**ТЕМА 7. «Міжнародне торговельне право»**

**План**

**1. Поняття, джерела та принципи міжнародного торгівельного права.**

**2. Види міжнародних торгових угод.**

**3. Порядок укладання договорів міжнародної купівлі - продажу та його особливості.**

**1. Поняття та принципи міжнародного торгівельного права.**

**Міжнародне торгове право - це система норм і принципів, яка регулює відносини, що виникають у галузі міжнародної торгівлі і є складовою частиною міжнародного еко-номічного права. Якщо міжнародне економічне право - галузь міжнародного права, то міжнародне торгове право - його підгалузь.**

Як і будь-яке право, міжнародне торгове право має свої **джерела.** До них належать:

- міжнародні договори і, зокрема, міжнародні торгові договори;

- міжнародні торгові звичаї, в яких відтворена практика міжнародних торгових відносин;

- судові прецеденти міжнародних арбітражів і судів;

- національне законодавство країни, якщо воно за згодою держав використовується для регулювання міжнародних торгових відносин;

- міжнародно-правові акти міжнародних організацій.

**Найпоширенішим і основним джерелом права** в цій галузі правового регулювання **є міжнародний торговий договір.**

Міжнародна торгівля здійснюється у межах правопорядку, що складається із принципів і норм зафіксованих у системі двосторонніх і багатосторонніх договорів, а також у міжна-родно-правових звичаях. Синонімом поняттю правопорядок вважається режим (наприк-лад, національний режим, режим найбільшого сприяння тощо).

У сфері міжнародної торгівлі держави застосовують такі **основні методи** міжнародно-пра-вого регулювання:

- метод двостороннього регулювання;

- метод багатостороннього регулювання.

Прикладом багатостороннього регулювання можуть бути міжнародні товарні угоди, пред-метом яких є цукор, олово, каучук, бавовник тощо. Значний вклад в правовий режим між-народної торгівлі здійснює Конференція ООН з торгівлі та розвитку.

Система міжнародного торгового права **складається з окремих інститутів**. В них визна-чені:

- поняття і система міжнародного торгового права;

- правові принципи здійснення міжнародної торгівлі;

- система органів, які виконують функції управління міжнародною торгівлею;

- міжнародні організації у галузі міжнародної торгівлі, міжнародні торгові договори та угоди;

- міжнародно-правове регулювання угод у галузі зовнішньої торгівлі;

- міжнародно-правовий режим торгових портів;

- міжнародне-правовий режим морських, залізничних, річкових і повітряних торговельних шляхів;

- міжнародно-правові засоби розгляду торгових спорів.

Міжнародна торгівля здійснюється на основі принципів, які дістали своє закріплення у ба-гатьох міжнародно-правових документах і, насамперед, у документах Конференції ООН з торгівлі і розвитку.

Система **загальних (основних) принципів** міжнародної торгівлі включає в себе **14** насту-пних принципів:

1) торгові відносини базуються на основі поваги принципу суверенної рівності, само виз-начення народів і невтручання у внутрішні справи інших держав;

2) недопущення дискримінації, що може здійснюватись у зв'язку з приналежністю держав до різних соціально-економічних систем;

3) кожна країна має суверенне право на вільну торгівлю з іншими країнами;

4) економічний розвиток і соціальний прогрес мають стати загальною справою усього міжнародного співробітництва, сприяти зміцненню мирних відносин між країнами:

5) національна і міжнародна економічна політика повинна бути спрямована на досягнення міжнародного поділу, праці відповідно до потреб та інтересів країн, що розвиваються і світу в цілому;

6) міжнародна торгівля має регулюватися правилами, які сприяють економічному і соціа-льному прогресу;

7) розширення і всебічний розвиток міжнародної торгівлі залежить від можливості досту-пу на ринки і вигідності цін на сировинні товари, що експортуються;

8) міжнародна торгівля має бути взаємовигідною і вестися в режимі найбільшого сприян-ня, в її межах не повинні застосовуватися дії, які завдають шкоди торговим інтересам ін-ших країн;

9) розвинуті країни, які беруть участь у регіональних економічних угрупованнях, повинні робити все від них залежне, щоб не завдавати шкоди і негативно не впливати на розшире-ння їх імпорту із третіх країн, особливо країн, що розвиваються;

10) торгівля має сприяти розвитку регіональних економічних угруповань, інтеграції та ін-ших форм економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;

11) міжнародні установи і країни, що розвиваються, мають забезпечити збільшення прито-ку міжнародної фінансової, технічної і економічної допомоги, для підкріплення і підтрим-ки шляхом поповнення експортної виручки країн, що розвиваються, їхніх зусиль для при-скорення свого економічного зростання;

12) значна частина коштів, які вивільнюються внаслідок роззброєння, повинна спрямову-ватися на економічний розвиток країн, що розвиваються;

13) державам, які не мають виходу до моря, необхідно надати и максимум можливостей, які б дали їм змогу подолати вплив внутріконтинентального положення на їхню торгівлю;

14) повна деколонізація відповідно до Декларації ООН про надання незалежності колоніа-льним країнам і народам є необхідною умовою економічного розвитку і здійснення суве-ренних прав країн на природні багатства.

**2. Види міжнародних торгових угод.**

**Міжнародний торговий договір** - **угода між двома або кількома державами, в якій визначаються їх взаємні права та обов'язки в галузі торгівлі**.

Торговельні договори можуть укладатись як на дво-, так і на багатосторонній основі. При- кладами багатостороннього економічного договору є Генеральна угода з тарифів і торгів-лі, Генеральна угода з торгівлі послугами, Угода про відносин країн СНД у сфері торгове-льно-економічного співробітництва (1992 р.).

Ідею створення конвенцій про уніфікацію права міжнародної купівлі-продажу товарів висунув голландський юрист Е. Рабле. Робота розпочалася 1926 р. З 1928 р. її виконувала Конференція з міжнародного приватного права під контролем голландського уряду. 1930 р. цю тему почав розвивати Міжнародний Інститут уніфікації приватного права у Римі, що діяв під егідою Ліги Націй (УНІДРУА). Проект конвенції був поданий до Ради Ліги Націй 1935 р., а потім переданий на розгляд державам-членам Ліги. 24 уряди надіслали зауваже-ння. Рада директорів УНІДРУА у травні 1941 р. схвалила доопрацьований проект. Подаль-шу роботу зупинила війна.

1951 р. уряд Голландії скликав у Гаазі Дипломатичну конференцію за участю 25 держав, представників Європейської економічної комісії, УНІДРУА, Міжнародної торговельної плати. Конференція схвалила основні положення проекту конвенції та створила робочу комісію для його доопрацювання. Новий проект у 1955 р. був переданий урядом Голландії заінтересованим країнам. 1963 р. Європейська економічна комісія завершила роботу над остаточним проектом. 2-25 квітня 1964 р. відбулася Дипломатична конференція за участю 28 держав. Результатом її роботи стали дві конвенції. Одна з них стосувалася уніфіковано-го права з міжнародної купівлі-продажу матеріального рухомого майна, інша – уніфікова-ного права про укладення договорів з міжнародної купівлі-продажу матеріального рухо-мого майна.

Конвенції мали складну внутрішню структуру, громіздку і малокорисну систему критеріїв

суб’єкта та об’єкта. Стало зрозумілим, що конвенції не дістануть широкого міжнародного схвалення. Постала потреба створити кращий і водночас простіший міжнародно-правовий акт.

Резолюція XXI сесії Генеральної Асамблеї ООН від 17 грудня 1966 р. зафіксувала, що від-мінності в законах різних країн з питань торгівлі є однією з перепон на шляху її розвитку. Того ж року Генеральна Асамблея ООН створила Комісію з права міжнародної торгівлі ООН (ЮНСІТРАЛ). Унаслідок її діяльності 1980 р. у Відні на дипломатичній конференції було прийнято Конвенцію ООН про договори міжнародного продажу товарів. Конвенція була спрямована на подолання суперечностей між національними системами регулювання договору купівлі-продажу та міжнародним характером нинішнього торговельного обміну. Конвенція є компромісом між різними правовими та соціально-економічними системами. Вона застосовується під час укладення договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, якщо їх торговельна діяльність здійснюється в різних державах і якщо обидві держави є учасницями Віденської конвенції або ж норми приватного міжнародного права вказують на право Договірної держави.

Конвенція не застосовується до продажу товарів:

- що купуються для особистого, сімейного або домашнього вжитку;

- з аукціону;

- у порядку виконавчого провадження іншим способом згідно із законом;

- цінних паперів і грошей;

- суден водного та повітряного транспорту, а також суден на повітряній подушці;

- електроенергії.

Положення Віденської конвенції не застосовуються також до договорів:

- на постачання товарів, які підлягають виготовленню, якщо сторона-замовник зобов’язує-ться поставити значну частину матеріалів, необхідних для їх виготовлення;

- у яких обов’язки сторони, що поставляє товари, переважно полягають у виконанні робо-ти та наданні інших послуг.

Віденська конвенція диспозитивна. Вона надає сторонам широку автономію. Сфера її зас-тосування може бути обмежена використанням державою-учасницею заяв і застережень, чим і скористались у процесі її ратифікації окремі країни.

Україна є учасницею Віденської конвенції з 1 лютого 1991 р. Одне із застережень України визначає, що суб’єкти підприємницької діяльності, які перебувають в Україні повинні обов’язково укладати зовнішньоторговельні угоди в письмовій формі незалежно від місця їх укладення.

До міжнародного договору купівлі-продажу товарів, на який поширюється і Віденська ко-нвенція 1980 р. національне законодавство може застосовуватись тоді, коли сторони дого-вору відмовилися від застосування Конвенції повністю чи частково або коли постатають питання, не врегульовані Конвенцією. Країни-учасниці Гаазьких конвенцій 1964 р. повин-ні денонсувати їх для того, щоб стати учасниками Віденської конвенції 1980 р.

Конвенція ООН регулює договори купівлі-продажу, укладені шляхом обміну офертою та акцентом. **Оферта** – це пропозиція щодо укладення договору, адресована одній чи кіль-ком особам. **Акцентом** вважається заява чи інша поведінка адресата оферти, що виражає згоду з офертою.

Конвенція ООН 1980 р. містить лише матеріально-правові норми, тому існувала потреба у прийнятті міжнародно-правового акта, що стосувався б уніфікації колізійних правил. 1986 р. було прийнято Конвенцію про право, що застосовується до договорів міжнародної купі-влі-продажу товарів. Цю Конвенцію розробила надзвичайна сесія Гаазької Конвенції між-народного приватного права, що відбулась 1985 р.

Європейська економічна комісія ООН розробила Загальні умови поставок обладнання, машин, пиломатеріалів, хвойних порід тощо. Цей акт застосовується лише за наявності по силання на нього в конкретних договорах.

У межах ЄС було розроблено керівництва щодо міжнародних договорів зустрічної торгів-лі, міжнародних компенсаційних договорів та правових засад зустрічної торгівлі.

Формулювання, що зустрічається у міжнародних договорах, про надання режиму найбіль-шого сприяння має назву, - **клаузула про націю найбільшого сприяння**. Тобто, клаузула **є** **форма договірної конкретизації принципу**. Клаузул, може бути багато, але принцип є лише один. В англійській мові формулювання позначається словом «wording». Найкра-щим перекладом цього слова було б «словування».

Односторонні клаузули про режим найбільшого сприяння зустрічаються порівняно рідко. Більш поширеними є двосторонні клаузули (вони вписуються у формулу: «Ти - мені, я - тобі»). Права та обов’язки, що випливають з клаузули про націю найбільшого сприяння залишаються такими, що не діють доти, поки не виникнуть відповідні правовідносини з третьою державою чи державами. «Все пізнається у порівнянні», — казали ще стародавні греки. Режим нації найбільшого сприяння можна зрозуміти лише на фоні тієї країни, якій він не наданий. Зумовленою клаузулою про націю найбільшого сприяння є таке формулю-вання, яке фіксує надання режиму найбільшого сприяння з «умовою про віддачу», напри-клад, надання зазначеного режиму у відповідь.

Регулювання міжнародної торгівлі відбувається в більшості за допомогою ***мита***.

Виділяють такі ***види мита***:

- імпортне;

- експортне;

- транзитне.

***Залежно від визначення рівня*** мито буває:

- специфічним;

- адвалорним;

- комбінованим (альтернативним).

***Митні тарифи мають такі*** ***ставки:***

- загальні (інакше кажучи, - максимальні, генеральні, автономні);

- мінімальні (найбільш сприятливі);

- преференційні.

***Антидемпінгове мито*** - додаткове мито, що стягується з товарів, які надійшли для реалі-зації на зарубіжному ринку за ціною, що є нижчою, ніж їх ціна на національному.

***Компенсаційне мито*** - додаткове мито, яке стягується з метою нейтралізації дії субсидії чи іншої пільги щодо імпортованого товару.

Регулювання міжнародної торгівлі відбувається також за допомогою ***нетарифних обме-жень*** (ліцензій, квот, заборон, добровільних обмежень експорту, податків, технічних ба-р’єрів).

На підставі договорів встановлюються, змінюються або припиняються відповідні міжна-родні економічні відносини між державами в галузі торгівлі. В міжнародних торгових до-говорах (угодах) визначаються не лише принципи, а й створюється певна правова база для торгових відносин. Зокрема в них вирішуються правові питання, пов'язані із стягненням мита, регулюванням ввозу і вивозу товарів, торговим мореплавством, транспортом, тран-зитом, з діяльністю юридичних і фізичних осіб однієї країни на території іншої, дією юри-дичних актів, застосуванням принципу найбільшого сприяння, режиму преференцій тощо.

Торгові договори укладаються як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. Прик-ладом багатостороннього міжнародного торгового договору є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1947 р., яка була підписана спочатку 23 державами. На момент перетворе-ння в СОТ у ній брали участь 139 країн. ГАТТ відігравала велику роль в організації між-народних торговельних відносин,у ній були закріплені найважливіші принципи й умови міжнародної торгівлі.

Важливе значення для організації торгово-економічного співробітництва між державами СНД мають багатосторонні угоди, які укладаються між ними Так, 14 лютого 1992 р. цими державами була підписна Угода про регулювання взаємовідносин держав Співдружності в галузі торгово-економічного співробітництва.

Значну роль у розвитку міжнародних торговельних відносин мають положення Конвенції ООH про договори міжнародної купівлі-продажу Це - один із уніфікованих міжнародно-правових актів, в якому втілено останні досягнення наукових досліджень і практики в цій галузі. Міжнародні торгові договори бувають різні як за змістом, так і за назвою. Серед них передусім слід виділити наступні:

**Угоди про торговельні відносини (торговельні угоди)** укладаються між урядами країн, які домовляються про встановлення міжнародних торговельних відносин на основі дого-вору про торгівлю і мореплавство. Вони розвивають і конкретизують положення цього договору, визначаючи обов'язки кожної із сторін.

**Договори про торгівлю і мореплавство** укладаються, як правило, від імені держав на тривалі строки (п'ять і більше років) і закріплюють основні умови здійснення міжнарод-них торговельних відносин.

**Угоди про товарооборот і платежі** - визначають не лише асортимент товарів, що взаємно поставляються, строки та умови поставки, а й порядок розрахунків за них.

**Клірингові угоди** передбачають порядок розрахунків шляхом заліку зустрічних вимог. Відповідно до цих угод: платежі валютою проводяться лише на суму різниць у товарних поставках і наданих послугах.

**Торговельні конвенції** як угоди визначають зміст відносин між державами з вузьких спе-ціальних питань у галузі торгівлі (наприклад, митна конвенція).

**Протоколи** - угоди з якого-небудь конкретного питання в галузі зовнішньої торгівлі. Во-ни використовуються також і для роз'яснення умов договору або угоди.

**3. Порядок укладання договорів міжнародної купівлі - продажу та його особливості.**

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів визначає порядок їх укладення (частина II, ст.ст. 14— 24).

Відповідно до ідеї Конвенції пропозиція про укладення договору, яка адресована одному або декільком особам, є офертою. В ній вказується товар, його кількість і ціна. Оферта на- бирає чинності, коли вона отримана адресатом. Поки договір не укладений, оферта може бути відкликана оферентом, але за умови, якщо повідомлення про її відклик буде отрима-но адресатом оферти до відправки акцепту.

Проте оферта не може бути відкликана у деяких випадках, коли, наприклад, в оферті вка--зується строк для акцепту або визначається іншим шляхом, що вона не може бути відкли-кана. Оферта, яку неможливо відкликати, втрачає свою силу після отримання оферентом повідомлення про її відхилення. Заява або інша поведінка адресата оферти, що свідчить про згоду з офертою, є акцептом.

Акцепт оферти вступає в силу в момент його отримання оферентом. Акцепт не має сили, коли оферент не отримав згоди у встановлений ним строк, а якщо строк не встановлено, то в розумний строк, беручи при цьому до уваги обставини угоди, швидкість засобів зв'я-зку. Усна оферта може бути акцептована негайно, якщо із обставин не випливає інше.

Якщо на оферту прийшла відповідь з доповненнями, обмеженнями або змінами, то її слід розглядати як пропозицію зустрічної оферти. Проте відповідь на оферту,- яка має розгляд-дитись як акцепт," але містить додаткові або відмітні умови, що суттєво не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо оферент без затримки не заперечить усно проти цих розбіжнос-тей або не надішле повідомлення про це, якщо він цього не зробить, то умовами договору будуть умови оферти із змінами, які викладені в акцепті. Додаткові умови щодо ціни, пла-тежів, якості і кількості товарів, місця і строків поставки,, обсягу відповідальності однієї із сторін перед іншою або розгляду спорів є такими, які суттєво змінюють умови оферти.

Перебіг строку для акцепта, встановленого оферентом в телеграмі або листі, розпочинає-ться з моменту подачі телеграми для відправки або з дати, яка вказана в листі, або якщо така дата не вказана, з дати, що зазначена на конверті, перебіг строку для акцепта, встано-вленого оферентом по телефону, телетайпу або за допомогою інших засобів швидкого зв'язку, розпочинається з моменту отримання оферти її адресатом.

Акцепт може бути відкликаний, якщо повідомлення про відміну одержано оферентом ра-ніше того моменту або в той момент, коли акцепт повинен був би вступити в силу.

Договір вважається укладеним в момент, коли акцепт оферти набирає чинності.