

УДК 346.9

DOI <https://doi.org/10.51989/NUL.2025.2.31>

ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ ЯК РІЗНОВИДУ ГОСПОДАРСЬКОГО ДОГОВОРУ

Попович Павло Олександрович,
аспірант кафедри господарського права і процесу
Національного університету «Одеська юридична академія»



Стаття присвячена поняттю та ознакам зовнішньоекономічного контракту як певного різновиду господарського договору через самостійно-кваліфікаційні ознаки. Господарсько-правовими ознаками зовнішньоекономічного договору є: наявність сторони – вітчизняного суб'єкта господарювання; предмет – майно, продукція, послуги, товари, які використовуються у сфері господарювання; публічно-правові аспекти – контрольно-наглядові дії з боку уповноважених органів державної влади.

Через господарсько-правове забезпечення зовнішньоекономічний контракт є різновидом господарського договору, тобто він визначений нормативно нормами загального (ГК України, Митний кодекс України) та спеціального законодавства (Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про міжнародне приватне право» тощо).

З зобов'язально-аналітичної точки зору зовнішньоекономічний контракт є строковим, оплатним, двох- або багатостороннім, консенсуальним, основним, однооб'єктним (в деяких випадках – альтернативним) та, як правило, господарсько-майновим, тобто його предметна складова використовується з метою забезпечення (здійснення, виконання) певного різновиду господарювання. Особливо цінним в економічному сенсі є виконання зовнішньоекономічних контрактів, адже у цьому разі держава отримує певний бонус – платежі у вигляді податків та зборів, які поповнюють її бюджет, слугують чинником стабілізації і зростання її соціально-економічного потенціалу.

Специфікація зовнішньоекономічного контракту – це детальний опис його предмета, який додається до його основного тексту, є його невід'ємною частиною та містить конкретні характеристики, вимоги, параметри, обсяги та інші відомості, що дозволяють однозначно ідентифікувати товар, послугу або роботу, яка є предметом угоди.

Ключові слова: зовнішньоекономічний контракт, сфера господарювання, господарський договір, суб'єкт господарювання.

Popovych Pavlo. Concept and features of a foreign economic contract as a type of economic contract

The article is devoted to the concept and features of a foreign economic contract as a certain type of economic contract through self-qualifying features. The economic and legal features of a foreign economic contract are: the presence of a party – a domestic business entity; the subject – property, products, services, goods used in the field of business; public-legal aspects – control and supervisory actions by authorized state authorities.

Due to the economic and legal support, a foreign economic contract is a type of economic contract, that is, it is defined by the norms of general (Civil Code of Ukraine, Customs Code of Ukraine) and special legislation (Laws of Ukraine «On Foreign Economic Activity», «On Private International Law», etc.).

From an obligation-analytical point of view, a foreign economic contract is fixed-term, refundable, bilateral or multilateral, consensual, basic, single-object (in some cases – alternative) and, as a rule, economic and property, that is, its subject component is used to ensure (implement, perform) a certain type of management. The performance of foreign economic contracts is especially valuable in an economic sense, because in this case the state receives a certain

bonus – payments in the form of taxes and fees, which will replenish its budget, serve as a factor in stabilizing and increasing its socio-economic potential.

The specification of a foreign economic contract is a detailed description of its subject, which is attached to its main text, is its integral part and contains specific characteristics, requirements, parameters, volumes and other information that allows you to uniquely identify the product, service or work that is the subject of the agreement.

Key words: *foreign economic contract, business sphere, economic contract, business entity.*

Метою статті є виокремлення та аналіз господарсько-правової природи зовнішньоекономічного контракту через певні самостійно-кваліфікаційні ознаки.

Дослідженням зовнішньоекономічного контракту, його ознак та змісту займалися різні фахівці, а саме: Г. Дроздова, О. Зборовська, В. Козик, А. Румянцев та інші. Проте, проблемним є аналіз зовнішньоекономічного контракту як різновиду господарського договору через його господарсько-правове забезпечення та інші чинники.

Зовнішньоекономічний контракт є різновидом господарського договору, який визначений нормативно нормами загального (ГК України, ЦК України, Митний кодекс України) та спеціального законодавства (Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність») та є предметом дослідження у фаховій літературі. Так, слушною є думка про те, що саме «з переходом до ринкової економіки в Україні не тільки активізувалися процеси розвитку підприємництва в різних галузях господарства в середині країни, але й виникла потреба в ефективних формах функціонування промислових підприємств є здійснення раціональної та ефективної зовнішньоекономічної діяльності» [1, с. 188].

Також, «у наш час, коли світ змінюється так швидко і несподівано, міжнародне економічне співробітництво є одним з основних факторів, що впливає на рівень економічного розвитку кожної країни і прогрес світу в цілому. Успіх зовнішньоторговельних операцій купівлі-продажу, експортно-імпортних операцій, реекспорту та реімпорту залежить від знання характеристик і правил укладання та управління зовнішньоекономічними контрактами» [2, с. 15]. Адже, як слушно зазначається у літературі, «уся зовнішньоекономічна діяльність опосередковується зовнішньоекономічними договорами (контрактами)» [3, с. 511]. Представляється, що майже кожна країна світу зацікавлена та створює відповідні

умови для укладання та виконання різноманітних зовнішньоекономічних контрактів. Особливо цінним в економічному сенсі є їх виконання, адже у цьому разі держава отримує певний бонус – платежі у вигляді податків та зборів, які поповнюють її бюджет, слугують чинником стабілізації і зростання її соціально-економічного потенціалу.

Також портівно враховувати той факт, що «коли ми досліджуємо поняття зовнішньоекономічного контракту, потрібно виходити за межі їх розуміння лише в континентальному праві, адже стає зрозуміло що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають зв'язки з контрагентами з різних країн, що безумовно тягне за собою співпрацювання різних правових систем, що неможливо ігнорувати, адже головне питання стоїть у тому що контрактне право в системі загального права і в системі континентального можна лише умовно ототожнити» [4, с. 339]. Так, на думку Г.М. Дроздової, «зовнішньоторговельний контракт – це докладно розроблений суб'єктами зовнішньої торгівлі економічний і правовий документ, що регламентує організаційно-технічні, економічні та адміністративно-управлінські відносини під час здійснення купівлі-продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку» [5, с. 67]. На нашу думку, це, як правило, комплексний (змішаний) контракт, який стосується не тільки купівлі-продажу, а й супутніх договірних відносин, як то: постачання, транспортування, перевезення, бартер тощо.

Більшість фахівців вижавають до договірного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності саме термін «контракт», який наголошує на його самостійності та ідентифікації. Так, наприклад, А.І. Кредісов стверджує, що «контракт – це комерційний документ, в якому міститься домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати відповідне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за

нього відповідну суму або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди» [6, с. 117]. На думку А.П. Румянцева, контракт – це «зобов'язання однієї сторони угоди (продавця) доставити товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, своєю чергою, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар» [7, с. 190]. Представляється за доцільне вживати до договірної забезпечення зовнішньоекономічної діяльності саме термін «контракт», адже окреме вживання термінів «договір» і «контракт» зафіксовано в міжнародній діловій практиці. В англомовних країнах і між іноземними контрагентами, що обирають англійську як мову зовнішньоекономічних зв'язків, застосовують термін «contract». Відповідно до англо-українського словника, цей термін перекладається як «контракт», «договір» [8]. Термін «contract» зустрічається в Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року [9] (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) та інших міжнародних актах, що регулюють міжнародні приватні відносини, як правило, у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Також зовнішньоекономічний контракт визначають як «домовленість між двома та більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземними контрагентами, що укладається у формі комерційного документа, який регламентує організаційні, економічні та управлінські відносини під час здійснення зовнішньоекономічних операцій і за яким в однієї сторони (продавця) виникає зобов'язання передати у власність другій стороні (покупцеві) промислової продукцію, а в покупця виникає зобов'язання прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму» [10, с. 150]. Із зазначених визначень зовнішньоекономічного контракту можливо говорити про те, що він є строковим, оплатним, двох- або багатостороннім, консенсуальним, основним, однооб'єктним (в деяких випадках – альтернативним) та, як правило, господарсько-майновим, тобто його предметна складова використовується з метою забезпечення (здійснення, виконання) певного різновиду господарювання. Тобто, основними характеристиками ЗЕД-контракту є наступні:

- міжнародний характер: учасниками є резиденти різних країн;
- предмет: матеріальні та нематеріальні блага, послуги, інформація, результати інтелектуальної діяльності тощо, що є об'єктом міжнародного обміну;
- правове регулювання: регулюється як національним законодавством країн-учасниць, так і міжнародними договорами, звичаями міжнародної торгівлі;
- форма, як правило, укладається в письмовій формі.

За дослідженнями О. Вінник «ознаками такого контракту, що дозволяють виділити його в окрему групу господарських договорів, є:

1) особливий суб'єктний склад: сторонами в контракті є вітчизняний суб'єкт ЗЕД та іноземний контрагент;

2) спеціальні вимоги щодо права, яке застосовується: а) при визначенні змісту контракту (права та обов'язки сторін договору визначаються правом країни, обраної сторонами при його укладенні або в результаті подальшого погодження; якщо сторони не погодили це питання, то їх права та обов'язки визначаються правом місця укладання договору, яке визначається законами України (зокрема стаття 6 Закону «Про ЗЕД»); б) при прийманні виконання (застосовується право країни, обраної сторонами; якщо такого погодження не було, береться до уваги право місця проведення такого приймання);

3) спеціальні вимоги щодо форми контракту;

4) обов'язковість державної реєстрації визначених законом видів зовнішньоекономічних контрактів, що здійснюється відповідно до встановленого порядку (стаття 383 ГК України; Наказ Міністерства економіки та європейської інтеграції 06.09.2001 № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)»);

5) особливості порядку розгляду договірних спорів: визначення за згодою сторін з відповідною фіксацією у договорі юрисдикційного органу (державні суди України чи конкретний міжнародний третейський суд або арбітраж, створений на території України чи іншої країни). Слід зазначити про скасування реєстрації

зовнішньоекономічних контрактів на підставі внесення змін до норм чинного законодавства» [11, с. 88].

Особливістю зовнішньоекономічних контрактів вважається застосування міжнародних термінів з урахуванням Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів (ІНКОТЕРМС), розроблених Міжнародною торгівельною палатою у 1936 році, основна мета яких – створити єдині й чіткі торговельні правила по всьому світу, використання базових умов постачання згідно з Правилами ІНКОТЕРМС. На думку Д. Луспенік «хоча самі Правила носять рекомендаційний характер, але складаючи договір (контракт), їх використання допомагає в тлумаченні того чи іншого терміна й запобігає численним непорозумінням. Механізм укладання й виконання зовнішньоекономічних договорів, на перший погляд, дещо складний. Українські законодавці намагаються адаптувати чинне законодавство до вимог міжнародного права, проте слід пам'ятати: правова система будь-якої країни не є ідеальною, має свої прогалини й колізії. Захист власних інтересів із урахуванням усіх можливих недоліків є прерогативою при укладанні будь-якого зовнішньоекономічного договору» [12, с. 15].

Так, слушною є думка про те, що «деякі види господарських договорів мають обов'язковий і необхідний додаток – специфікацію. Насамперед йдеться про договори поставки (купівлі-продажу), але специфікація може бути додатком і до інших видів договорів, зокрема, міни, позички, оренди, зберігання та ін. Законодавчого визначення специфікації немає. Тлумачні ж словники надають декілька значень цього терміну:

а) перелік подробиць, на які треба звернути увагу;

б) розробка деталей або подробиць;

в) технічний документ, що включає назву частин, вузлів і деталей будь-якого виробу, вказує їх кількість, матеріал, вагу та інші дані.

Виділяють специфікації двох видів. По-перше, це документ, який містить детальну характеристику товару. Така специфікація дещо нагадує за змістом інший документ – паспорт на товар заводу-виробника. Всю детальну характеристику

товару наводити в самому договорі недоцільно, тому її виносять у додаток, яким є специфікація. Але господарникам більш знайома специфікація іншого виду. Така специфікація використовується в договорах з великим переліком товару, який продається, зберігається, передається в оренду тощо. Якщо асортимент товару широкий за найменуваннями і кількістю, то все це вказується не в самому договорі, а в специфікації як додатку до договору. Саме такий вид специфікації згадується в Господарському кодексі України стосовно договорів поставки. Як бачимо, специфікація є елементом розділу господарського договору про його предмет, оскільки відповідно до п. 4 ст. 180 Господарського кодексу України саме умови про предмет повинні визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції, а також вимоги до її якості. Тому і посилання на специфікацію буде саме в розділі про предмет договору» [13, с. 99].

Специфікація є додатком до договору, але має його силу та без нього не діє, адже «як і весь договір підписується уповноваженими особами, і ці підписи скріплюються печатками. Необов'язково специфікація має бути одна; їх може бути декілька, особливо коли термін дії договору є тривалим і поставки здійснюються партіями. Але всі специфікації є невід'ємними частинами господарського договору, про що робиться відповідна вказівка в тексті договору. Із змісту специфікації видно, що в ній зазначається не лише перелік всієї продукції, а й ціни на неї та загальна вартість. Тому в розділі договору про ціну також робиться посилання на специфікацію типу: «Ціна за одиницю товару встановлена у специфікації (Додаток 1) до даного договору». Специфікація складається тоді, коли сторони вирішили, що таке складання є доцільним і необхідним. Єдине «але»: ця ж ст. 266 Господарського кодексу України дає сторонам свободу у складанні специфікації до договору поставки, «якщо інше не передбачено законом». Тому, у випадку прямої вказівки у законі на складання специфікації, сторони зобов'язані будуть це зробити.

Використовується специфікація і у зовнішньоекономічних договорах поставки. Але у міжнародній торгівлі вжи-

вається термін «відвантажувальна специфікація», яка є комерційним документом, що містить перелік видів і сортів товарів. Відвантажувальна специфікація є одним з товаросупровідних документів, оскільки згідно з ним приймається комплектність і якість товару, що поставляється. До речі, якість за специфікацією може визначатися нарівні з державними стандартами та технічними умовами. В сфері міжнародної торгівлі такі специфікації складаються в основному експортерами, хоча складати їх може й імпортер, і різні асоціації та інші організації, причому, як національні, так і міжнародні. В цьому випадку у зовнішньоекономічному договорі необхідно вказати організацію, яка склала специфікацію до цього договору, та навести основні показники такої специфікації. Отже, використання специфікації при складанні господарських договорів є засобом, який, по-перше, визначає конкретні параметри і характеристики товару, за якими перевіряють його комплектність і якість (специфікації першого типу); по-друге, надає детальну інформацію про асортимент і ціни на товари, що складають предмет договору, не перевантажуючи при цьому даною інформацією основний текст договору (специфікації другого типу). Тому суб'єктам господарювання слід використовувати цей засіб в практиці укладання господарських договорів» [13, с. 100]. Представляється за доречним використовувати специфікацію як додаток та невід'ємну частину зовнішньоекономічного договору задля зручностей й оперативності його належного виконання та внесення змін.

Проблемним аспектом зовнішньоекономічного договору є його універсальна форма, тобто типовий контракт, який представляє собою «розроблений за встановленими правилами документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов. Використання типового контракту може здійснюватися двома способами: 1) беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона; 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди. Частіше типовий контр-

акт, розроблений однією зі сторін угоди, береться за зразок і на його основі через узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами» [14, с. 99]. У сенсі зазначеного слушною є думка про те, що «певний інтерес викликають положення ст. 280 ГК України, що використовують поняття «торговельні угоди» та «типові контракти», позначаючи ними правочини, виконані за посередництвом товарної біржі. Згідно з ч. 1 ст. 1 Закону України «Про товарну біржу» [15], «товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність». Таким чином, термін «контракт» в ст. 280 ГК України використовують як домовленість між контрагентами, що здійснюють комерційну діяльність, в тому числі й зовнішньоекономічну, відмежовуючи її від інших цивільно-правових угод» [16, с. 48].

Отже, «зовнішньоекономічний контракт юридично закріплює відносини між сторонами, надаючи їм характеру зобов'язань, виконання яких захищене законом; визначає порядок, послідовність і способи дій партнерів; передбачає заходи щодо забезпечення виконання зобов'язань сторонами. Він виконує наступні функції: ініціативна: договір є актом прояву ініціативи та узгодженої волі сторін врегулювати певні відносини; програмно-координаційна: договір як програма поведінки сторін і засіб координації їх дій відповідно до економічних інтересів і намірів; інформаційна: договір містить інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам і третім особам; гарантійна: лише завдяки договору включаються в дію такі правові гарантії виконання договірних зобов'язань, як неустойка, завдаток, застава тощо; правозахисна: договір є правовою формою відносин, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін» [17, с. 28].

Висновки. Зовнішньоекономічний контракт представляє собою різновид господарського договору, який укладається між вітчизняними та іноземними суб'єктами господарювання з метою здійснення різноманітного господарювання та отримання прибутку. Специфічними осо-

бливостями ЗЕД-контракту як різновиду господарського договору є:

- міжнародний елемент: наявність іноземної сторони або об'єкта за межами національної юрисдикції є ключовою відмінністю;

- застосовне право (право, що регулює договір): сторони ЗЕД-контракту мають право самостійно обирати право, яке буде регулювати їхні відносини. Це може бути право однієї з країн-учасниць, право третьої країни або міжнародні конвенції. Вибір застосовного права є важливим аспектом, який відрізняє ЗЕД-контракт від внутрішніх господарських договорів;

- порядок та умови вирішення спорів: у ЗЕД-контрактах часто передбачаються спеціальні механізми вирішення спорів, такі як міжнародний комерційний арбітраж, що відрізняються від системи державних судів однієї країни, яка зазвичай застосовується до внутрішніх господарських спорів;

- мова договору: ЗЕД-контракти часто укладаються двома або більше мовами, і сторони домовляються про офіційний текст у разі розбіжностей у тлумаченні;

- митне регулювання та валютний контроль: ЗЕД-контракти підпадають під дію митного законодавства та законодавства про валютний контроль країн-учасниць;

- міжнародні торговельні звичаї та правила: при укладенні та виконанні ЗЕД-контрактів широко використовуються міжнародні торговельні звичаї (наприклад, Інкотермс) та уніфіковані правила (наприклад, Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів);

- особливі вимоги до форми та змісту: законодавство України та міжнародні акти можуть встановлювати спеціальні вимоги до форми та змісту ЗЕД-контрактів (наприклад, обов'язкове зазначення певних умов).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. К. : Центр навчальної літератури. 2008. 262 с.
2. Черниш Ю. О. Чинники підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства. Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції Рівне. Київ Дніпропетровськ. 2013. № 6. С. 14–17.
3. Господарське право : підручник / О. П. Подцерковний, В. Г. Олюха, О. О. Квасніцька [та ін.] ; за ред. О. П. Подцерковного. 4-те вид., доп. і перероб. Одеса: Фенікс, 2024. 584 с.
4. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. 2-ге вид. перероб. і доп. К. : ЦУЛ, 2004. 410 с.
5. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : [навч. посіб.]. К. : ЦУЛ, 2002. 190 с.
6. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навч. посіб.] / А.І. Кредісов ; 2-ге вид., випр. і доп. К. : ВІРА-В, 2002. 290 с.
7. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, Н.С. Румянцева. К. : Центр навч. л-ри, 2004. 288 с.
8. Найновіший англо-український українсько-англійський словник. Донецьк: БАО. 2011. 1120 с.
9. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980. URL: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/>
10. Зборовська О. М. Характерні особливості зовнішньоекономічних контрактів промислових підприємства. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2013. № 1 (6). С. 146–151.
11. Вінник О. М. Господарське право: Навчальний посібник. К.: Атіка, 2009. 290 с.
12. Луспеник Д. Практика, як джерело права. *Юридична практика*. 2004. С. 12–18.
13. Костенко Л. Укладення господарського договору. *Юридичний журнал*. 2006. № 10 (52). С. 98–100.
14. Види договорів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. URL: <https://dspkz.customs.gov.ua/>

15. Про товарну біржу: Закон України від 10 грудня 1991 року № 1956-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
16. Тищенко Ю. Зовнішньоекономічний договір і контракт: термінологічні аспекти. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 1. С. 43–54.
17. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» денної та заочної форм навчання. Мельник Ю.В. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 64 с.