україні набрала чинність 1 вересня 1991 року), в якій термін «прострочена сума» та інші схожі поняття в інших статтях вказують на те, що згідно з правилами Конвенції зустрічне задоволення повинно бути виражене у грошовій формі [6; 7].

Беручи до уваги названі обставини можна зробити висновок, що необхідність відмежування договору міжнародної купівлі-продажу від договору міни зумовлена тим, що від його результатів залежить визначення застосовуваного законодавства.

Факт уплати ціни товару у грошовій формі слугує підставою для кваліфікації договору купівлі-продажем, а не міною. Однак досить поширеними у міжнародній торгівлі є ситуації, коли ціна товару сплачується частково у грошовій формі, а частково – у товарній. Аналіз міжнародних актів не дає однозначного трактування таким ситуаціям.

Однак такий договір має кваліфікуватися як єдиний – або міжнародної купівлі-продажу, або бартеру.

На нашу думку, одним з критеріїв віднесення договору до першого чи другого виду є структура зустрічного відшкодування. Якщо, наприклад, згідно з умовами договору покупець має сплатити вартість придбаного товару у наступному співвідношенні: 80% ціни товару відшкодовується у грошовій формі, а 20% – у товарній, то в даному випадку обґрунтованим буде кваліфікувати договір договором купівлі-продажу. У випадку співвідношення 50% на 50% слід вже звертати увагу на зміст угоди. Наприклад, якщо у договорі міститься умова про зустрічну поставку з одного боку – 200 тонн чавуну, а з іншого боку – 500 тонн замороженої яловичини з умовою, що різниця у вартості сплачується стороною, у якої склалося від'ємне сальдо, то навряд чи дана угода буде кваліфікуватися договором купівлі-продажу. Однак окремі автори вважають, що така угода буде купівлею-продажем, оскільки вона передбачає, нехай і незначні, але грошові розрахунки [8, с. 12]. На підтвердження цього в англійському праві є прецедентна справа, коли угода з обміну 52 волів на 100 кварт ячменю з доплатою невеликої суми була кваліфікована як купівля-продаж [9, р. 7].

Відмежує договори також спеціальне правило, що діє у договорі міни і визначає момент переходу права власності на обмінювані товари, що істотно відрізняється не тільки від норм, які регулюють договір купівлі-продажу, а й від загальних положень про договір. Відповідно до статті 715 ЦК України право власності на обмінювані товари переходить до сторін одночасно після виконання зобов'язань з передання майна обома сторонами [10, с. 79].

З урахуванням усього сказаного, слід зробити висновок, що відмежування договору міжнародної купівлі-продажу від договору міни при відсутності чітких критеріїв можливе шляхом детального аналізу усіх обставин техніко-юридичного та суб'єктивного характеру.

Крім бартерних договорів схожими з договорами купівлі-продажу є договори лізингу. Поширення лізингу постало причиною розробки у межах УНІДРУА (Міжнародного Інституту Уніфікації Приватного права) Оттавської конвенції про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року [11]. У сфері зовнішньоекономічної діяльності у більшості лізингових договорів кінцевою метою є продаж товару [9, р. 10]; у найбільш загальній формі лізинг – це продаж машин та обладнання споживачам з відстрочкою платежу [12, с. 31; 13, с. 18].

В якості критеріїв відмежування можна використовувати наявність прав та обов'язків, що не притаманні одному чи іншому договору. Так, наприклад, в лізингових договорах часто зустрічається умова про те, що постачальник обладнання чи лізингова компанія зобов'язані здійснювати технічне обслуговування майна протягом строку дії договору, а також консультувати орендатора з технічних питань. Подібні зобов'язання слід відрізнити від зобов'язань продавця з ремонту проданого майна протягом гарантійних строків, оскільки строк дії вказаних зобов'язань постачальника поставлено в залежність не від гарантійних строків, як це є в договорі купівлі-продажу, а в залежність від строка дії договору лізингу.

Також за загальним правилом у договорі міжнародної купівлі-продажу право власності виникає у покупця з моменту передачі майна або в інший момент за згодою сторін (можливо і з моменту сплати останнього платежу), а при лізингових угодах наймодавець залишається власником переданого майна до кінця строку дії договору. І лише після цього можливий перехід права власності до наймача. Також строк дії договору лізингу залежить від розрахованого строку господарської експлуатації об'єкта, а в договорі купівлі-продажу з розстрочкою строк визначається іншими факторами. Крім цього, ціна у договорі лізингу або загальна сума періодичних платежів містить в собі суму амортизаційних відрахувань та проценти за користування кредитом. Тому загальна сума періодичних платежів у договорі лізингу значно вище ціни майна при договорі купівлі-продажу. Названі

критерії допомагають з достатнім ступенем надійності відмежувати договір міжнародної купівлі-продажу від договору міжнародного фінансового лізингу.

Близьким до договору купівлі-продажу є агентський договір. За окремими оцінками від половини до 2/3 товарів у сфері зовнішньої торгівлі продаються через посередників [14, с. 44]. Слід зазначити, що є різні види договорів представництва, комісії, агентських договорів. При цьому в національних системах різних країн використовуються різні терміни при його визначенні [15, с. 68-69]. Особливі складнощі можуть бути коли агент за договором діє від власного імені. Для відмежування договорів можна використовувати критерії, вироблені міжнародними комерційними арбітражними судами. Так у практиці міжнародних судових органів була справа, коли одне підприємство (Х) звернулося з позовом до іншого (У), яке згідно з договором здійснило постачання на адресу першого 230 тонн польської яловичини, яка виявилася неякісною. При розгляді спору постало питання про кваліфікацію договору. Позивач вважав, що між ними був твердий договір купівлі-продажу і вимагав відшкодування збитків, завданих низькою якістю товару. Відповідач відзначав, що виконував комісійне доручення позивача і не несе відповідальності за виявлені дефекти. Судовими органами даний договір було кваліфіковано як агентський договір за наступними підставами: а) відповідач отримав від позивача попередню згоду на ціну за кожною угодою, що підтверджує його дії в інтересах позивача; б) усі витрати з оплати вартості товару, його транспортування, страхування, контрольних перевірок сплачувалися позивачем; в) відповідач зобов'язався звітувати перед позивачем про виконання контракту.

Якщо це не передбачено в самих договорах, то за загальними правилами до агентського договору (договору комісії) застосовується право країни знаходження комісiонера, а до договору купівлі-продажу – продавця.

Близькими до договору міжнародної купівлі-продажу є так звані міжнародні «договори на виготовлення товару з давальницької сировини». За такими договорами одна сторона постачає товар іншій стороні для переробки і наступного ввезення назад. На такі договори не поширюється чинність Віденської конвенції. Її вплив не поширюється також на договори, що передбачають поряд з поставкою товару також виконання робіт чи надання послуг, якщо зобов'язання сторони - постачальника товарів, полягають в основному у виконанні роботи чи у наданні інших послуг (договори підряду та ін.). Іншими словами, договори міжнародної купівлі-продажу відрізняються від близьких за змістом договорів тим, що у них зобов'язання із поставки є основним.

Для прикладу, укладений німецькою та російською організаціями контракт містив положення про поставку обладнання, монтажні та геодезичні роботи, роботи з пуску в експлуатацію і розробку техніко-економічного обґрунтування проекту. Оскільки вартість поставленого обладнання перевищувала 50 % загальної вартості контракту, то Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті Російської Федерації вирішив, що зобов'язання за контрактом в основному полягає у поставці обладнання. На цій підставі контракт було визнано договором міжнародної купівлі-продажу, було застосовано до нього Віденську конвенцію, а субсидіарно – право країни продавця (справа Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті Російської Федерації № 356/1999, рішення від 30 травня 2000 р.) [16, с. 50-51].

У міжнародній практиці також зустрічаються договори, що носять змішаний характер. У теорії відносно таких конкуруючих договорів пропонується застосування правила «У випадку, якщо зобов'язання містить кілька суперечливих одна іншій умов (конкуренція умов зобов'язання), то за основу береться та умова, яка відповідає основному зобов'язанню» [17, с. 11]. На практиці такі договори частіше за все регулюються національним правом. Зокрема, у зовнішньоекономічній практиці нерідкими є випадки, коли зустрічаються так звані «договори купівлі-продажу (поставки) з відстрочкою

платежу», а насправді містять ряд умов, що не притаманні договорам купівлі-продажу товарів, таких як складування, зберігання товарів, проведення маркетингу, оплата товару після його реалізації, повернення нереалізованих товарів та ін. Найчастіше за все міжнародні судові та арбітражні органи не визнають такі комплексні договори договорами міжнародної купівлі-продажу товарів, а вважають, що за своєю юридичною природою це змішані договори особливого виду, які мають особливі умови і регулюються різним законодавством, а не Віденською конвенцією, що визначає правовий режим договорів міжнародної купівлі-продажу.

Отже, договір купівлі-продажу у міжнародній торгівлі має таку саму юридичну характеристику, яку має договір внутрішньої купівлі-продажу, тобто є двостороннім, оплатним та консенсуальним. Проте він має особливості, пов'язані із зовнішньоекономічними особливостями: сторони договору знаходяться у різних державах; у відносинах завжди присутні певні формальні вимоги (спеціальний порядок укладення чи підписання договору, вимога про схвалення чи попередній дозвіл тощо); зміст відносин між сторонами має специфічні умови. У роботі наведено критерії відмежування договору міжнародної купівлі-продажу від зовнішньоекономічних договорів міни (бартеру), лізингу, агентських угод, міжнародних договорів на виготовлення товару з давальницької сировини. Ефективне застосування цих та інших критеріїв судовими органами повинно сприяти вірній класифікації різних зовнішньоекономічних договорів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
3. Дмитриева Г.К., Довгерт А.С., Панов В.П., Шебанова Н.А. и др. Международное частное право. – М.: Юрист, 1993. – 612 с.
4. Саниахметова Н.А. Юридический справочник предпринимателя. – Харьков: Одиссей, 2002. – 960 с.
5. Шмиттгофф К.М. Экспортная торговля: Науч.-практ. пособие. – Изд. 9-е. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 440 с.
6. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року // www.rada.gov.ua.
7. Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Указ Президії Верховної Ради Української РСР від 23 серпня 1989 р. № 7978-XI // www.rada.gov.ua.
8. Болингер В.Ф. Внешнеторговый бартер (Правовые аспекты). – М.: Междунар. отношения, 1993. – 274 с.
9. Atiyah P.S. The Sale of Goods. – L., 1988. – 112 p.
10. Станіславський В. Реалізація продукції насінництва за договором міни // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 9. – С. 78-82.
11. Про міжнародний фінансовий лізинг: Конвенція УНІДРУА від 28 травня 1988 року // www.rada.gov.ua.
12. Гайнетдинов М. Лизинг – выгодная форма предпринимательства // Хозяйство и право. – 1994. – № 5. – С. 28-33.
13. Чекмарева Е. Экономическая сущность лизинга // Хозяйство и право. – 1994. – № 4. – С. 15-19.
14. Рябиков С. Агентские договоры в праве Англии и Франции // Внешняя торговля. – 1984. – № 4. – С. 41-53.
15. Назаренко В. Поняття договору комісії як інституту непрямого представництва в розвинутих країнах // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 1. – С. 67-71.
16. Розенберг М.Г. Из практики Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ // Хозяйство и право. – 2002. – № 1. – С. 50-54.
17. Елисеев В. О конкурирующих договорах // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 8. – С. 9-11.