

Попович П. О.

Національний університет «Одеська юридична академія»

НЕМАЙНОВІ НОРМАТИВНО-НЕВИЗНАЧЕНІ СПОСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено нормативно-невизначені засоби забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру, які також спонукають зобов'язану сторону належним чином виконати зобов'язання. Встановлено, що немайнові нормативно-невизначені способи забезпечення – це «нетипові» (атипові) інструменти, які стосовно зовнішньоекономічних договорів невизначені нормами чинного законодавства, а визначаються й погоджуються його сторонами безпосередньо в тексті на основі принципу свободи договору.

Доведено, що зобов'язання з відкладальною або скасувальною обставиною у зовнішньоекономічних договорах немайнового характеру – це правовий механізм, за якого момент виникнення або припинення прав та обов'язків сторін залежить від настання певної майбутньої події, щодо якої невідомо, настане вона чи ні та у міжнародній практиці вони виконують функцію «непрямого забезпечення», адже стимулюють сторони до виконання певних дій або утримання від них, щоб зберегти чи активувати свої права за контрактом. Визначено право на односторонню відмову від договору як засіб забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру – це оперативно-господарська санкція (засіб оперативного впливу), яка дозволяє потерпілій стороні припинити правовідносини в позасудовому порядку у разі порушення іншою стороною своїх зобов'язань.

Надано поняття умовного права на розірвання (Escrow-логіка) у контексті зовнішньоекономічних договорів (ЗЕД) немайнового характеру представляє собою високотехнологічний та структурний механізм забезпечення виконання зобов'язань, де право на припинення контракту «депонується» (як у системі ескроу) і активується автоматично або через третю сторону лише при настанні чітко визначених технічних чи юридичних тригерів.

Ключові слова: зовнішньоекономічний договір, немайнові способи забезпечення, нормативно-невизначені способи забезпечення, оперативно-господарські санкції, комерційні санкції, корпоративні обмеження, умовне право на розірвання.

Постановка проблеми. У загальному вигляді існують чисельні засобів забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів, які застосовуються виключно як додаткові засоби їх належного виконання. Серед них окреме місце належить нормативно-невизначеним засобам забезпечення немайнового характеру, поняття та порядок застосування яких чітко не встановлений нормами чинного законодавства, що тягне проблеми щодо їх тлумачення та правозастосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та проблемні аспекти нормативно-невизначених засобів забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру частково розглядаються у працях таких вчених, як О.В. Кологойда, Т.С. Павлова, Н.М. Павлюк, І.О. Проценко, А.Л. Святошнюк та інших.

Постановка завдання. Метою статті є теоретично-практична характеристика нормативно-невизначених засобів забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру.

Виклад основного матеріалу. Засоби забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів є важливою їх складовою, яка саме й слугує їх належному виконанню. Важливу роль у забезпеченні відіграють нормативно-невизначені засоби немайнового характеру, які, як правило, застосовуються разом із заходами майнового характеру, наприклад, неустойкою, порукою або притриманням. До заходів забезпечення немайнового характеру відносяться: зобов'язання з відкладальною/скасувальною обставиною, наприклад, зобов'язання виконати певні дії лише після настання (чи ненастання) певної події, що

стосується ділової репутації або певних умов ринку; право на односторонню відмову від договору, тобто це можливість розірвати договір без права на відшкодування збитків у разі невиконання іншою стороною суттєвих негрошових умов (наприклад, неякісне надання послуг, порушення строку, розголошення комерційної таємниці); комерційні санкції та корпоративні обмеження, наприклад, виключення з членів партнерства, позбавлення права голосу, припинення доступу до інформації, що не є прямим майновим стягненням, але створює серйозні наслідки; заборона на певну діяльність, наприклад, заборона колишньому працівнику/партнеру працювати у конкурентів певний термін після звільнення (неконкуренція) та неформальні гарантії добросовісності, наприклад, щодо стимулювання дотримання стандартів якості, етики, що забезпечується не законом, а довірою та репутацією сторін.

Зобов'язання з відкладальною/скасувальною обставиною є засобами забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру, які, за аналогією закону визначені нормами цивільного законодавства. Заслужують на увагу думки про те, що “у більшості випадків «життя» правочину пов'язано з настанням безумовних факторів досягнення його мети. Водночас сторони правочину мають можливість заздалегідь встановити існування обставин (їхню наявність або відсутність), які можуть вплинути на динаміку договірної зобов'язання між ними. Це дає право на існування такого правового явища, як умовні правочини” [1, с. 109–123] та “включення до угоди відкладної або скасувальної умови має для сторін велику практичну користь, оскільки робить угоду більш гнучкою і дозволяє сторонам відкоригувати динаміку та зміст договірних правовідносин під обставини, що повинні або можуть змінитися в майбутньому” [2, с. 138]. Також, Верховний Суд вказує на те, що “аналіз положень частини першої статті 212 ЦК України свідчить, що укладаючи умовний правочин з відкладальною обставиною, його сторони пов'язують виникнення прав і обов'язків за таким правочиним з певною обставиною, щодо появи якої в майбутньому у сторін існує лише відповідна вірогідність. Відкладальна обставина може полягати у діях як однієї із сторін договору, так і третьої особи, яка нею не є, але у будь-якому разі повинна обумовлювати настання (зміну) відповідних прав і відповідних обов'язків обох сторін договору, а не лише однієї з них, та у момент укладання договору стосовно такої обставини має бути невідомо, настане вона чи ні.

Водночас з аналізу частини другої статті 212 ЦК України слідує, що за таким правочиним права та обов'язки настають при його вчиненні і існують до настання скасувальної обставини, яка характеризується такими ознаками: настання обставин повинно бути об'єктивно можливим; воно не повинно бути неминучим; сторони не повинні знати, настане така обставина чи ні; обставина може настати у майбутньому” [3]. Крім того, важливим є “умова, яка саме й являється саме юридичним фактом, настання якого, відповідно до вчиненого правочину, змінює правове становище осіб. В залежності від настання умови поставлений не сам правочин (договір), а правовідносини, на існування яких він спрямований” [4, с. 117].

Зобов'язання з відкладальною або скасувальною обставиною у зовнішньоекономічних договорах немайнового характеру – це правовий механізм, за якого момент виникнення або припинення прав та обов'язків сторін залежить від настання певної майбутньої події, щодо якої невідомо, настане вона чи ні та у міжнародній практиці вони виконують функцію «непрямого забезпечення», адже стимулюють сторони до виконання певних дій або утримання від них, щоб зберегти чи активувати свої права за контрактом.

Право на односторонню відмову від договору можливе лише якщо це прямо передбачено законом або самим договором за загальним правилом цивільного законодавства (стаття 525 ЦК України) забороняє односторонню відмову, але сторони можуть це дозволити, прописавши умову відмови від зобов'язань, часто у відповідь на порушення іншою стороною, що призводить до зміни або припинення договору в майбутньому. Відмова є одностороннім правочиним, що вимагає повідомлення іншої сторони, а момент припинення договору визначається угодою сторін або законом. Раніше вона підпадала під нормативне визначення оперативно-господарських санкцій, які активно застосовувалися сторонами будь-яких договорів, у тому числі й зовнішньоекономічних. Так, А. Святошнюк стверджує, що “відмова від договору за своєю природою в одних випадках може розглядатися як захід оперативного впливу, який суб'єкт договірної правовідносини може застосувати без звернення до компетентних органів, тобто як захід самозахисту” [5, с. 244]. Виходячи зі змісту абз. 2 ч. 2 ст. 651 ЦК України, на нашу думку, критеріями істотного порушення договору однією зі сторін є: факт порушення договору незалежно від вини; наявність шкоди; співвідношення того, на що розраховувала сторона, укладаючи договір, та

що реально отримала. Як зазначено у Постанові Верховного Суду від 12 лютого 2019 року у справі № 914/2649/17, здійснити своє суб'єктивне право на розірвання договору через пряму вказівку, що міститься у ч. 2 ст. 651 ЦК України, сторона договору може незалежно від застосування процедури позасудового врегулювання спору [6]. Цей засіб забезпечення спрацював у міжнародному арбітражі, він має бути чітко прописаний у тексті контракту: вичерпний перелік підстав, тобто мають бути визначені конкретні порушення (наприклад, «розголошення інформації з грифом 'Strictly Confidential'»); порядок повідомлення шляхом встановлення строку (наприклад, за 10 днів) та способу доставки (рекомендований лист, кур'єрська служба) та відсутність штрафу за саму відмову, зокрема, судова практика вказує, що не можна встановлювати штраф за сам факт реалізації права на відмову, якщо вона є правомірною реакцією на порушення.

У міжнародному праві (Принципи UNIDROIT) це право називається Termination of the Contract та вважається фундаментальним засобом захисту, якщо порушення іншої сторони є «істотним» (fundamental breach), тобто позбавляє потерпілу сторону того, на що вона розраховувала. Тобто, право на односторонню відмову від договору як засіб забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру – це оперативно-господарська санкція (засіб оперативного впливу), яка дозволяє потерпілій стороні припинити правовідносини в позасудовому порядку у разі порушення іншою стороною своїх зобов'язань. У контрактах немайнового характеру (наприклад, угоди про конфіденційність (NDA), ліцензійні договори, договори про надання консультаційних послуг або ексклюзивне дилерство) цей інструмент виконує роль «крайнього запобіжника».

Комерційні санкції та корпоративні обмеження визначаються, як правила, в корпоративних актах суб'єкта господарювання – сторони зовнішньоекономічного контракту. Вчені по-різному тлумачать визначення та мету комерційних актів, так, на думку О. Бакалінської, «особливістю корпоративних актів саморегулювання є те, що вони містять самозобов'язання осіб щодо виконання правил і принципів корпорації, закріплюють спільну позицію учасників, передбачають добровільність виконання приписів та відповідальність за їх виконання. До корпоративних актів саморегулювання відносять кодекси корпоративної етики, правила етичної поведінки пред-

ставників корпорацій, а також акти про нерозголошення корпоративних таємниць та ноу-хау» [7, с. 246]. Корпоративні акти є засобом саморегулювання господарської діяльності [8, с. 69].

Комерційні санкції та корпоративні обмеження у зовнішньоекономічному контракті – це механізми правового та фінансового захисту, які сторони використовують для мінімізації ризиків, забезпечення виконання зобов'язань та дотримання вимог міжнародного й національного законодавства, серед яких провідне місце займають зовнішні (санкційні) обмеження або так звані «санкційні застереження» (Sanctions Clauses), які стали критично важливими в останні роки через глобальні політичні процеси. Тобто, сторони гарантують, що: вони не перебувають під дією міжнародних санкцій (OFAC, ЕС, РНБО тощо); кінцеві бенефіціарні власники (UBO) не є «підсанкційними» особами та товар не буде перепроданий у країни, щодо яких діє ембарго.

Таким чином, корпоративні обмеження як засіб забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру можливо визначити як сукупність юридичних інструментів та внутрішніх правил, які обмежують правоздатність або свободу дій сторін (або їхнього керівництва) з метою мінімізації ризиків, що не пов'язані безпосередньо з грошовими виплатами. У договорах немайнового характеру (NDA, договори про стратегічне партнерство, передачу досвіду/франчайзинг) ці обмеження виступають превентивним механізмом та саме й гарантують, що партнер не лише хоче, а й юридично може та має право виконувати свої зобов'язання.

До основних видів корпоративних обмежень у ЗЕД можливо віднести внутрішні (структурні) та зовнішні (поведінкові). Так, до внутрішніх відносяться обмеження повноважень (Authority Limits) шляхом встановлення в контракті та перевірка в статутних документах лімітів для підписантів з метою забезпечення легітимності договору. Якщо директор перевищив корпоративний ліміт (наприклад, підписав ексклюзивну угоду без згоди зборів акціонерів), угода може бути визнана недійсною та функція забезпечення, яка захищає від ризику «перевищення влади», що критично для довгострокових немайнових зобов'язань.

До зовнішніх відносяться застереження про зміну контролю (Change of Control Clause) або обмеження, яке забороняє зміну власників або ключового менеджменту компанії-партнера без згоди іншої сторони, наприклад, в немайнових договорах (наприклад, передача ноу-хау) особис-

тість партнера та його репутація є ключовими. Також, це гарантує, що технології чи конфіденційна інформація не потраплять до рук конкурента через продаж акцій компанії-партнера та обмежувальні завіти (Restrictive Covenants) як прямі заборони на певну діяльність, які стають частиною корпоративної політики, до яких, зокрема, відносяться Non-compete (неконкуренція) або заборона працювати з аналогічними технологіями конкурентів та Non-solicitation (непереманювання), тобто заборона наймати персонал партнера.

Для того, щоб корпоративні обмеження дійсно забезпечували виконання договору, у тексті ЗЕД-контракту зазвичай використовують формулювання Representations and Warranties (заяви та гарантії), внаслідок чого сторона гарантує, що: саме вона має всі необхідні корпоративні дозволи; її статутні документи не містять заборон на укладення цієї угоди та вона зобов'язується не змінювати структуру власності до завершення проекту.

Таким чином, немайнові нормативно-невизначені способи забезпечення – це «нетипові» (атипові) інструменти, які стосовно зовнішньоекономічних договорів не визначені номами чинного законодавства, а визначаються й погоджуються його сторонами безпосередньо в тексті на основі принципу свободи договору.

Висновки. Підсумовуючи можливо говорити про найбільш актуальні та дієві нормативно-невизначені засоби забезпечення виконання зовнішньоекономічних договорів немайнового характеру, а саме:

1. Оперативні санкції (засоби оперативного впливу) це односторонні дії потерпілої сторони, спрямовані на захист її прав без звернення до суду та до яких відносяться: відмова від прийняття неналежного виконання, наприклад, право покупця відмовитися від товару, якщо його якість не відповідає стандартам; відмова від оплати, якщо одна сторона не виконує свій обов'язок, інша «заморожує» платежі до моменту виправлення ситуації та припинення надання послуг, наприклад, відключення програмного забезпечення або доступу до об'єкта у разі заборгованості. Адже, «скасування чинності Господарського кодексу України, єдиного законодавчого акту, який містив норми про оперативні-господарські санкції, нівелює унікальність та оперативність таких санкцій, ускладнює їх застосування, хоча і не позбавляє сторони господарських договорів можливості передбачити та застосувати такі санкції, але з урахуванням загальних норм цивільного законодавства. Визначальне значення правового регулю-

вання оперативно-господарських санкцій, навіть при збереженні свободи умов договору, складно переоцінити, що свідчить про необхідність заповнення прогалин такого правового регулювання питань існування та застосування оперативно-господарських санкцій після втрати чинності Господарського кодексу України, шляхом передбачення відповідних норм в кодифікованому акті щодо регулювання господарських (економічних) відносин в Україні» [9, с. 38]. На думку О.В. Кологойди, оперативно-господарським санкціям притаманний ряд ознак, які «залежать від конкретного виду господарських відносин. Так, якщо це фондові відносини, то їхніми ознаками є організаційний характер, спрямованість на зміну договірних правовідношення, застосування незалежно від вини порушника договірних зобов'язань, в односторонньому, несудовому порядку, без попереднього пред'явлення претензії порушникові та без звернення до юрисдикційного органу» [10, с. 113–114].

Також, до оперативно-господарських санкцій можливо віднести «новий спеціальний вид забезпечення належного виконання зобов'язань – блокування операцій за рахунок коштів, що знаходяться на електронній картці чи електронному гаманці. Блокуванням є прийняте на вимогу власника картки або судом на вимогу інших осіб, що мають підтвержені вимоги до власника, припинення емітентом картки акцептування платежів» [11, с. 13].

2. Організаційні обмеження у вигляді створення умов, за яких порушнику стає невігдно або технічно неможливо ігнорувати зобов'язання. Це може бути позбавлення права на знижку у випадку якщо клієнт порушує графік оплати, він автоматично втрачає «пільговий» тариф або встановлення черговості або відмова від укладення нових договорів або надання нових партій товару, поки не закрита попередня заборгованість. Сьогодні створює умови для цифровізації зазначених процесів, так, пропонується “законодавчо передбачити можливість використання «оракулів-арбітрів» (зовнішніх незалежних сервісів) як механізму призупинення виконання смарт-контракту в українських зовнішньоекономічних договорах на підставі офіційного висновку (наприклад, ТПП) та імплементувати положення Типового закону ЮНСІТРАЛ про електронні передавальні записи (MLETR) в національне законодавство України” [12, с. 108]. Однак існує проблема «інформованої згоди в умовах технічної складності. Концепція «алгоритмічного несвідомого» показує, як фор-

мальна відкритість коду не забезпечує реальної прозорості для більшості користувачів, створюючи нові форми правової нерівності між технічно грамотними і неграмотними суб'єктами. Діалектична єдність розширення можливостей і поглиблення вразливості проявляється у феномені «автономії високих ставок», де технологічне розширення контролю супроводжується радикальною і незворотною відповідальністю за всі наслідки» [13, с. 104].

3. Репутаційні способи представляють собою вплив на ділову репутацію контрагента, що часто є ефективнішим за штрафи, до яких можливо віднести: оприлюднення інформації про недобросовісність: внесення до «чорних списків» (якщо це передбачено договором) або публікація звіту про порушення та касування статусу «пріоритетного партнера», наприклад, втрата сертифікатів лояльності чи рекомендацій від замовника. Незважаючи на ефективність, використання репутаційних методів у ЗЕД має бути юридично вивіреном, що означає: уникнення наклепу (Defamation), адже у контракті має бути чітко прописано, що саме вважається порушенням, за якого дозволено розголошення та якщо сторона поширить неправдиву інформацію, вона сама може стати об'єктом позову про захист ділової репутації; Compliance та ESG, тобто сучасні компанії все частіше використовують репутаційні засоби через призму ESG (екологія, соціальна відповідальність, управління), а порушення етичних норм у ЗЕД-контракті може призвести до виключення зі списків постачальни-

ків великих корпорацій та м'яке право (Soft Law), адже саме репутаційні санкції часто регулюються не кодексами, а звичаями ділового обороту (наприклад, принципами міжнародних комерційних договорів UNIDROIT), наприклад, компанія-розробник софту передає код іншій компанії за NDA та якщо остання використає фрагмент коду у власному проекті (немайнове порушення), розробник може не лише подати до суду, а й повідомити платформу GitHub або AppStore про порушення прав, що заблокує продукт порушника швидше, ніж винесе рішення суду.

4. Умовне право на розірвання (Escrow-логіка) представляє собою передбачення в договорі права на негайне розірвання в односторонньому порядку без відшкодування збитків порушнику, адже саме це тримає сторону в тонусі, оскільки втрата контракту є значно більшим ризиком, ніж сплата пені. Умовне право на розірвання (Escrow-логіка) у контексті зовнішньоекономічних договорів (ЗЕД) немайнового характеру представляє собою високотехнологічний та структурний механізм забезпечення виконання зобов'язань, де право на припинення контракту «депонується» (як у системі ескроу) і активується автоматично або через третю сторону лише при настанні чітко визначених технічних чи юридичних тригерів. Тобто, якщо звичайна «одностороння відмова» – це право, яким сторона користується на власний розсуд, то Escrow-логіка перетворює розірвання на об'єктивний процес, мінімізуючи суб'єктивізм та судові суперечки.

Список літератури:

1. Коструба А. Теоретичні аспекти припинення договірних зобов'язань у цивільному праві України. *Право України*. 2017. № 7. С. 109–123.
2. Павлюк Н. М. Цивільно-правові правочини, здійснені під умовою: теоретичний аспект. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 7. С. 138–141. (дата звернення: 03.12.2025).
3. Постанова Верховного Суду від 30 вересня 2021 року. Справа № 906/1205/20. URL: <https://iplex.com.ua/> (дата звернення: 03.12.2025).
4. Підопригора О. А., Харитонов Є. О. Римське право: підруч. 2-ге вид. Київ: Юрінком Інтер, 2009. 528 с.
5. Святошнюк А. Л. Підстави для зміни або розірвання цивільно-правового договору за законодавством України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія. Право*. 2012. Вип. 20. Част. II. Т. 1. С. 243–246.
6. Постанова Верховного Суду від 12 лютого 2019 року у справі № 914/2649/17. URL: <https://iplex.com.ua/> (дата звернення: 03.12.2025).
7. Бакалінська О. О. Правове забезпечення добросовісної конкуренції в Україні: проблеми теорії і практики : дис.... докт. юрид. наук: 12.00.04. / Київ: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені Ф. Г. Бурчака. 510 с.
8. Гончаренко О. Види саморегулювання господарської діяльності. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 11. С. 68–72.
9. Лаврін О. Оперативно-господарські санкції та особливості їх застосування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2025. Серія ПРАВО. Випуск 89: частина 2. С. 36–47.

10. Кологойда О. В. Оперативно-господарські санкції у фондових договірних правовідносинах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2016. № 39 (1). С. 89–92.
11. Проценко І. О. Види забезпечення належного виконання зобов'язань у цивільному праві України: єдність та диференціація: автореферат зі спеціальності 12.00.03 – цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. Харків. 2007. 19 с.
12. Калаченкова К. Правове регулювання виконання зовнішньоекономічних договорів у цифровому середовищі. *Правничий часопис Донецького національного університету імені Василя Стуса*. 2025. № 2. С. 101–110.
13. Павлова Т. С., Павлов Р. А. Практична філософія та філософсько-правові виміри смарт-контрактів. *Epistemological studies in Philosophy, Social and Political Sciences*. 2025. № 8 (1). С. 97–105.

Popovych P. O. NON-PROPERTY NORMATIVELY UNDEFINED WAYS OF ENSURING THE FULFILLMENT OF CONTRACTUAL OBLIGATIONS OF A FOREIGN ECONOMIC NATURE: ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

The article is devoted to the identification of normatively undefined means of ensuring the performance of foreign economic contracts of a non-property nature, which also encourage the obligated party to properly fulfill the obligation. It has been established that non-property normatively undefined means of ensuring are «atypical» (atypical) instruments that are not defined by the norms of current legislation in relation to foreign economic contracts, but are determined and agreed upon by its parties directly in the text on the basis of the principle of freedom of contract.

It has been proven that obligations with a suspensive or cancelling circumstance in foreign economic contracts of a non-property nature are a legal mechanism in which the moment of occurrence or termination of the rights and obligations of the parties depends on the occurrence of a certain future event, regarding which it is unknown whether it will occur or not, and in international practice they perform the function of «indirect security», since they stimulate the parties to perform certain actions or refrain from them in order to preserve or activate their rights under the contract. The right to unilaterally terminate the contract as a means of ensuring the performance of non-property foreign economic contracts is defined – it is an operational-economic sanction (a means of operational influence), which allows the injured party to terminate the legal relationship out of court in the event of a violation by the other party of its obligations.

The concept of the conditional right to terminate (Escrow logic) in the context of non-property foreign economic contracts (FEC) is provided, which represents a high-tech and structural mechanism for ensuring the performance of obligations, where the right to terminate the contract is «deposited» (as in the escrow system) and is activated automatically or through a third party only upon the occurrence of clearly defined technical or legal triggers.

Key words: *foreign economic agreement, non-property security methods, regulatory and undefined security methods, operational and economic sanctions, commercial sanctions, corporate restrictions, conditional right of termination.*

Дата першого надходження статті до видання: 09.12.2025

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 26.12.2025

Дата публікації (оприлюднення) статті: 30.12.2025