

УДК 339:339.5(339.542)

DOI: <https://doi.org/10.46644/2708-1834/2022-05.3>**Ткач О.В.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту і маркетингу  
*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

**Tkach Oleh***Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*

## УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПРОСТОРОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

### THE FOREIGN TRADE PARTIES CONTRACT MANAGEMENT IN THE TERMS OF ORIENTAL ECONOMICAL SYSTEMS DEVELOPMENT

У статті розглядаються проблеми адаптації принципів укладання, структури та виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу товарів та послуг, зовнішньоекономічних контрактів в контексті їх відповідності міжнародним нормам та принципам вільного вибору характеру угод та їх виконання в межах інтеграційних процесів до Європейської та світової спільноти в умовах розвитку та посилення взаємного впливу просторово-економічних систем. В Україні на сьогодні органи державної влади, комерційні підприємства намагаються втручатися з метою перегляду вже підписаних і погоджених міжнародних контрактів. Це повністю не відповідає принципам міжнародних звичаїв і правил. Важливо те, що протягом проблеми COVID-2019 значна кількість активних підприємств почали використовувати цифрові документи.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність підприємств, міжнародний контракт, міжнародна торговельна діяльність, міжнародні норми та правила, *lex mercatoria*, просторово-економічні системи, управління контрактною діяльністю.

In the presented article the problems of structure, adaptation, implementation and realization of the international contracts have been researched according to the international norms and principals of the free selected character of the contracts and its implementing in the terms of EU and international process and condition of oriental economical systems mutual influence. In present, can be discussable the results of mutual influence of the oriental economical system. The separate point can be researched as overseas business activity of the Companies which being provided on the base of signed International Trade Contracts. In this circumstances International terms and conditions are seemed vital and necessary for use and need to be well interpreted and implemented. In this way *Lex merkantoria* is acceptable and need to be used, applied within negotiation and Contract preparing. *Lex merkantoria* is devoted to trade terms and payment conditions. Local juridical systems of the countries mostly well synchronized with world accepted trade principles. But in some cases there is possible that domestic regulation system tries to influence toward foreign trade cases. It can be visual within a preparation for foreign trade Contracts fulfillment or payment, custom clearance procedure. We need to know that within a negotiation the Parties need to present and discuss all the Contract points. The results of those negotiations are need to be written by and properly signed. No other third Part has a right to influence or over revise the negotiated Contract points. In Ukraine the Local Official Authorities, Commercial Enterprises try to regulate, revise and impact toward already signed and agreed foreign trade Contracts. This is totally against and not in conformity with the rules and principals of the International rules and regulation. Important that within a COVID 2019 problem the

number of the active Enterprises started to use a digital documents. The International trade Contracts paper version takes different attitude and no other Party has a right to influence. That is why some discussable items of that will be presented below.

**Key words:** foreign economic activity of enterprises, international contract, international trade activity, international norms and rules, lex mercatoria, spatial and economic systems, contract management.

**Постановка проблеми.** Провести дослідження щодо відповідності укладання зовнішньоекономічного контракту як основного елементу успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій стосовно існуючих та діючих міжнародних звичаїв і правил. Дослідити базові вимоги міжнародного торгового і приватного права в рамках міжнародних звичаїв і правил лекс меркаторія від яких залежить зміст та структура міжнародного контракту купівлі-продажу товарів. Визначити в якій мірі інституції в окремих країнах можуть впливати на зміст укладених контрактів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Успішне проведення підприємствами та організаціями зовнішньоекономічної діяльності є один із складових елементів успіху держави на зовнішніх ринках. Це отримує своє відображення як у торговому балансі так і фінансовому рахунку зведеного платіжного балансу, забезпечує стабільне надходження валютних цінностей, поціновування вітчизняної валюти та просування економічних та політичних інтересів Держави у світовому економічному просторі. Економічний простір являє собою сукупність трудових, фінансових, виробничих та інших економічних інститутів на певній території [1, с. 5]. В свою чергу просторовий розвиток – це забезпечення органами самоврядування, регіональними та державними суб'єктами управління ефективною взаємодії та раціонального сполучення соціальних, економічних та екологічних елементів простору життєдіяльності людей для повного та доступного задоволення різноманітних потреб всіх верств населення.

Всі матеріально-речові об'єкти та явища представляють собою складові частини геопростору як трьохвимірною утворення.

Його специфічність пов'язана з одночасною наявністю якостей перервності та безперервності. Володіючи своїм власним простором, кожний об'єкт виконує певні функції у формуванні поля та впливає на інші оточуючі об'єкти [1, с. 6].

Такий підхід використовується як для окремих регіонів різного ієрархічного рівня, так і до окремих суб'єктів господарювання, в тому числі і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Констатуючим елементом зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоекономічна угода (контракт). Особливістю укладення зовнішньоекономічного контракту є те, що він являє собою документально оформлені результати проведення переговорів між зацікавленими сторонами. Кожна із сторін являє собою суб'єкт економічної діяльності, що здійснює свою бізнес активність в окремо взятій країні з власною внутрішньою системою регулювання міжнародних торговельних операцій та певними звичаями, які в деяких випадках можуть не відповідати вимогам внутрішнього законодавства партнера. Це викликало необхідність пошуку нових, міжнародних уніфікованих, більш адекватних методів та засобів регулювання зовнішньоекономічних операцій особливо це загострюється в умовах Євроінтеграційних процесах.

**Постановка завдання.** Вивчити проблеми адаптації принципів укладання, структури та виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу товарів та послуг, зовнішньоекономічних контрактів в контексті їх відповідності міжнародним нормам та принципам вільного вибору характеру угод та їх виконання в межах інтеграційних процесів до Європейської та світової спільноти

в умовах розвитку та посилення взаємного впливу просторово-економічних систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При проведенні зовнішньоекономічної діяльності підприємства та організації учасники керуються певними правилами та нормами, що регламентують права та обов'язки сторін. В кінцевому результаті успішне дотримання вищезгаданих умов, як результат, приносить учасникам міжнародного торговельного обміну ефективні результати своєї діяльності.

В працях вітчизняних науковців зовнішньоекономічний контракт розглядається як документ, що представляє собою оформлену угоду двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної та їхніх іноземних контрагентів, спрямованої на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у міжнародній торговельній діяльності [2, с. 362].

І.В. Багрова спираючись на Віденську Конвенцію ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу» констатує, що не є необхідним укладання контракту в письмовій формі, він може бути підпорядкований будь-якій іншій вимозі щодо форми. Але цим же автором констатується необхідність укладання зовнішньоекономічного контракту в письмовій формі, якщо інше не встановлено законом або застосовуваним правом у відповідності до ст.1 Закону України № 959. Вищенаведене І.В. Багрова підкреслює рішенням Конституційного суду України від 26.11.1998 року № 161-рп/98 [2]:

– положення ч.ІІ ст.6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» треба розуміти так, що передбачена ним письмова форма є обов'язковою для будь-якого зовнішньоекономічного контракту, що укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України. Винятки із цього правила можуть установлюватися лише законом або міжнародним договором України.

І.В. Багрова стверджує, що права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного контракту визначаються правом місця його укладання, якщо сторони не узгодили інше,

щодо форми та порядку укладання та виконання договорів. Щодо форми та порядку укладання зовнішньоекономічних договорів рекомендується керуватися Цивільним Кодексом України [2].

В вищенаведених рекомендаціях бачимо явну колізію: з одного боку представляються норми міжнародного права конвенцій ООН, з іншого боку ставиться під сумнів їх сила і основний акцент робиться на внутрішнє українське законодавство, яке потребує відповідної уніфікації та гармонізації з міжнародними нормами та правилами.

Сьогодні невідповідність та суперечливість внутрішнього українського законодавства щодо норм міжнародного права, міжнародних звичаїв, які стосуються міжнародного торговельного обміну стає вагомою перешкодою на шляху не тільки успішного проведення підприємствами України своєї міжнародної торгівельної діяльності, але негативно впливає на конкурентні переваги українського бізнесу в глобальному середовищі, а також зводить до нуля шанси українських підприємств отримати перемогу в арбітражних процедурах, за умови, якщо останні мають місце поза територією України.

Під уніфікацією в галузі міжнародної торгівлі мається на увазі створення загальних матеріально-правових норм в національних правових системах шляхом укладання міжнародних договорів, дякуючи чому знімається необхідність в застосуванні так званого колізійного методу в даній сфері.

На відміну від уніфікації гармонізація передбачає використання не тільки міжнародних договорів, але також і інших інструментів: торгових звичаїв, модельних законів, типових контрактів для досягнення визначеної степені єдності норм, які регулюють міжнародну торгівлю. Тобто, іншими словами, термін «гармонізація» має більш широке значення, ніж термін «уніфікація», оскільки гармонізація логічно включає в себе уніфікацію як один із методів.

Ініціатором уніфікації є держава, вона направлена на досягнення кінцевого результату в рамках національного права. Нагляд-

ним прикладом на сучасному етапі є намагання України стати членом Європейського Союзу (ЄС) та уніфікація власного законодавства з вимогами членів цієї організації.

Ініціатором гармонізації поза державою виступають інші суб'єкти міжнародних торгових відносин, включаючи фізичні та юридичні особи, які приймають участь в міжнародній торгівлі. Разом з тим гармонізація, що знову ж таки лобіюється підприємствами, намагається заповнити пробіли, залишені уніфікацією, її кінцева мета – створення нормативного масиву матеріальних правил поведінки в сфері всіх учасників торговельних операцій ЄС [5].

У зв'язку з цим, слід зазначити, що європейські компанії ті інші учасники світового торговельного обороту, керуючись чисто прагматичними намірами, почали самостійний пошук альтернативних засобів регулювання їхніх взаємних стосунків. Результатом такого пошуку в другій половині ХХ століття починається спонтанне формування нового способу регулювання зовнішньоекономічних операцій – *lex mercatoria* [6].

Ця концепція *lex mercatoria* в даний час є повною протиріччю, яка обумовлена головним чином недостатньою визначеністю. Ця невизначеність пояснюється в-першу чергу тим, що це відносно нове явище знаходиться в стані становлення під впливом змін та швидкості розвитку світової економіки.

Концепція регулювання зовнішньоекономічних операцій – *lex mercatoria* – розглядає міжнародні контрактні зобов'язання – як центральний елемент предмету правового регулювання. Найбільш значущі аспекти в сфері міжнародних торговельних відносин *lex mercatoria* наступні [7]:

- 1) міжнародна купівля-продаж товарів;
- 2) міжнародні перевезення;
- 3) валютно-фінансові питання міжнародних контрактів;
- 4) міжнародний захист іноземних інвестицій.

Створення системи єдиних норм, що визначають порядок укладання, дій і умов

терміну дійсності міжнародних комерційних контрактів є важливою передумовою нормального функціонування міжнародних торгово-економічних зв'язків.

В цьому змісті основною сферою функціонування *lex mercatoria* можна рахувати сукупність норм, що регулюють питання укладання, дії і розірвання міжнародних комерційних контрактів.

Світове співтовариство, розуміючи необхідність створення єдиних норм в сфері міжнародних контрактів для безперешкодного розвитку світової торгівлі, неодноразово приймало спроби укласти універсальну міждержавну конвенцію, в яку би входили подібні норми. В 1964 були розроблені дві Гаагські конвенції, одна з яких включала норми, стосовно питань укладання міжнародних контрактів, інша – прав і зобов'язань за міжнародним контрактом. Обидві конвенції вступили в силу в 1972 році, але вони не стали універсальними із-за кількості їх учасників. Більшість країн, що розвивалися відмовилися від участі по тій причині, що вони безпосередньо не були пов'язані з розробкою конвенцій [4].

Але з причини того, що Гаагські конвенції не стали універсальними почалася робота по створенню нової конвенції, яка продовжувалася біля 10 років і завершилася прийняттям Віденської конвенції, яка продовжувалася біля 10 років і завершилася прийняттям Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу.

У відповідності з Віденською конвенцією [3], в основу поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів покладений одна ознака: в момент його укладання комерційні підприємства продавця та покупця повинні знаходитися на території різних держав. При цьому Конвенція буде застосовуватися в тих випадках, коли ці держави є учасниками Конвенції. Слід зазначити, що при застосуванні положень Віденської Конвенції не приймаються до уваги ні національна приналежність сторін, ні його громадський чи торговий характер.

Необхідно зазначити, що застосування Віденської конвенції не веде до єдино зна-

чного застосування Конвенції, а також дозволяє сторонам контракту взагалі заповіти застосуванню її положень. Так стаття шоста Конвенції надає сторонам контракту право виключити застосування цієї Конвенції, чи відступити від будь-якого з її положень, чи змінити його дію [8].

Підсумовуючи вищенаведене можна зробити висновок, що Віденська Конвенція представляє собою частину національного законодавства країни-учасника Конвенції, однак сторони контракту, який регулюється Віденською Конвенцією вправі самостійно вирішувати питання по її застосуванню до свого контракту.

Тобто на сьогодні виникла ситуація, коли для сторін контракту постала дилема, якими правилами і нормами керуватися при укладенні міжнародного контракту. На наш погляд вільний вибір українськими учасниками міжнародної торгівельної діяльності форми міжнародного контракту та невтручання держави, щодо конкретних рекомендацій та правил по укладанню міжнародних контрактів є запорукою успіху на зовнішньому ринку. Особливо це стосується державних органів та банківських установ.

Деякі комерційні банки дозволяють собі впливати на діяльність українських фірм в період проведення комерційних зовнішньоторговельних платежів. Некомпетентність працівників банків ставить перед українською стороною проблему, коли зовнішньоторговельний платіж може бути затриманий у зв'язку з тим, що в банку де обслуговується українська сторона міжнародного контракту виникли сумніви у відповідності структури та умов договору українському законодавству. При цьому представник комерційного банку може навіть вимагати перегляду вже укладеного зовнішньоекономічного контракту, що ставить українську сторону угоди в положення, при якому слід знаходити причини щодо перегляду угоди перед партнером. В таких випадках під загрозу ставиться не тільки виконання українською стороною своїх обов'язків, щодо зовнішньоторговельного контракту, але і цілий комплекс робіт, що

передував самому факту підпису міжнародного контракту [9].

Виникає питання, чи вправі комерційні банківські установи прямо або опосередковано впливати на вибір сторонами учасниками міжнародного контракту форми міжнародного контракту та його основних статей та положень, навіть у випадках, коли це прямо стосується валютного регулювання?

З точки зору міжнародної практики та права Віденська Конвенція представляє собою частину національного законодавства учасника Конвенції. Багатьма фахівцями висловлюється думка, що принцип автономії волі сторін учасників міжнародного контракту дозволяє можливість застосування Конвенції до міжнародного контракту, навіть якщо, згідно положень самої Конвенції, вона не застосовується до даного контракту, а також, що вибір сторонами контракту національного права держави-учасника Конвенції в якості застосовуваного до контракту права і розуміє вибір Конвенції, крім тих випадків, коли зрозуміло, що тільки норми національного права держави були обрані в якості застосовуваного права.

Наведемо практичний приклад. Українське підприємство уклало контракт з Японською фірмою по поставки певного виду товару. В тексті контракту вказано: «Форма, значення, конструкція та виконання цього контракту повинно керуватися відповідними законами Японії». Це означає, що сторони, які приймали участь в укладенні міжнародного контракту, погодилися про застосування норм, структури та правил виконання контракту однієї з країни учасниці Віденської Конвенції, тобто будь-які особливі форми, конструкції чи процедура виконання контракту повинна прийматися обома сторонами, учасниками міжнародного контракту. І жодна із сторін, тим більше комерційні банки чи урядові структури не повинні впливати на структуру, форму чи процедуру виконання міжнародного контракту, якщо це не суперечить Віденській Конвенції, нормам *lex mercatoria* та принципам автономії волі сторін-учасниць міжнародного договору.

Слід зазначити, що у випадку вибору сторонами контракту Віденської Конвенції 1980 року в якості застосовуваного до міжнародного контракту права одночасно є вибором *lex mercatoria*, оскільки між самою Конвенцією і нормами *lex mercatoria* існує тісний взаємозв'язок [8].

Вибір сторонами контракту Віденської конвенції не означає автоматичного застосування норм *lex mercatoria*, якщо тільки сторони не висловили наміри розглядати Конвенцію в якості *lex mercatoria*. З іншого боку, якщо сторони міжнародного контракту обрали в якості застосовуваного права *lex mercatoria*, то основні норми, які складають Конвенцію, можна розглядати як норми *lex mercatoria*, оскільки норми Конвенції є відображенням транснаціональних принципів комерційного характеру. Таким чином, якщо сторони контракту не домовилися про інше ніж *lex mercatoria* в якості принципів та права, яке застосовується, то в якості застосовуваного права та принципів слід рахувати одночасним вибором основних положень Віденської Конвенції [7].

Для успішного проведення зовнішньоекономічної діяльності сторонам міжнародного контракту слід звернути увагу, що Віденська конвенція не має чіткого визначення договору купівлі-продажу, але згідно статті 3, договори на поставку товарів, які належать виготовленню або виробництву, рахуються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, яка замовляє товари, бере на себе зобов'язання поставити суттєву частину матеріалів, що необхідні для виготовлення або виробництва таких товарів.

Конвенція регулює тільки укладання договору купівлі-продажу товарів і ті права і обов'язки продавця і покупця, які виникають з такого договору.

Разом з тим Конвенція не застосовується до продажу:

- а) товарів, які придбані для особистого, сімейного, домашнього використання;
- б) з аукціону;
- в) фондів цінних паперів, обігових цінних паперів, грошей;
- г) суден водного та повітряного транспорту;
- д) електроенергії.

З вищевказаного слідує, що Віденська конвенція застосовується тільки по відношенню до матеріальних речей. В той же час виключення, які мають місце обумовлені тим, що до них застосовуються норми внутрішнього державного права.

У відповідності до статті 4, Конвенція не торкається дійсності самого контракту, або будь-якого з його положень, а також будь-якого звичаю, а також наслідків, які може мати контракт по відношенню права власності на проданий товар, також Конвенція залишає в сфері національного законодавства питання, які відносяться до прав кредитора та прав споживачів.

**Висновки.** Віденська Конвенція не регулює всі аспекти міжнародного комерційного контракту, відповідно, не може бути автономною. Таким чином, можна стверджувати, що для створення комплексної системи здатної до регулювання міжнародного «інтернаціоналізованого» контракту слід доповнити положення Віденської конвенції принципами *lex mercatoria*.

Слід зазначити і той факт, що для успішного проведення зовнішньоторговельних операцій та поступової інтеграції господарського комплексу України в світове співтовариство слід зменшити вплив державних органів, комерційних банків та інших державних установ на характер, структуру чи процес виконання міжнародних договорів. Методи управління на вищезазначені торговельні операції можуть приймати форму тільки синергічного структурного впливу і в жодному разі не приймати адміністративні форми.

### Список літератури:

1. Павліха Н.В. Управління сталим розвитком просторових систем: теорія, методологія, досвід : монографія. Луцьк, 2006. 380 с.
2. Багорова І.В., Редіна Н.І., Власик В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / за ред. І.В. Багрової. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 580 с.
3. Венская конвенция ООН 1980 г. URL: <http://www.cisg.ru/tekst-venskoj-konvencii-polnostyu.php>.

4. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров / Верховна Рада України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_927#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_927#Text)
5. Международное частное право. Действующие нормативные акты: учебное пособие. Москва : Институт международного права и экономики, из-во «Триада Лтд», 1997. С. 154–159.
6. Зыкин И.С. Обычай и обыкновения в международной торговле. Москва, 1983. 247 с.
7. Мережко А.А. Lex mercatoria: теория и принципы транснационального торгового права. Київ, 1998. 415 с.
8. Trackman L. The law Merchant: The Evolution of Commercial Law. Littleton, 1988. P. 8.
9. Goldman B. La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: realite et perspectives. *Journal Droit international*. 1979. № 3. P. 487.

### References:

1. Pavlikha N.V. (2006) Upravlinnya stalym rozvytkom prostorovykh system: teoriya, metodologiya, dosvid: monografiya [Management of sustainable development of spatial systems: theory, methodology, experience: monograph]. Lutsk. (in Ukrainian)
2. Bagrova I.V., Redina N.I., Vlasik V.E., Hetman O.O. (2004) Zovnishjoekonomichna diyalnistj pidpriemstv: pidruchnyk [Foreign economic activity of enterprises: a textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
3. Venskaya konvenziya OON 1980 g. O dogovorach mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov. Mezhdunarodnoe chastnoe parvo: sbornik normativnykh dokumevtov [The Vienna Convention of the United Nations of 1980 On contracts for the international sale of goods. International private law: a collection of normative documents]. URL: <http://www.cisg.ru/tekst-venskoj-konvencii-polnostyu.php>.
4. Haagskaya konvenziya o prave, primenimom k dogovoram mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov [Hague Convention on the Law Applicable to Contracts for the International Sale of Goods]. Verkhovna Rada of Ukraine. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_927#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_927#Text)
5. Ivstitut mezhdunarodnogo prava i ekonomiki (1997). Mezhdunarodnoe chastnoe parvo. Dejstvuiushchie normativnye akty [International private law. Current regulations: textbook]. Moscow: Triada Ltd.
6. Zykin I.S. (1983). Obychai I obyknoveniya v mezhdunarodnoj trgovle [Customs and usages in international trade]. Moscow. (in Russian)
7. Merezko A.A. (1998). Lex mercatoria: teoriya I prynzipy transnatsionolnogo trgovogo prava [Lex mercatoria: theory and principles of transnational trade law]. Kyiv. (in Ukrainian)
8. Trackman L. (1988) The law Merchant: The Evolution of Commercial Law. Littleton, P. 8.
9. Goldman B. (1979) La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: realite et perspectives. *Journal Droit international*. № 3. P. 487.