

ОКРЕМІ НЮАНСИ ЗАСТОСУВАННЯ ВІДЕНСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ З МЕТОЮ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ ПОКУПЦЯ ПРИ УКЛАДЕННІ ДОГОВОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Леценко Д.С. (Україна)

к.ю.н., доцент, адвокат

Проблемам застосування окремих положень Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, укладеної 11 квітня 1980 р. у м. Відень (далі по тесту — Віденська конвенція), приділялось достатньо уваги як науковцями, так і практикуючими юристами, особливо в останні 10 років. Значна кількість експортно-імпортних операцій за участю українських контрагентів зумовлюють потребу уточнення деяких положень Віденської конвенції на практиці. У зв'язку з цим, тема дослідження є актуальною і потребує подальшого спільного опрацювання як теоретиками, так і практикаками.

Метою даного дослідження є аналіз певних аспектів захисту інтересів вітчизняних імпортерів при укладенні договорів міжнародної купівлі-продажу.

Особливу увагу хотілось би звернути на імпортні операції вітчизняних покупців із зарубіжними контрагентами, які, в одних випадках, погоджуються використовувати письмову форму контракту купівлі-продажу, а в інших — наводять чисельні аргументи на користь усної форми договірних відносин, об'єднуючись пропозиціями оплатити виставлені ними інвойси після виготовлення товару.

Міжнародній практиці відомі дві основні форми міжнародного контракту купівлі-продажу:

1. Усна.
2. Письмова.

Ряд країн у своєму законодавстві допускають можливість укладання договорів міжнародної купівлі-продажу в усній формі. Практика укладання таких договорів існує, наприклад, у Франції, Німеччині, Великобританії, США тощо.

В той же час, законодавство ряду країн, у тому числі України, вимагає обов'язкової письмової форми договору міжнародної купівлі-продажу. Це слідує із ч. 2. ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», згідно якої зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом [1]. В письмовій формі повинні вноситися і всі зміни в контракт, направляться оферти, акцепти, запити й інші пропозиції та відповіді. Недотримання форми таких угод стає причиною їх недійсності.

Уніфіковане міжнародне законодавство, зокрема, Віденська конвенція 1980 р. не вимагає, щоб договір купівлі-продажу обов'язково оформлявся у письмовій формі. Згідно ст. 11 Конвенції допускається укладення міжнародного комерцій-

ного контракту в будь-якій формі, в тому числі і в усній. Факт укладення контракту може доводитися будь-якими засобами, включаючи і показання свідків [2].

В той же час, у Конвенції міститься виключення, що враховує передбачене деякими національними законодавствами, зокрема і українським, вимогу про обов'язковість письмової форми: «Держава-учасниця Конвенції, законодавство якої вимагає обов'язкової письмової форми міжнародного комерційного контракту, в будь-який час може зробити відповідну заяву» (ст. 12). У цьому випадку, якщо хоча б одна зі сторін контракту має своє комерційне підприємство в державі, який зробив таку заяву, до даного контракту не застосовуватимуться положення Конвенції, що допускають застосування не письмової, а будь-якої іншої форми. Тільки у письмовій формі в такій ситуації повинні відбуватися як сам контракт або його припинення угодою сторін, так і оферта, акцепт або інше вираження наміру. Це єдина імперативна норма Конвенції, всі інші її положення носять диспозитивний характер. Наявність такої норми робить можливим участь у Конвенції держав, законодавство яких пред'являє різні вимоги до форми контрактів.

Відповідно до Указу Президії Верховної Ради УРСР від 23 серпня 1989 року №7978-ХІ «Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» Українська Радянська Соціалістична Республіка відповідно до статей 12 та 96 Конвенції заявляє, що будь-яке положення статті 11, статті 29 або частини II Конвенції, яке допускає, щоб договір купівлі-продажу, його зміна або припинення угодою сторін чи оферта, акцепт або будь-яке інше вираження наміру здійснювались не в письмовій, а в будь-якій формі, незастосовне, якщо хоча б одна із сторін має своє комерційне підприємство в Українській Радянській Соціалістичній Республіці [3].

Таким чином, згідно цього чинного на даний момент Указу Україна не акцептувала положення Віденської конвенції, що дозволяє укладати міжнародні договори купівлі-продажу в будь-якій формі.

Виходячи з цього, посилення зарубіжних постачальників виключно на виставлені ними інвойси, як на підтвердження факту укладення договору купівлі-продажу із українськими покупцями, не матиме юридичних наслідків. Підтвердження факту укладення контракту за допомогою різних способів, як то показання свідків та листування по електронній пошті, можливе у арбітражному процесі, але це тривалий і складний процес. До того ж, згідно ст. 14 Віденської конвенції пропозиція про укладення контракту (оферта) повинна бути «достатньо певною». Вона вважається такою, «якщо в ній зазначено товар, і, безпосередньо чи опосередковано встановлюються його кількість і вартість, або передбачено порядок їх визначення». Звичайно, у пропозиції можуть міститися й інші умови, крім вищезгаданих, однак при їх відсутності пропозиція відповідно до ст. 14 не буде вважатися офертою, що призводила б до укладення контракту у разі її прийняття адресатом. Тобто, відсутність у переписці між зарубіжними постачальниками та українськими покупцями «достатньо пев-

них» істотних умов договору, або відсутність відповіді (акцепта) на пропозиції чи інвойси дозволяє стверджувати про відсутність договірних відносин між сторонами. Згідно ж ст. 18, 19 Конвенції мовчання чи бездіяльність адресата оферти самі по собі не є акцептом; а відповідь на оферту, що містить доповнення, обмеження чи інші зміни, є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту¹⁴³. Отже, претензії зарубіжних постачальників щодо оплати вже завчасно виготовленого ними товару не мають задовольнятися.

Також не можна оминати увагою необхідність закріплення у міжнародному контракті купівлі-продажу моменту переходу права власності на придбаний товар. Віденська конвенція містить лише загальні положення щодо переходу права власності від продавця до покупця. Так, згідно ст. 30 Конвенції продавець зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються його, та передати право власності на товар відповідно до вимог договору та цієї Конвенції [2]. Але більше у Конвенції нічого про перехід права власності не згадується. Глава IV Конвенції присвячена переходу ризиків, а момент переходу права власності чітко не визначений.

Переходу ризиків приділено достатньо уваги і в різних умовах правил Інкотермс 2010, але про перехід право власності у цих правилах також нічого не сказано.

Таким чином, перехід права власності має закріплюватись договірними сторонами безпосередньо у тексті договору міжнародної купівлі-продажу. Для захисту інтересів вітчизняних покупців необхідно чітко прописувати момент переходу права власності на товар, особливо у міжнародних договорах купівлі-продажу, у яких застосовуються такі умови Інкотермс, як FOB, EXW, FCA та умови оплати — відстрочка платежу та оплата за умовами реалізації. У договорах, укладених на таких умовах, момент переходу ризиків та момент переходу права власності на товар можуть не співпадати. Продавець буде зацікавлений передати покупцю усі ризики, а право власності лише після 100% оплати за товар в обумовлені договором строки. Покупцю ж, в свою чергу, вигідно, щоб право власності на товар переходило до нього раніше повного розрахунку за товар із продавцем! Оскільки згідно з усіма термінами правил Інкотермс 2010 покупець повинен заплатити узгоджену ціну навіть тоді, коли товар втрачено перевізником/експедитором і не переданий у власність покупцю. В цьому полягають ризики покупця по оплаті узгодженої ціни за товар та додаткових витрат, пов'язаних з поставкою товару [4].

Виходячи з цього, можна дійти таких висновків:

1. Момент переходу права власності на товар, з огляду на відсутність його чіткого закріплення у спеціальному міжнародному законодавстві, слід обов'язково прописувати у договорах міжнародної купівлі-продажу. При цьому, вітчизняним покупцям рекомендується визначати у договорах міжнародної купівлі-продажу момент переходу права власності або одночасно із мо-

¹⁴³ Мається на увазі у діловій переписці, оскільки згоди висловлену по телефону важко довести у арбітражному процесі

ментом переходу ризиків, або пізніше моменту переходу ризиків, але раніше моменту повного розрахунку із продавцем.

2. Текст Віденської конвенції 1980 року можна було доповнити окремим розділом, щоб врегулював особливості переходу права власності на товар від продавця до покупця.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — №29. — ст. 377.
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене 11.04.1980).
3. Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Указ Президії Верховної Ради УРСР від 23 серпня 1989 року №7978-XI // Відомості Верховної Ради. — 1989. — №36. — ст. 108.
4. Инкотермс 2010. Правила ИСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. — К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. — 268 с.