

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В.О. МИРОШНИЧЕНКО

МІЖНАРОДНЕ ТОРГОВЕ ПРАВО

У СХЕМАХ, ТАБЛИЦЯХ І ВИЗНАЧЕННЯХ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК
ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Київ
«Центр учбової літератури»
2020

УДК 341:339.5 (075.8)

М 64

*Рекомендовано до друку
як навчальний посібник рішенням Вченої ради
Бердянського державного педагогічного університету
(протокол №6 від 26.12.2019 р.)*

Рецензенти:

Музичук Олександр Миколайович – доктор юридичних наук, професор, заслужений юрист України, декан факультету №1 Харківського національного університету внутрішніх справ;

Фролов Юрій Миколайович – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри правознавства Бердянського державного педагогічного університету;

Каменський Дмитро Васильович – кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри правознавства Бердянського державного педагогічного університету.

Мирошниченко В.О.

М 64 Міжнародне торгове право у схемах, таблицях і визначеннях: Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 147 с.

ISBN 978-611-01-1719-7

У навчальному посібнику «Міжнародне торгове право у схемах, таблицях і визначеннях» у доступній формі розкриваються питання загальних положень, джерел, принципів, суб'єктів та об'єктів міжнародного торгового права, права Світової організації торгівлі та інших міжнародних торгових організацій, а також правового регулювання торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом.

Навчальне видання підготовлене на основі міжнародних договорів з питань публічно-правових та приватно-правових торговельних відносин, вітчизняного національного законодавства, нормативно-правових актів і судової практики деяких іноземних держав.

Для здобувачів освіти юридичних факультетів, що вивчають міжнародне торгове право; для викладачів, що спеціалізуються на викладанні міжнародного права та міжнародної економіки; для юристів-практиків та всіх хто цікавиться проблемами міжнародного торгового права.

ISBN 978-611-01-1719-7

© Мирошниченко В.О., 2020
© Видавництво «Центр учбової літератури», 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	5
ТЕМА 1. Поняття, предмет та принципи міжнародного торгового права	6
1. Поняття та правова природа міжнародного торгового права	6
2. Предмет міжнародного торгового права	8
3. Суб'єкти міжнародного торгового права	9
4. Об'єкти міжнародного торгового права	12
5. Співвідношення міжнародного торгового права та <i>lex mercatoria</i>	13
6. Основні принципи міжнародного торгового права	14
7. Система міжнародного торгового права	16
ТЕМА 2. Джерела міжнародного торгового права	17
1. Поняття, система та класифікація джерел міжнародного торгового права	17
2. Міжнародні торгові договори	19
3. Міжнародні торгові звичаї	25
4. Приватно-уніфіковане міжнародне торгове право	31
5. Міжнародні прецеденти міжнародних арбітражів і судів	32
6. Національне (внутрішнє) законодавство, якщо воно за згодою відповідних держав застосовується до регулювання міжнародних торгових відносин	33
ТЕМА 3. Конвенційне (договірне) міжнародне торгове право	34
1. Поняття, класифікація міжнародного торгового договору (конвенції)	34
2. Конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів	35
3. Конвенції про міжнародні розрахункові, кредитні відносини і торгове посередництво	37
4. Конвенції з торгового мореплавства	45
5. Конвенції про перевезення вантажів різними видами транспорту і поштової пересилки	48
6. Конвенції про обмеження обігу прав на об'єкти інтелектуальної власності	52
ТЕМА 4. Міжнародні торгові організації	58
1. Поняття та форми міжнародного торгово-економічного співробітництва	58
2. Універсальні міжнародні організації з питань торгівлі	59
3. Регіональні міжнародні торгові організації	67
ТЕМА 5. Правове регулювання міжнародних фінансових розрахунків	80
1. Поняття та види міжнародних фінансових розрахунків	80
2. Поняття та види акредитиву	82
3. Поняття та види інкассо	83
4. Банківські гарантії	84
5. Міжнародні платіжні системи	85

ТЕМА 6. Правове регулювання торгових відносин між Україною та ЄС	88
1. Торгове право Європейського Союзу. Регулювання торговельних відносин у межах ЄС.....	88
2. Правові засади торгових відносин між Україною та ЄС.....	90
3. Загальна характеристика ЗВТ між Україною та ЄС.....	92
4. Правове регулювання Секторальної торгівлі.....	94
5. Загальна система преференцій Євросоюзу.....	96
ТЕМА 7. Право Світової організації торгівлі (СОТ)	98
1. Історія створення (ГАТТ) СОТ.....	98
2. Організаційна структура СОТ.....	100
3. Регулювання товарних ринків в межах СОТ.....	101
4. Основні Угоди СОТ.....	102
5. Україна і СОТ.....	104
ТЕМА 8. Правове регулювання вирішення міжнародних торгових спорів	105
1. Поняття та механізм вирішення міжнародних торгових спорів.....	105
2. Вирішення міжнародних торгових спорів судами.....	107
3. Міжнародний комерційний арбітраж. Головні арбітражні організації світу.....	108
4. Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС).....	109
5. Вирішення торгових спорів у СОТ.....	110
ВИКОРИСТАНІ ТА РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА	111
ДОДАТОК	116

ВСТУП

Міжнародне право – це особливий феномен сучасності, що є системою юридичних принципів і норм, які регулюють відносини між державами й іншими учасниками міжнародних відносин у політичній, економічній, культурній та інших сферах. Однією з галузей міжнародного права, що сьогодні найдинамічніше розвивається є міжнародне торгове право. Значення цієї міжнародної галузі права зростає у всьому світі у зв'язку з процесами глобалізації, економічної інтеграції, розвитком електронної торгівлі та світової транспортної інфраструктури.

Міжнародне торгове право доволі складна для розуміння навчальна юридична дисципліна. Це зумовлено тим, що наука міжнародного торгового права є комплексною галуззю і для успішного вивчення якої необхідні глибокі знання та фахові компетентності з теорії держави і права, міжнародного приватного та публічного права, національного цивільного, господарського, підприємницького, трудового, авторського, фінансового, цивільно-процесуального та інших галузей права. Також міжнародне торгове право тісно пов'язане з торговим правом зарубіжних країн. Враховуючи це все, ми обрали для викладу такого непростого і об'ємного навчального курсу доволі доступну схематичну форму викладу. Таблиці, визначення основних термінів та схеми дозволяють стисло і максимально зрозуміло пояснити головну суть міжнародних торгових правовідносин. Значення запропонованої праці полягає в тому, що у ній уперше в Україні наочно, стисло, у тезовій формі, систематизовано ілюструються головні інститути міжнародного торгового права.

Враховуючи специфіку предмету міжнародного торгового права, у навчальному посібнику приділено увагу, як публічним аспектам міжнародної торгівлі, так і її приватноправовим аспектам.

У запропонованому навчальному посібнику розглядаються питання поняття, принципів, джерел, суб'єктів та об'єктів міжнародного торгового права. Зокрема, ці проблеми розглядаються у темах: «Поняття, предмет та принципи міжнародного торгового права», «Джерела міжнародного торгового права», «Конвенційне (договірне) міжнародне торгове право», «Міжнародні торгові організації», «Правове регулювання міжнародних фінансових розрахунків», «Правове регулювання торгових відносин між Україною та ЄС», «Право Світової організації торгівлі (СОТ)», «Правове регулювання вирішення міжнародних торгових спорів». Наприкінці посібника розміщений список використаних та рекомендованих джерел літератури і додаток – Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Володимир Мирошніченко

Тема 1. Поняття, предмет та принципи міжнародного торгового права

1. Поняття та правова природа міжнародного торгового права

Міжнародне торгове право – це система норм і принципів, що регулюють як публічні, так і приватні правовідносини, які виникають у галузі міжнародної торгівлі.

Правова природа та зміст міжнародного торгового права

Міжнародне торгове право – це сукупність загальних та спеціальних норм і принципів, що регулюють майнові та пов'язані з ними не майнові відносини, що здійснюються у формі купівлі-продажу і засновані на рівності, автономії волі і майновій самостійності їх учасників.

Міжнародне торгове право – це підгалузь міжнародного економічного права та джерело права міжнародного ділового обігу (міжнародного валютного, митного та транспортного права, міжнародного комерційного арбітражу).

Міжнародне торгове право регулює міждержавні відносини з приводу доступу товарів однієї держави на ринки іншої, умов регламентації товарообігу, захисту національних ринків. І хоча зовнішньоторговельна діяльність є переважно предметом регулювання публічного права кожної держави, та за межами підбору методів державного (публічно-правового) регулювання вона регулюється приватноправовим інструментарієм.

Міжнародне торгове право регулює широкий комплекс міжнародних торгових відносин між державами, міжнародними організаціями та іншими учасниками, що стосуються питань міжнародної торгівлі матеріальними речами, послугами та роботами, майновими правами, грошовими коштами і цінними паперами, виключними правами на об'єкти охорони інтелектуальної власності, а також стосується регулювання дій чи бездіяльності учасників міжнародних торгових відносин і визначає ефективні механізми притягнення до відповідальності за порушення норм міжнародного торгового права.

У результаті дії міжнародного торгового права складається глобальний міжнародно-правовий режим міжнародної торгівлі.

Міжнародне публічне право – сукупність юридичних принципів та норм, що призначені для регулювання відносин між державами та іншими учасниками владних міжнародно-правових відносин.

Міжнародне приватне право – сукупність норм внутрішньодержавного законодавства, міжнародних договорів та звичаїв, які регулюють невіддані, приватноправові відносини з іноземним елементом.

Міжнародне публічне право	Міжнародне приватне право	Міжнародне торгове право
1. Предмет		
Регулює відносини між державами, а також іншими учасниками публічних міжнародних відносин у політичній, економічній та інших галузях	Регулює приватноправові відносини, ускладнені іноземним елементом	Регулює торгівлю (комерційну) діяльність в сукупності міжнародно-правових норм публічного і приватного права
2. Суб'єкти		
Держави і міжнародні міжурядові організації	Фізичні та юридичні особи, в окремих випадках – держава як приватна особа	Держави, міжнародні організації, окремі митні території, фізичні та юридичні особи, ТНК
3. Засоби врегулювання та регламентації		
Міжнародні договори; статuti міжнародних організацій; конвенції; договори міжнародних організацій з державами і між собою тощо.	Внутрішнє (національне) законодавство; міжнародні договори; судова та арбітражна практика; доктрина.	Міжнародні договори; міжнародні правові акти міжнародних організацій; міжнародні торговельні звичаї; судова і арбітражна практика; національне законодавство, якщо воно за згодою відповідних держав застосовується до регулювання міжнародних торговельних відносин
4. Методи правового регулювання		
Метод узгодження волі держав, політико-правовий, ідейно-правовий, організаційно-правовий, спеціально-правовий методи	Матеріальний та колізійний. Колізійний метод діє для застосування колізійної норми, яка визначає право якої держави буде регулювати відповідні відносини. Таким чином, колізійний метод регулювання діє внаслідок звернення до колізійної норми, яка, в сукупності з певною матеріальною нормою, складає колізійний механізм регулювання.	Матеріальний. Існує в двох формах: 1) міжнародно-правова – має місце при наявності матеріальної норми, уніфікованої міжнародним договором, яка регулює відносини безпосередньо; 2) національно-правова – полягає в дії національних матеріальних норм, що спеціально орієнтовані на регулювання відносин, які входять до предмету міжнародного торгового права.

2. Предмет міжнародного торгового права



3. Суб'єкти міжнародного торгового права



Держава – це суверенна політико-територіальна організація суспільства, що володіє владою, яка здійснюється державним апаратом на основі юридичних норм, що забезпечують захист і узгодження суспільних, групових та індивідуальних інтересів.

- Держава, як суб'єкт міжнародного економічного права, може виступати як в економічних відносинах міждержавного характеру, так і у відносинах, що носять характер приватноправових.
- В останньому випадку держава або її орган вступає в такі відносини при організації спільних підприємств із приватними іноземними юридичними і фізичними особами. Таке, засноване міжнародним договором, спільне підприємство підпадає під дію міжнародного економічного права. Участь держави в приватноправових відносинах може також виявлятися у формі укладання договору про концесію, про експлуатацію корисних копалин та ін.

Міжнародні організації

Міжнародні організації – це об'єднання трьох або більше держав, їхніх урядів, інших міждержавних організацій, діяльність яких спрямовується на вирішення певних спільних питань чи створення суспільно важливих проєктів.

- В умовах інтенсивного розвитку різноманітних економічних зв'язків важливе значення має економічна діяльність різних міжнародних організацій. Внаслідок цього вони є суб'єктами міжнародного економічного права. Існуючі міжнародні організації можна розділити на дві групи – міжнародні організації загальної компетенції, де значаться й економічні питання, і міжнародні організації, спеціально створені для вирішення питань у строго визначеній економічній сфері.
- Міжнародні організації загальної компетенції: ООН, однією з важливих цілей якої є всебічний розвиток міжнародного економічного співробітництва; регіональні міжнародні організації – Ліга арабських держав (ЛАД), Організація американських держав (ОАД), Організація африканської єдності (ОАЄ), Європейський Союз (ЄС), тощо.

Окремі митні території

- Поняття «окремої митної території» дається в ст. XXIV ГАТТ: «митна територія є територією, щодо якої застосовуються окремі тарифи та інші заходи регулювання торгівлі, тобто на якій діє єдине митне законодавство і ведеться єдиний статистичний облік зовнішньої торгівлі».
- Правовий статус окремих митних територій (далі - ОМТ) можна проілюструвати на основі аналізу норм «права СОТ»: пункт 4.1 ст. XII Марракеської Угоди починається словами «будь-яка держава чи окрема митна територія, яка має автономію в галузі ведення зовнішніх комерційних та інших відносин, які регулюються нормами цієї Угоди та багатосторонніх торговельних угод, можуть приєднатися до цієї угоди...». Звідси випливають два висновки. По-перше, відповідно до «права СОТ» формально проводиться розмежування між державами та ОМТ. По-друге, для того, щоб мати можливість бути стороною угод «пакету СОТ», ОМТ повинна володіти певними ознаками, які необхідно виділити.
- Ознаки, яким має відповідати утворення, щоб вважатися ОМТ: 1) автономія у галузі зовнішньоекономічної діяльності та всіх відносин, які регулюються нормами «права СОТ», 2) на території утворення повинні діяти окремі тарифи та інші заходи регулювання торгівлі, а також єдине митне законодавство і вестися єдиний статистичний облік зовнішньоторговельних операцій.
- Під таке визначення ОМТ підпадають, зокрема, Гонконг, Тайвань і Макао. Але, тим не менше, коли ОМТ здійснюють свою зовнішньоекономічну діяльність, вони залишаються пов'язаними політичною волею держав, частиною яких є.

Термін «**фізична особа**» означає людину як суб'єкта права і застосовується у різних галузях права, у тому числі в міжнародному приватному праві. У міжнародному торговому праві мова йде про фізичних осіб-підприємців, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю або осіб, що є споживачами товарів іноземного походження.

Під **юридичною особою** у правовій доктрині розуміють будь-яку організацію, що не залежить від її учасників та володіє властивими тільки їй майновими правами. У міжнародному торговому праві мова йде про приватні юридичні особи, що займаються міжнародною торгівлею.

Під **національністю юридичної особи** розуміється приналежність юридичної особи до певної держави.

Категорія "національність юридичних осіб" використовується для розмежування власних (національних) і чужих (іноземних) компаній. У всіх державах компанії, що діють на їх території поділяють на "вітчизняні" та "іноземні". Та останнім часом набув поширення ще один різновид компаній – транснаціональні корпорації.

Транснаціональні корпорації (ТНК)

Транснаціональні корпорації – це приватні юридичні особи, що здійснюють міжнародне виробництво промислових та інших продуктів, з метою подальшої їх реалізації (здебільшого відразу на кількох світових ринках), на основі прямих іноземних інвестицій та мають прямий контроль над своїми закордонними філіями. Тобто, це єдине економічне угруповання підприємств різної державної належності, що здійснюють свою діяльність, керовану з єдиного центру, на території кількох країн на основі національного законодавства.

В Конвенції про транснаціональні корпорації під транснаціональною корпорацією розуміється як одна юридична особа, так і декілька юридичних осіб, що здійснюють свою діяльність на території двох чи більше держав.

- В епоху інтернаціоналізації світового господарства особливу роль відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), чії філії та підприємства знаходяться у різних державах світу. ТНК відіграють важливу роль у сучасній глобалізованій економіці та міжнародній торгівлі: вони забезпечують 50 % світового промислового виробництва, на них припадає 70% торговельних операцій у світі. До них належать не лише великі виробничі концерни, а й транснаціональні банки, страхові і телекомунікаційні компанії, інвестиційні та пенсійні фонди.
- питання про їхню міжнародну правосуб'єктність офіційно ще остаточно не вирішене.

4. Об'єкти міжнародного торгового права

Об'єкти міжнародного торгового права – це товар (сировина або промислова продукція), послуги, роботи, гроші, цінні папери, права інтелектуальної власності, що призначені для міжнародної купівлі-продажу або інших комерційних договорів.



5. Співвідношення міжнародного торгового права та *lex mercatoria*

Lex mercatoria (від лат. «торгове право») – метод недержавного регулювання відносин між учасниками комерційних відносин, що являє собою певну сукупність вироблених і застосовуваних ними правил поведінки, що діють протягом тривалого періоду часу.

lex mercatoria проявляє себе у звичаях, традиціях, практиці, яка склалася в окремих сферах торгівлі і знаходить вираз у стандартизованих контрактах.

Основний зміст lex mercatoria – це автономна, відособлена від національних правових систем система регламентації міжнародної торгівлі. За своєю правовою природою вона є недержавним регулюванням, предмет якого – всі види міжнародних комерційних операцій. *Lex mercatoria* визначається як "м'яке, гнучке" право (в сенсі рекомендаційного характеру його норм: учасники правовідносини не пов'язані імперативними державними приписами).

Міжнародне торгове право	<i>Lex mercatoria</i>
Є складовою національної правової системи	Має недержавний характер, автономне від національної правової системи
Є сукупністю норм матеріального права, спрямованих на врегулювання відносин, що виникають у галузі міжнародної торгівлі	Являє собою правило поведінки, фактично виконує функцію з мінімізації прогалин у праві
Система права, обов'язкова для усіх суб'єктів міжнародного торгового права	Не перешкоджає зверненню до правових систем держав – це, свого роду, система права, обов'язкова тільки для сторін, які приєдналися до них, наприклад, за допомогою підписання договору

6. Основні принципи міжнародного торгового права

Міжнародна торгівля здійснюється на основі принципів, які дістали своє закріплення у багатьох міжнародно-правових документах, і насамперед у документах Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) (Заключний акт від 15 червня 1964 р.).

**Система основних принципів міжнародної торгівлі включає
14 принципів:**

- 1) торговельні відносини будуються на основі поваги до принципу суверенної рівності, самовизначення народів і невтручання у внутрішні справи інших держав;
- 2) недопущення дискримінації, яка може бути пов'язана з належністю 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 має 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 соціальному прогресу;
- 7) розширення і всебічний розвиток міжнародної торгівлі залежить від можливості доступу на ринки і вигідності цін на сировинні товари, що експортуються;
- 8) міжнародна торгівля має бути взаємовигідною і вестися в режимі найбільшого сприяння, в її межах не мають застосовуватися дії, які завдають шкоди торговельним інтересам інших 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 розширення їх імпорту з третіх країн, особливо країн, що розвиваються;
- 10) міжнародна торгівля має сприяти розвитку регіональних економічних угруповань, інтеграції та інших форм економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;
- 11) міжнародні установи і країни, що розвиваються, мають забезпечити збільшення припливу міжнародної фінансової, технічної та економічної допомоги для підтримки через поповнення експортної виручки країн, що розвиваються, їхніх зусиль для прискорення свого економічного зростання;
- 12) значна частина коштів, які вивільнюються внаслідок роззброєння, повинна спрямовуватися на економічний розвиток країн, що розвиваються;
- 13) державам, які не мають виходу до моря, необхідно надати максимум можливостей, які б дали їм змогу подолати вплив внутрішньоконтинентального положення на їхню торгівлю;
- 14) повна деколонізація відповідно до Декларації ООН про надання незалежності колоніальним країнам і народам є необхідною умовою економічного розвитку і здійснення суверенних прав країн на природні багатства.

Принцип найбільшого сприяння	означає право держав на максимально сприятливі ставки митного тарифу на іноземній митній території; обов'язок держав поширювати на іноземні товари максимально сприятливі ставки митних тарифів. Кожна держава зобов'язується надати другій стороні (державі) такий режим у тій чи іншій галузі співробітництва (пільги, привілеї, переваги тощо), який вона надасть у майбутньому будь-якій третій стороні (державі). Дотримання цього принципу дає можливість ставити в однакові умови держави та інших суб'єктів міжнародних економічних відносин.
Принцип недискримінації	означає право держави не піддаватися дискримінації, користуватися загальним для всіх режимом доступу товарів на іноземний ринок, право на захист національного ринку.
Національний режим	принцип «надання національного режиму» означає обов'язок держав надавати товарам імпортного походження той самий режим на внутрішньому ринку, що і національним товарам.
Преференційований режим	принцип «преференцій для країн, що розвиваються» означає право країн, що розвиваються на спеціальні ставки митних зборів щодо їх товарів на ринках розвинених країн без надання зустрічного відшкодування, не надавати розвиненим країнам ті преференції, які мають місце в торгівлі між самими країнами, що розвиваються, право країн, що розвиваються на застосування субсидій, в тому числі експортних з метою соціально економічного розвитку.
Взаємна вигода	Принцип «взаємної вигоди» означає право держав на урахування їх інтересів при вирішенні питань і проблем міжнародної торгівлі, обов'язок держав не застосовувати в міжнародній торгівлі примусові заходи, спрямовані на отримання вигоди або обмеження прав інших держав.
Принцип транспарентності	означає забезпечення прозорості системи регулювання зовнішньої торгівлі. У широкому сенсі це означає доступність інформації про заходи з регулювання, їх ясність і однозначність та стосується як самих заходів, так і правил їх застосування.
Вільний міжнародний транзит	означає право держави, що не має виходу до моря, на вільний доступ до моря з метою здійснення міжнародної торгівлі, право на свободу транзиту і на звільнення транзитних товарів від митних зборів, обов'язок прибережних держав надавати свободу транзиту товарів держав, які не мають виходу до моря.
Автономна воля сторін	означає суверенне право на вільну торгівлю з іншими країнами, вільно укладати двосторонні і багатосторонні договори, об'єднуватися в міжнародні організації, користуватися вигодами торгівлі, брати участь у вирішенні світових проблем міжнародної торгівлі.

Отже, основні принципи міжнародного торгового права – це :

- ❖ принцип розвитку торгівлі ("свободи торгівлі");
- ❖ принцип лібералізації міжнародної торгівлі;
- ❖ принцип легітимного захисту національного ринку;
- ❖ принцип взаємності;
- ❖ принцип свободи транзиту.

7. Система міжнародного торгового права



Тема 2. Джерела міжнародного торгового права

1. Поняття, система та класифікація джерел міжнародного торгового права

Джерелом міжнародного торгового права є зовнішня форма вираження права, що призначена для регулювання міжнародної торговельної діяльності з урахуванням її особливостей.

Міжнародна торговельна діяльність опосередковується двоякого роду відносинами:

1) відносинами цивільно-правового характеру (майнові і з ними особисті немайнові відносини за участю іноземців, які здійснюють приватну підприємницьку діяльність у формі зовнішньої торгівлі товарами, засновані на рівності, автономії волі і майновій самостійності їх учасників), **2) відносинами публічно-правового характеру** (відносини з публічної організації міжнародної комерційної діяльності).

Тому й джерелами міжнародного торгового права слід визнати будь-які зовнішні форми вираження права, що містять як норми приватного права, так і норми публічного права, призначені для регулювання міжнародної торговельної діяльності.



Джерела міжнародного торгового (комерційного)
права поділяються на дві групи:

формальні та інституціональні

Формальні джерела міжнародного торгового права

Класичні джерела

Міжнародні
договори

Судова та арбітражна
практика

Національне
законодавство

Акти міжнародних
організацій

Правові звичаї

Інституціональні джерела

Органи законодавчої
влади

Органи виконавчої
влади

Суди

Професійні
організації

У системі інституціональних джерел права консультативну роль при державних органах відіграють **професійні організації** (різноманітні спілки підприємців, асоціації, наукові товариства, що займаються проблемами ринку, тощо) з питань комерційного права, у тому числі й міжнародного.

2. Міжнародні торгові договори

Серед міжнародних договорів як джерел міжнародного торгового права слід, передусім, виділити **багатосторонні і двосторонні міжнародні договори**.

Багатосторонні міжнародні договори (конвенції)	Двосторонні міжнародні договори (угоди)
укладаються групою країн, і тим самим створюється універсальний міжнародно-правовий режим відносин для осіб, які мають відповідну державну приналежність. Як приклад, можна назвати Бреттон-Вудський угоди та створені ними Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк, Марракешської угоди, котрі заснували Світову організацію торгівлі (СОТ), і багато інших. Протягом багатьох років ведеться активна робота різних міжнародних організацій з підготовки та прийняття багатосторонніх міжнародних угод. Серед таких організацій слід згадати Гаазьку конференцію з міжнародного приватного права, Комісію ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародний інститут з уніфікації приватного права (УНІДРУА), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) та ряд інших. Ними розроблені десятки багатосторонніх міжнародних угод у різних галузях міжнародного комерційного права. Стосовно до міжнародного торговельного права найважливішою багатосторонньою угодою є: <i>Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. (Віденська конвенція)</i>.	є каналами реалізації міжнародного співробітництва двох держав з питань податків, торгівлі, фінансової допомоги, розвитку, заохочення і захисту приватних інвестицій. У межах останніх - договірні сторони беруть на себе зобов'язання заохочувати інвесторів іншої сторони здійснювати капіталовкладення на своїй території. Сторони гарантують, у відповідності зі своїм законодавством, повну і безумовну правовий захист інвестиціям інвесторів іншої сторони, зобов'язуються забезпечувати таким капіталовкладенням справедливий і рівноправний режим, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкоджати управлінню і розпорядженню капіталовкладеннями. <i>Приклади двосторонніх угод:</i> Угода між Урядом України та Урядом Республіки Індія про сприяння та взаємний захист інвестицій від 03.04.2003 р.; Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Французької Республіки про морське торговельне судноплавство від 15.09.2000 р.; Договір між Україною та Об'єднаними Арабськими Еміратами про взаємну правову допомогу у цивільних та комерційних справах від 26.11.2012 р.



Структура, зміст, особливості міжнародних торговельних угод визначаються видом зовнішньоторговельної операції, яку вони супроводжують. Однак найчастіше в зовнішній торгівлі застосовується контракт міжнародної купівлі-продажу товарів.

Угода (контракт) міжнародної купівлі-продажу товарів – це комерційний документ, що являє собою договір постачання товару і, в разі потреби, супутніх послуг, погоджений і підписаний експортером та імпортером. Він свідчить про узгодження волі, досягнуте в ході переговорів контрагентів про основні умови взаємних обов’язків.



Типовий контракт – це зразковий договір чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформульованих заздалегідь з урахуванням торгової практики чи торговельних звичаїв і прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами конкретної угоди.

Типові контракти застосовуються тільки до визначених товарів чи визначених видів торгівлі. Розробленням типових контрактів займаються міжнародні організації (наприклад, Європейська економічна комісія ООН); великі компанії у монополізованих галузях; міжнародні, галузеві союзи підприємців; комітети товарних бірж; торговельні палати.

Контракти купівлі-продажу сировинних товарів

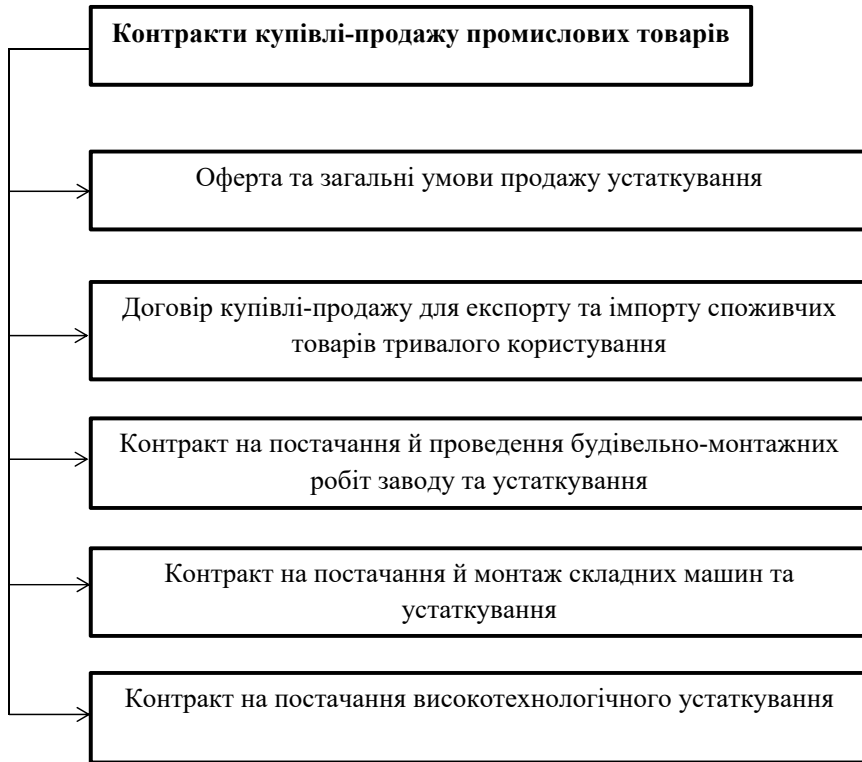
Договір міжнародної купівлі-продажу зернових

Договір міжнародної купівлі-продажу пиломатеріалів хвойних порід

Договір міжнародної купівлі-продажу свіжих фруктів та овочів

Договір міжнародної купівлі-продажу кормів

Договір міжнародної купівлі-продажу какао-бобів, тощо.

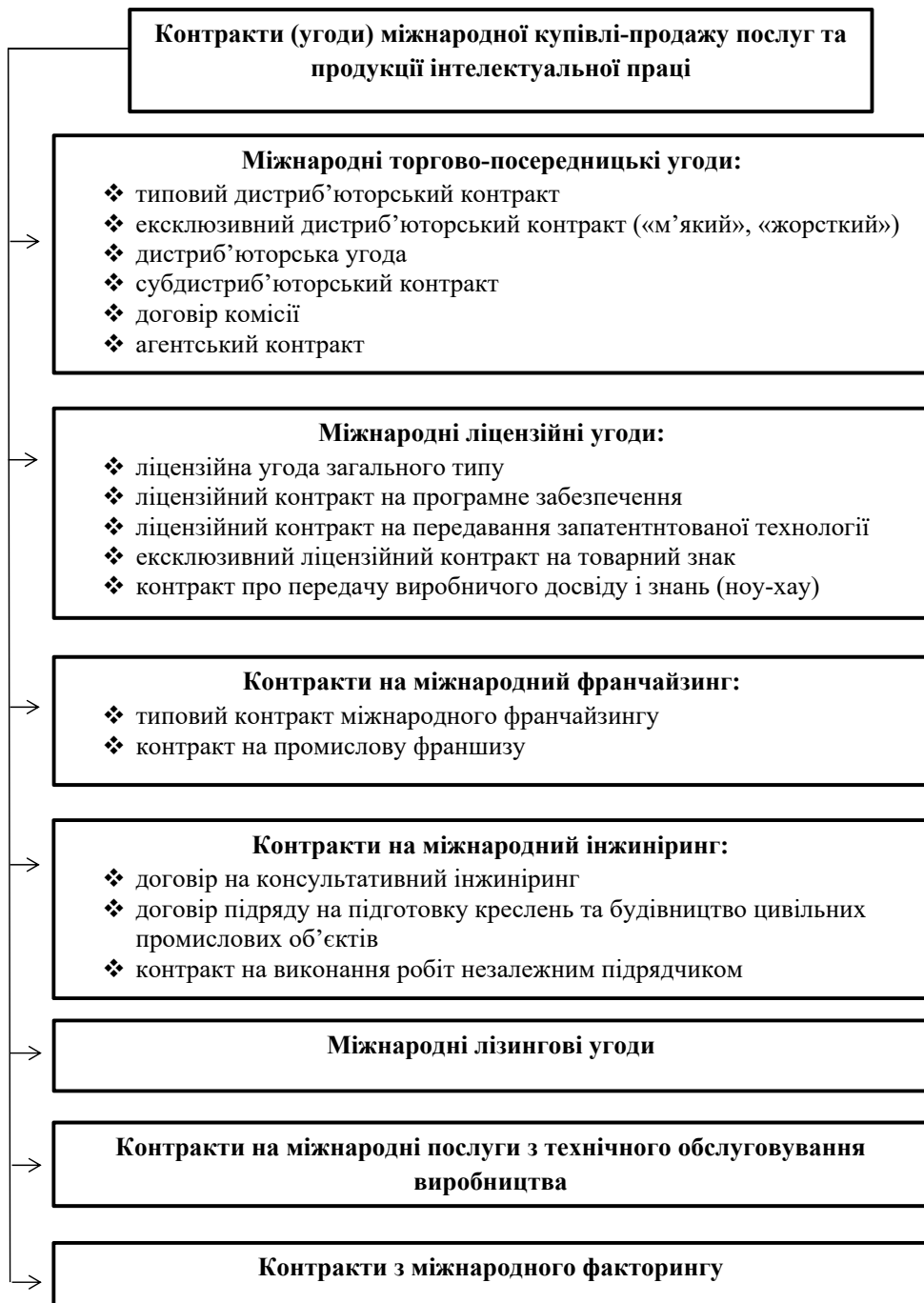


Міжнародна зустрічна торгівля

Сутність зустрічної торгівлі полягає в тому, що експортно – імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою формою організації комерційних операцій, розвиток якої відрізняється швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва.

Види міжнародної зустрічної торгівлі:

- ❖ бартерні операції;
- ❖ зустрічні закупівлі;
- ❖ викуп техніки, яка була у вживанні;
- ❖ операції з давальницькою сировиною;
- ❖ прості компенсаційні операції;
- ❖ складні компенсаційні угоди.



3. Міжнародні торгові звичаї

Міжнародний торговий звичай – це правило поведінки, що склалося у практиці міжнародної торгівлі.

Звичай відноситься до усної категорії джерел права. Систематизацію міжнародних торгових звичаїв з метою їх однакового тлумачення здійснює Міжнародна торгова палата. Письмові збірники Міжнародної торгової палати (правила уніфікованого тлумачення) не мають самостійної юридичної сили, однак можуть випереджати формування звичаю та надавати звичаям відносно самостійний статус.

Ознаки звичаю ділового обороту зводяться до наступного:

а) це правило поведінки, не передбачене законодавством. Воно застосовується, якщо не суперечить обов'язковим для учасників відповідних відносин положенням міжнародного договору, національного законодавства або зовнішньоторговельного контракту;

б) це правило поведінки, що склалося і широко застосовується на практиці незалежно від того, зафіксовано воно в якому документі.

Так, у зовнішньоторговельних контрактах нерідкі посилання на Міжнародні правила тлумачення комерційних термінів **(ІНКОТЕРМС)**, Уніфіковані правила по договірних гарантіях та інші подібні документи, що роблять правила, що містяться у зазначених документах, частиною договору, що служить в даному випадку підставою для того, щоб керуватися ними;

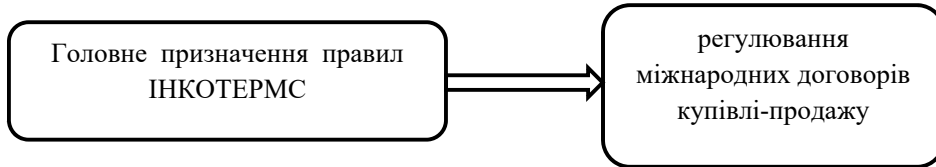
в) це правило поведінки, що застосовується виключно у сфері підприємницької (комерційної) діяльності. Звичай ділового обороту - різновид звичаю взагалі.

Велику роль торгові звичаї відіграють у регулюванні **торгового мореплавства.**

Приклади звичаїв морських перевезень:

- *Порядок перевезення вантажів на палубі (так званий палубний вантаж);*
- *Порядок складення диспаші (розрахування збитків від спільної аварії);*
- *Порядок вручення повідомлення про готовність судна до здійснення операцій з вантажем;*
- *Порядок розрахунку часу, якщо він не встановлений угодою сторін.*

ІНКОТЕРМС (англ. Incoterms, International commerce terms) — міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) в галузі міжнародної торгівлі.



«Правила ІНКОТЕРМС 2010»	
Група	Терміни, які належать до даних груп та їхній короткий зміст.
«E»	Перша група – єдина умова, за допомогою якої продавець робить товари доступними покупцю в своїх власних приміщеннях (складах, термінах, магазинах тощо). Термін EXW – Ex Works (...name place) – Франко-завод (назва місця) означає, що продавець вважається таким, що виконав своє контрактне зобов'язання з поставки, коли він надасть товар в роз- порядження покупця на своєму підприємстві або іншому названому місці (заводі, фабриці, складі тощо). Умова EXW застосовується для перевезень будь-якими видами транспорту.
«F»	Друга група, за допомогою якої продавець зобов'язаний доставити товар для перевезення до транспортного засобу, призначеного покупцем, відповідно до його інструкцій. FCA – Free Carrier (...name place) – Франко-перевізник (назва місця призначення)-поставка вважається завершеною після навантаження товару на транспортний засіб; FAS – Free Alongside Ship (...named port shipment) – Франко уздовж борта судна (назва порту відвантаження) - продавець зобов'язаний поставити товар до транспортного засобу – судна, вказаного покупцем, і вивантажити його, розмістивши уздовж борту судна на причалі або на ліхтерах у вказаному порту відвантаження. FOB – Free On Board (named port shipment) – Франко-борт (назва порту відвантаження)- продавець вважається таким, що виконав поставку, коли товар перетнув поручні судна в названому порту відвантаження.

«С»	Передбачає умови, де продавець повинен укласти договір перевезення за свій власний рахунок, але не приймає комерційний ризик втрати або пошкодження товару або додаткових витрат унаслідок подій, що виникають після відвантаження і відправки певного товару (тому пункт, до якого продавець сплачує транспортні витрати, обов'язково повинен бути вказаний після відповідного «С» – терміну) За умовою CFR – Coast And Freight – вартість і фрахт (порт призначення був вказаний): – продавець зобов'язаний сплатити всі витрати і фрахт, необхідні для доставки товару у вказаний порт призначення. – ризики і всі додаткові витрати, що виникають після поставки товару на борт судна, переходять від продавця до покупця у момент переміщення товару через поручні судна в порту відвантаження; – на продавці лежить обов'язок митного експортного очищення товару. Ця умова використовується тільки на морському і внутрішньому водному транспорті. За умовою CIF – Coast, Insurance And Freight – вартість, страхування і фрахт (порт призначення вказується). – продавець вважається таким, що виконав поставку, коли товар був переміщений через поручні судна в порту відвантаження; – продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару у вказаний порт призначення, але ризик втрати або зіпсування товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, з цієї миті лежать на покупці; – на продавця покладається також обов'язок морського страхування на користь покупця проти ризику втрати і пошкодження товару під час перевезення; За умовою CPT – Carriage Paid To – Перевезення сплачено до... (назва місця призначення): – продавець зобов'язаний доставити товар вказаному ним
-----	--

	перевізнику; – продавець зобов’язаний сплатити витрати, пов’язані з перевезенням товару до вказаного пункту призначення; – покупець бере на себе всі ризики втрати або пошкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику; За умовою CIP – Carriage And Insurance Paid To – Фрахт/перевезення і страхування сплачені до... (вказується пункт призначення): – продавець зобов’язаний доставити товар вказаному ним перевізнику та сплатити витрати, пов’язані з перевезенням товару до зазначеного пункту призначення. – покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати, що виникають з його вини, при доставці таким чином товару; – на продавця покладається також обов’язок із забезпечення страхування від ризиків втрати і пошкодження товару під час перевезення на користь покупця (продавець зобов’язаний укласти договір страхування і сплатити страхові внески);
«D»	Умови, згідно з якими до моменту доставки товару в узгоджене місце продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару в країну імпорту. DAT (Delivered At Terminal (... named terminal of destination) або поставка на терміналі (... назва терміналу) — новий термін, введений в Інкотермс-2010, який означає, що продавець виконав своє зобов’язання по постачанню, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення. Продавець несе всі ризики по доставці товару до названого місця. DAP (Delivered at Place (Постачання в місці призначення)) — одна з умов (термінів) Інкотермс, що означає, що продавець виконав своє зобов’язання по

	поставці, коли він надав покупцеві товар, випущений в митному режимі експорту та готовий до розвантаження з транспортного засобу, який прибув у вказане місце призначення. Умови поставки DAP покладають на продавця обов'язки нести всі витрати й ризики, пов'язані з транспортуванням товару в місце призначення, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для експорту з країни відправлення. Термін DAP може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення. Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським і внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. DDP (Delivered Duty Paid (named place of destination)) Поставка зі сплатою мита (назва місця призначення), скорочено DDP) — одна з умов (термінів) Інкотермс. Ця умова означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи (у відповідних випадках) будь-які «мита» (під словом «мито» тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення. Якщо термін EXW покладає на продавця мінімальний обсяг обов'язків, термін DDP передбачає максимальний обсяг обов'язків продавця.
--	---

4. Приватно-уніфіковане міжнародне торгове право (міжнародно-правові акти міжнародних організацій)

Уніфікований правовий текст не є звичайним міжнародним юридичним документом, тобто він не володіє правовою силою, аналогічною силі таких традиційних джерел міжнародного приватного права, як, наприклад, міжнародні конвенції, учасниками яких є держави. Це і є характеристика **головної специфічної риси**, яка зумовлює виділення актів міжнародно-приватної уніфікації в особливу групу джерел міжнародного торгового права.

Приватно-уніфіковані міжнародно-правові акти є результатом роботи міжнародних організацій (УНІДРУА, ЮНСІТРАЛ, Міжнародної торгової палати (ІСС) та Міжнародного торгового центру (ІТС) тощо.



5. Міжнародні прецеденти міжнародних арбітражів і судів

Міжнародний правовий прецедент – рішення міжнародного суду або арбітражу з конкретної справи, якому надається загальнообов'язкове значення під час розгляду усіх наступних аналогічних справ у галузі міжнародної діяльності.

Правовим прецедентом у галузі міжнародно-торговельної діяльності визнається результат узагальнення судової чи арбітражної практики або правова доктрина з питань міжнародної торгівлі. Як правило, правовий прецедент містить норму - правило поведінки, яка регулює суспільні відносини, що не врегульовані законодавчими та іншими правовими актами.

До міжнародних правових прецедентів відносять рішення:

- Міжнародного суду ООН,
- Міжнародного комерційного арбітражного суду при Міжнародній торговій палаті,
- Міжнародних комерційних арбітражних судів при торгово-промислових палатах держав,
- Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України,
- Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних спорів,
- Європейського суду з прав людини.

6. Національне (внутрішнє) законодавство, якщо воно за згодою відповідних держав застосовується до регулювання міжнародних торгових відносин

Односторонні акти держав у сфері регулювання міжнародних торгових відносин нерідко відіграють значну роль. Міжнародне економічне право офіційно визнає привілейовану роль передових держав, які володіють великим економічним потенціалом і діють в якості «міжнародних економічних законодавців» через міжнародні організації (наприклад, МВФ). Підтвердження тому - періодичне проведення економічних самітів країн «групи семи» або G-7, що включає такі впливові держави, як **США, Канада, Франція, Великобританія, Німеччина, Італія та Японія.**

Особливості національного правового регулювання міжнародних торгових відносин можуть знаходити закріплення як в загальних нормативних правових актах типу цивільного кодексу, так і в спеціальних законах. Так, в деяких державах (наприклад, **Австрія, Німеччина, Швейцарія**) були прийняті спеціальні закони з питань торгового права, у тому числі і міжнародних його аспектів, що не виключає застосування до міжнародних торгових відносин і інших законів. У багатьох державах прийняті і діють окремі торгові (комерційні) кодекси (**США, Франція, Німеччина, Іспанія, Португалія, Люксембург, Словаччина, Болгарія, Бразилія, Мексика, Чилі, Туреччина, Південна Корея, Японія** тощо).

Використання державою обмінного курсу або відсоткових ставок, встановлення певного інвестиційного клімату, ряду інших приписів, обмежень і заборон, що стосуються міжнародної торгівлі є внутрішньою компетенцією держави, що виникає з її суверенітету. Таким чином, не тільки міжнародні угоди, а й внутрішнє (національне) законодавство є джерелом міжнародного торгового права.

Тема 3. Конвенційне (договірне) міжнародне торгове право

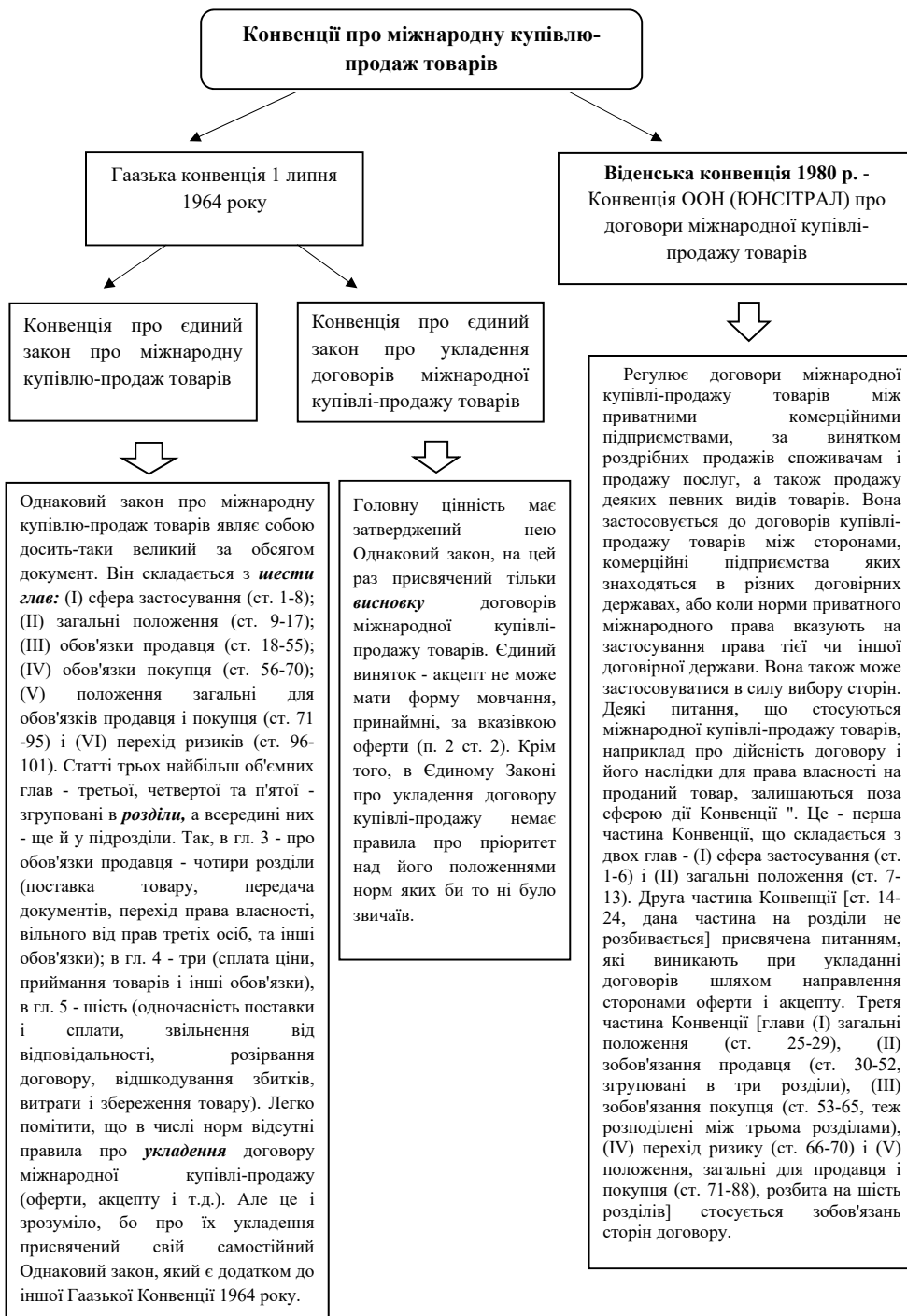
1. Поняття, класифікація міжнародного торгового договору (конвенції)

Міжнародний торговий договір – це угода між двома або кількома державами, в якій визначаються їх взаємні права та обов'язки в галузі міжнародної торгівлі. Він встановлює правовий режим, який сторони взаємно надають одна одній щодо регулювання порядку ввезення та вивезення товарів, митного оподаткування, торговельного мореплавства, інших видів транспорту, транзиту, діяльності юридичних і фізичних осіб кожної зі сторін на території іншої.

Конвенція – це багатостороння угода між суб'єктами міжнародного права, що регулює між ними відносини через створення взаємних прав та обов'язків; ця угода регулює весь комплекс питань, пов'язаних з відповідною темою.



2. Конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів



Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів — міжнародно-правовий документ, прийнятий 14.06.1974 державами — учасниками Конференції ООН з позовної давності в міжнародній купівлі-продажу товарів у м. Нью-Йорку (США). Проект Конвенції розроблений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). 1980 документ було доповнено Віденським протоколом, який вніс до нього поправки та зміни відповідно до Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980. Конвенція і Протокол до неї набули чинності 01 .08. 1988.

Загальні положення:

Складається з преамбули та 46 статей, об'єднаних у 4 частини. Застосовується лише у випадку, якщо в момент укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів комерційні підприємства сторін договору знаходяться на території держав — учасниць Конвенції або якщо (відповідно до норм міжнародного приватного права) застосовується право однієї з держав-учасниць (ст. 3). Документ встановлює єдиний для договорів міжнародної купівлі-продажу товарів строк позовної давності — 4 роки (ст. 8). Строк позов, давності спливає від дня виникнення права на позов (ст. 9). За загальним правилом, право на позов, яке випливає з порушення договору, виникає у день, коли таке порушення мало місце (ст. 10). Право на позов, що випливає з невідповідності товару умовам договору, виникає від дня факту передачі покупцеві або відмови покупця прийняти товар. По закінченні строку позовної давності вимоги продавця або покупця, що випливають з договору міжнародної купівлі-продажу або пов'язані з його порушенням, не задовольняються.

Конвенція містить норми про переривання та подовження строку позовної давності, зміну цього строку та порядок його відрухування, а також закріплює загальні обмеження строку (10 років) і передбачає результати закінчення строку давності. За Конвенцією, закінчення строку позовної давності береться до уваги лише під час розгляду спору за заявою сторони, що бере участь у процесі (ст. 24). Право вимоги не підлягає визнанню та примус, здійсненню, якщо розгляд спору почався після закінчення строку позовної давності.

Сторони договору міжнародної купівлі-продажу товарів можуть не дотримуватися Конвенції, якщо прямо і недвозначно зафіксують це у договорі.

3. Конвенції про міжнародні розрахункові, кредитні відносини і торгове посередництво

Основні терміни міжнародного розрахунково-посередницького права:

Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку.

Чек - встановленої форми грошовий (фінансовий) документ, який містить безумовне письмове розпорядження чекодавця (власника рахунку у фінансовій установі) про сплату чекотримачеві зазначеної в чеку суми.

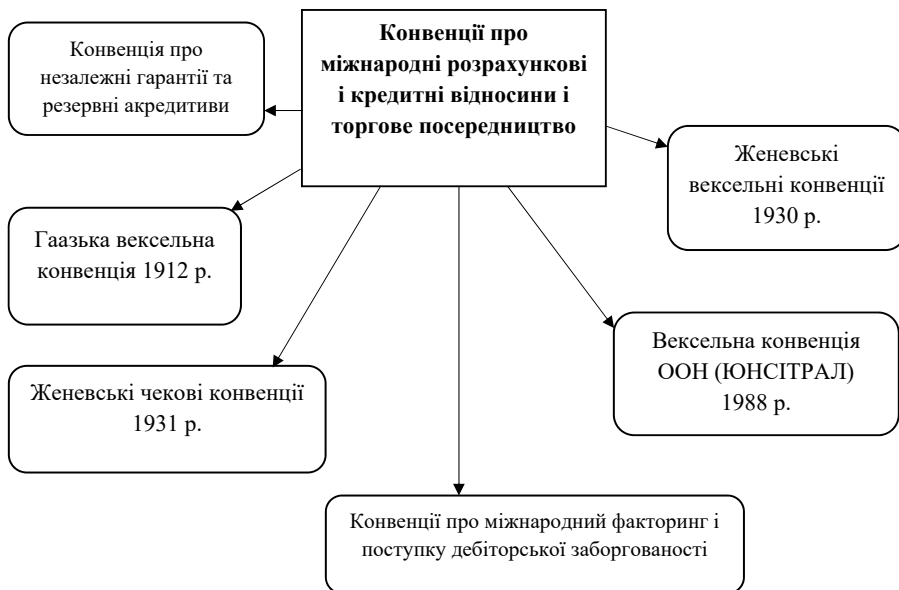
Факторинг (factoring, від англ. factor - посередник) - різновид посередницької операції, що проводиться банками і спеціальними компаніями, являє собою купівлю грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасацію.

Міжнародний факторинг - це вид міжнародних послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткострокові вимоги по товарних договорах факторинговій компанії з метою негайного одержання більшої частини платежу (70 - 90 % вже за 2-3 дня заборгованості), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Форфейтинг - фінансування міжнародної торгівлі шляхом обліку перевідних векселів без права регресу, тобто покупець векселя бере на себе весь ризик неплатежу і не може пред'явити претензії попередньому власнику.

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

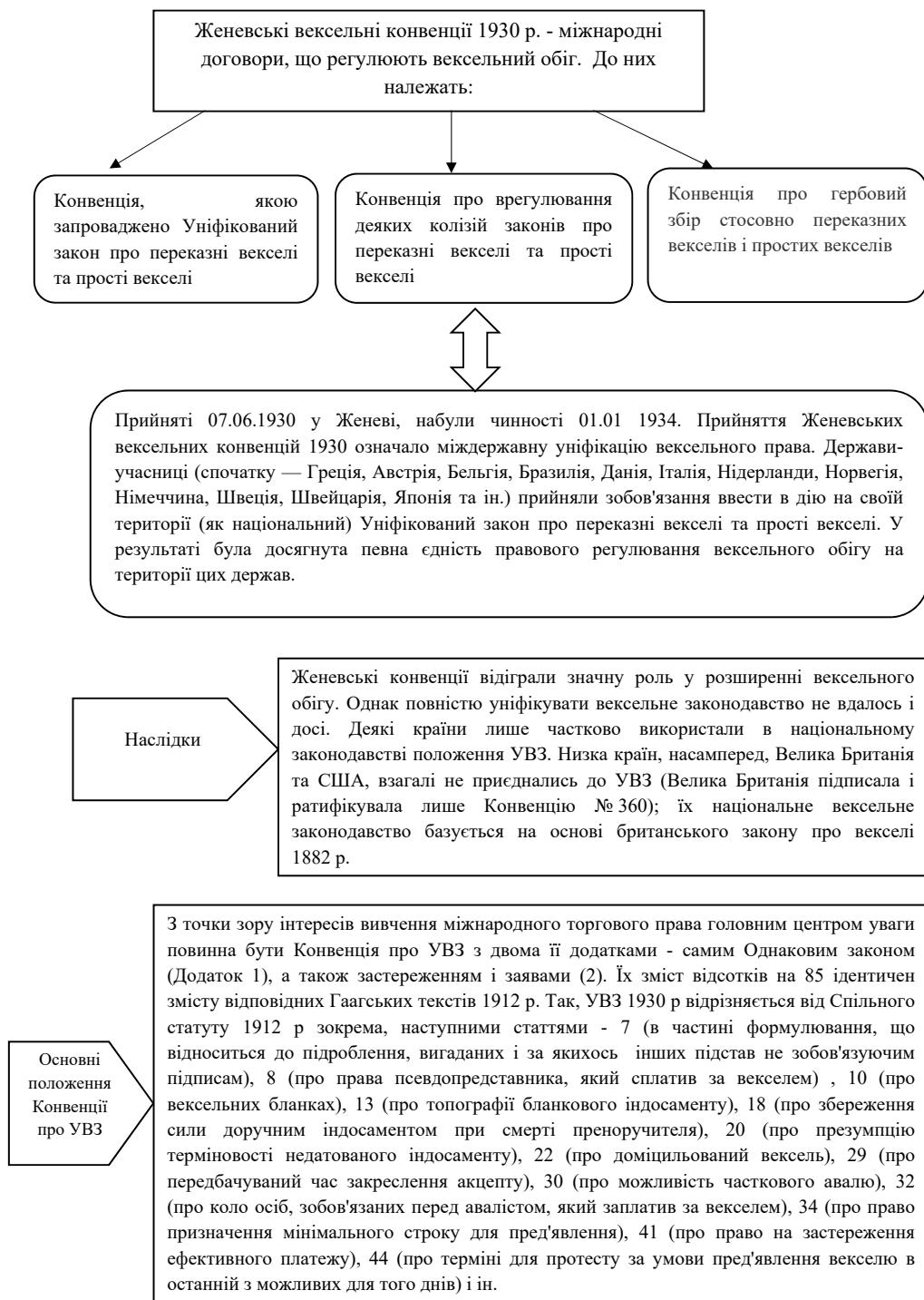
Дебіторська заборгованість, рахунки до одержання - суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит.



Конвенція про об'єднання законоположень про векселі переказні і прості з додатком Загального статуту (однаковим законом) про векселі переказні і прості, була підписана в Гаазі 23 липня 1912 р. 23 державами, проте в силу так і не вступила, не набравши до встановленого терміну п'яти положеннях ратифікаційних грамот; загально визнано, що основною причиною такої нещасливої долі Гаазької конвенції 1912 р стало те, що незабаром після її укладення почалася світова війна.

Основні положення Гаазької вексельної конвенції 1912 р.

Сама Конвенція зобов'язує своїх учасників ввести на своїй території в дію або сам Загальний статут про векселі (французькою мовою), або ідентичний йому акт на своїй національній мові (ст. 1) цілком або лише в частині перекладних векселів (ст. 22), що не змінюючи при цьому послідовності наявних в ньому статей (ст. 23); потім нею перераховується досить значна кількість застережень, які держави можуть - якщо того побажають - зробити при приєднанні до Конвенції (ст. 2-12), визначаються межі законодавчого втручання держав у сферу регулювання вексельних відносин в тій частині, в якій вони не регламентовані Загальним статутом (ст. 13-21), а також умови дійсності таких актів (ст. 24), і, нарешті, описується порядок власної ратифікації, денонсації придбання і втрати своєї сили (дії) (ст. 25-31). Основну змістовне навантаження несе додаток до Конвенції - Загальний статут про векселі - акт, який в більшості своїх положень незабаром (через 18 років) перетвориться в Єдиний вексельний закон.



Женевські чекові конвенції 1931 р. - міжнародні договори, що регулюють порядок застосування чеків у платіж, обігу.

Прийняті 19.ІІІ 1931 у Женеві, набули чинності 1.І. 1934. Серед держав-учасниць — Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Швеція та ін. Країни, що не входять до системи Женевського чекового права, регулюють обіг чеків відповідно до національного законодавства. До них належать:

Конвенція про
Уніфікований
закон про чеки

Конвенція про
врегулювання деяких
колізій законів про
чеки

Конвенція про
гербовий збір
стосовно чеків

Основні
відмінності
"женевських"
законоположень
про чеки від
постанов про
переказні
векселі:

Завдання Женевських чекових конвенцій ідентичні завданням конвенцій вексельних. Головне з них - зобов'язати договірні держави до введення в дію на своїй території норм Уніфікованого чекового закону. Конвенції, таким чином, заявляють претензії на уніфікацію *не тільки міжнародного, а й національного* чекового права. Основні відмінності "женевських" законоположень про чеки від постанов про переказні векселі в наступному: чек може бути виданий на пред'явника, а вексель не може (пор. Ст. 1, 5, 20 ЕЧЗ зі ст. 1 і 75 УВЗ); чек не повинен містити особливого зазначення строку платежу - він завжди оплачується за стоком, пред'явленому протягом встановленого для цього терміну - **терміну дійсності чека** (ст. 1, 29, 32 ЕЧЗ), на відміну від векселя, завжди потребує надання особливого терміну платежу (див. особливо гл. V УВЗ "Про термін платежу"); платником по чеку може бути призначений тільки банкір (банк), у якого чекодавець має кошти (ст. 3, 54 ЕЧЗ), платником ж за векселем - хто завгодно; чек не може бути акцептований (ст. 4, 12, 18 ЕЧЗ), а переказний вексель - може (ст. 9, 15; гл. III УВЗ); в чеку неможливо помістити вказівку про відсотки на його сумі (ст. 7 ЕЧЗ), а в переказному векселі - можливо (ст. 5 УВЗ); індосамент чекового платника недійсний (ч. 3 ст. 15 ЕЧЗ), а вексельного - можливий (ч. 3 ст. 11 УВЗ); чековому праву невідомий інститут заставного індосаменту (пор. зі ст. 19 УВЗ); після закінчення терміну дійсності чек може бути відкликаний (ст. 32 ЕЧЗ), відгук же векселя неможливий в принципі; чек може бути перекреслений або забезпечений позначкою "розрахунковий", що тягне за собою зміну способу легітимації чекодержателя і встановлення певного способу оплати чека (див. ст. 37-39 ЕЧЗ) - вексельному ж праву невідомий жоден з цих інститутів; несплата за чеком може бути свідченням протесту, але і двома іншими способами (ст. 40 ЕЧЗ), за векселем ж - тільки протестом (ст. 44 УВЗ); ЕЧЗ невідомий інститут копії чека (пор. зі ст. 67, 68 УВЗ); тривалість чекової давності по будь-яким вимогам становить шість місяців з дня закінчення строку дійсності (для вимог власника) або з дня оплати чека, або пред'явлення позову (для вимог колишніх чекових боржників) (ст. 52), в той час як вексельна давність за позовами власника більш тривала - становить один рік (ч. 2 ст. 70 УВЗ).

Конвенція ООН (ЮНСІТРАЛ) про міжнародні переказні та міжнародні прості векселі, підписана в Нью-Йорку 9 грудня 1988 року як резолюція 43/165 Генеральної асамблеї ООН.

Основні
положення:

Прагнучи зробити розглянутий документ максимально зручним у використанні і прийнятним для ратифікації, розробники додали йому (на відміну від конвенцій Женевських) строго обмежену і до того ж дуже вузьку сферу застосування, а саме - відносини, пов'язані з використанням так званих міжнародних векселів, ухваливши, що міжнародним вексель повинен бути не тільки по суті (на що має вказувати розташування місць складання, платежу і перебування учасників векселя в різних державах - п. 1 і 2 ст. 2 Конвенції), а й формально, тобто містити певного роду вексельну мітку, причому утримувати її двічі (!) - у заголовку і тексті (ст. 1). Ще один критерій "міжнародності" - використання векселів в міжнародних угодах - був доданий ст. 4.

Незважаючи на поставлене Генеральним секретарем завдання створення самостійної незалежної системи правових норм, не можна не визнати, що з змістовної точки зору в Конвенції превалюють традиції англо-американського вексельного права. Так, в повному з ними відповідно (і в протиріччі з традиціями права континентального - женевського) ст. 3 визначає переказні і прості векселі лише через чотири реквізити, допускаючи, до речі сказати, видачу векселів не тільки іменних і ордерних, але і на пред'явника. Найширше трактування поняття про визначеність вексельної суми, яка припускає її виплату не тільки з відсотками (у тому числі за ставкою, яка змінюється) і за курсом, а й частинами, та ще й з умовами (ст. 7), допущення відсотків в будь-якому векселі (ст. 7, п. 4 ст. 8), допустимість призначення в векселі декількох послідовних термінів платежу (п. 3 ст. 9), розрізнення фігур "держателя" (ст. 15, 27 і 28) і "захищеного держателя" (ст. 29 -32, п. 3 ст. 72), чисто інкасові (ні в якому разі не передавальні) наслідки індосаменту на ректа-векселі (ст. 17), можливість передачі векселя попереднику шляхом простого повернення документа, без виконання на ньому нового передавального напису (ст. 23), обмеження кола суб'єктів, які мають право після термінового індосаменту (ст. 24), узаконення інституту вексельної гарантії замість авалю (ст. 46-48), можливість посвідчення експесу вексельного обігу не тільки протестом, а й іншим способом (п. 3 ст. 60), відсутність обов'язку прийняття часткового платежу (п. 1 ст. 73), встановлення вексельно-правових наслідків втрати векселя і особливого "вексельного" порядку сто відновлення (ст. 78-81), вексельна давність єдина для всіх чотирирічна (хоча і від різних моментів обчислюється) тривалість (ст. 84) - всі ці та багато інших особливостей є елементами англо-американського вексельного права.

Конвенції про міжнародний факторинг і поступку дебіторської заборгованості

Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг

Конвенція ООН (ЮНСІТРАЛ) про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі

Оттавська конвенція «Про міжнародний факторинг» 1988 р. залишається єдиним міжнародним договором, що врегульовує факторингові операції, ускладнені іноземним елементом. Як випливає із преамбули Оттавської конвенції «Про міжнародний факторинг», метою її розробки є прийняття єдиних правил для створення правової бази, яка сприятиме міжнародному факторингу.

Основні
положення

Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. закріплює конструкцію договору міжнародного факторингу. Відповідно до ст. 1 Конвенції, під договором міжнародного факторингу розуміють договір, за яким постачальник відступає або може відступати фактору право грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу товарів, придбаних у першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання. Фактор, при цьому, має виконувати принаймні дві з таких функцій: фінансування постачальника, включаючи надання позики та здійснення авансових платежів; ведення обліку (головної бухгалтерської книги) щодо дебіторської заборгованості; пред'явлення до сплати грошових вимог; захист від несплат боржників. Крім того, боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги. Положення Конвенції визначили найбільш суттєві правові ознаки для міжнародного факторингу. Завдяки конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» договір міжнародного факторингу набув формально визначеного характеру. З урахуванням п. С ч. 1 ст. 1 Оттавської конвенції 1988 р. повідомлення боржника про уступку права грошової вимоги належить до кваліфікаційних ознак договору міжнародного факторингу. Відповідно до ст. 6 Оттавської конвенції «Про міжнародний факторинг» уступка права грошової вимоги є дійсною, незважаючи на будь-яку угоду між постачальником і боржником, яка забороняє таке відступлення. Відповідно до ч. 2 ст. 10 Конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988р. боржник, який має таке право вимагати від постачальника суму, сплачену фактору стосовно відступлення права вимоги, має протек право вимагати повернення цієї суми від фактора настільки, наскільки фактор не виконав своє зобов'язання здійснити постачальнику платіж, пов'язаний із відступленням права вимоги, або фактор здійснив такий платіж тоді, коли він знав про невиконання, або неналежне виконання, або прострочення виконання постачальником своїх зобов'язань щодо товарів, яких стосуються платежі боржника. Відповідно до ст. 5 Конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. положення договору факторингу, що передбачає відступлення існуючих або майбутніх грошових вимог, не може бути визнано недійсним внаслідок того, що вимоги не були зазначені в договорі окремо, якщо під час укладення договору або під час набуття ним чинності вони могли бути визначені у договорі.

Конвенція ООН (ЮНСІТРАЛ) про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі підписана в Нью-Йорку 12 грудня 2001 року (з додатком).

**Основні
положення**

По суті мова йде про створення документа, який виступає оонівською (тобто знаходиться під егідою найбільшої і авторитетної міждержавної організації) альтернативою Конвенції УНІДРУА 1988 р. Норма п. 2 ст. 38 Конвенції, до речі кажучи, прямо встановлює її пріоритет над нормами останньої. Маємо прийняти до уваги і інше - трохи більш нейтральне - найменування Конвенції: так, якщо документ УНІДРУА будь-яку форму фінансування торговельних угод під поступку грошових вимог називає факторингом, то Конвенція ООН терміна такого - узагальнюючого - значення не містить. Якщо за Конвенцією УНІДРУА всі випадки банківського фінансування під "дебіторку" обіймаються поняттям єдиної форми - факторингу, - то Конвенція ЮНСІТРАЛ дозволяє, залишаючись в її рамках, виділяти, як мінімум, дві різні форми - факторинг і, скажімо, форфейтинг. Незважаючи на велику різницю в обсязі (Конвенція ЮНСІТРАЛ майже втричі довше, ніж Конвенція УНІДРУА) і за кількістю статей, з змістовної ж точки зору два цих документи не надто відрізняються. Так, Конвенція 2001 р. багатша в частині деталей - але не більше того. Її ключові положення можна сказати, що збігаються з тими, що становлять Конвенцію 1988 р.: так, обидва документи допускають поступку майбутніх вимог (п. 1 ст. 5 / п. 1 ст. 8), в тому числі генеральну - ось так їх "запродажу" (п. 2 ст. 5, ст. 7 / п. 1 ст. 8), визнають дійсність поступки всупереч угоді про її заборону (п. 1 ст. 6 / ст. 9), збереження прав боржника заявляти проти вимоги фінансового агента всі ті заперечення, які він міг би заявити проти постачальника (ст. 9 / ст. 18), встановлюють презумпцію допустимості наступного відступлення, якщо вона не виключена договором факторингу (ст. 11, 12 / п. 1 і 2 ст. 1), і т.д.

Щодо центральних відмінностей Конвенції 2001 р. потрібно вказати наступні. По-перше, вона має трохи ширшу предметну сферу охоплення, так як формально стосується (1) будь-яких актів поступки дебіторської заборгованості з міжнародних контрактів (а не тільки тих, що відбуваються в рамках факторингу, як Конвенція 1988 року (п. 2 її ст. 1), хоча і не всіх (обмеження в ст. 4)), причому досить, щоб (2) в Договірній державі знаходився хоча б цедент (а не обидві сторони, як, знову-таки, це потрібно по Конвенції 1988 г.). Потім, виключити застосування договором Конвенції 1988 р. можна лише повністю (п. 1 ст. 3), а Конвенції 2001 г. - і частково (ст. 6, 19). Нарешті, Конвенція 2001 року (на відміну від Конвенції 1988 г.) уніфікує не лише матеріальні (ст. 1-25), а й колізійні (ст. 26-32) норми.

9

Конвенція ЮНСІТРАЛ (ООН) про незалежні гарантії та резервні акредитиви, підписана в Нью-Йорку 11 грудня 1995 р.

Основні
положення
Конвенції

Загальний сенс Конвенції - в уніфікації правил про дві форми незалежних (абстрактних) документарних зобов'язань сплати грошових сум - про незалежні гарантії і про резервні акредитиви. Конвенція застосовується до них автоматично, якщо (а) гарант (банк-емітент) знаходиться в Договірній Державі або (б) до гарантії застосовується законодавство такої держави; до акредитивів, які не підпадають під вищезгадані умови, застосовується також при наявності в них вказівки на таке застосування. Незалежна гарантія - це грошове зобов'язання банку (гаранта), прийняте ним на прохання і за рахунок принципала (в ролі якого виступає одна зі сторін зовнішньоторговельного контракту), сплатити певну грошову суму бенефіціару (іншій стороні зовнішньоторговельного контракту) у разі порушення принципалом певного зобов'язання перед бенефіціаром (швидше за все - зобов'язання за тим самим зовнішньоторговельним контрактом, який їх пов'язує). Тій же меті служить і резервний акредитив: він відкривається стороною, яка вже зобов'язана або можливо стане зобов'язаною до грошового виконання (наприклад, до повернення авансу, відшкодування збитків) на вимогу іншої сторони, "про всяк резервний (звідси і назва) випадок", а саме - на випадок порушення забезпеченого нею зобов'язання.

Відмінності між двома описаними формами грошових зобов'язань (і документів) мають більш формальний характер; наприклад, сторона, договірна про гарантії, називається принципалом, а про акредитив - наказодателем. Відмінності між ними по суті настільки невеликі, що дозволяють Конвенції пропонувати єдині, в рівній мірі ті, що стосуються обох типів зобов'язань, норми, а авторам спеціальної (і не дуже) літератури - іменувати резервний акредитив різновидом незалежної гарантії. Так, незалежні гарантії можуть забезпечувати практично будь-які зобов'язання, резервні ж акредитиви застосовуються для забезпечення зобов'язань тільки грошових; гарантії можуть передбачати зобов'язання з безумовним виконанням (на першу вимогу), акредитив ж - ніколи (тобто він може бути тільки документарний); потім, виручка за резервним акредитивом, як правило, може бути предметом переуступки, і, більш того, сам акредитив може бути відкритий як перекладний, в той час як не виручка по незалежній гарантії, ні сама гарантія зазвичай не передається (ст. 10 Конвенції, втім, і в цьому відношенні відмінностей не робить); крім того, за нашим законодавством всякий акредитив (отже, в тому числі і резервний) передбачається відкличним (п. 3 ст. 868), а банківська гарантія - навпаки, безвідкличною (ст. 371); банківська гарантія у нас може бути видана тільки в "паперовому" вигляді, а акредитив (в тому числі резервний) можна відкрити і в електронній формі і т.п.

4. Конвенції з торгового мореплавства

Торгове мореплавство являє собою класичну морську торгівлю, тобто є перевезенням вантажів, пасажирів, багажу та пошти, а також діяльність, яка супроводжує такі перевезення – буксирування, криголамне і лоцманське проведення, рятування, страхування суден і вантажів та інше.

Основні терміни з права морської торгівлі:

Фрахтування — угода про наймання судна для виконання рейсу чи ряду рейсів, або на обумовлений період часу.

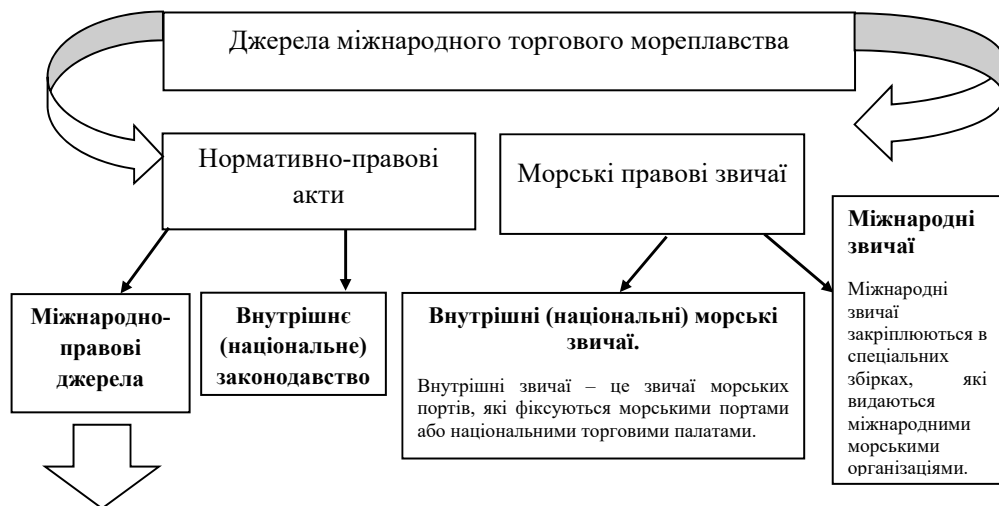
За договором **фрахтієвник** (одна зі сторін договору фрахтування, яка бере на себе зобов'язання здійснити перевезення вантажів морським чи авіаційним транспортом за відповідну, зазначену угодою винагороду у порт призначення на умовах надання для цього всього судна, його частини або окремих приміщень) зобов'язується надати **фрахтувальникові** (друга сторона договору фрахтування, яка пропонує для перевезення морським чи авіаційним транспортом вантаж або пасажирів і бере на себе зобов'язання про сплату відповідних витрат) за плату всю або частину місткості в одному чи кількох транспортних засобах на один або кілька рейсів для перевезення вантажу, пасажирів, багажу, пошти або з іншою метою, якщо це не суперечить закону та іншим нормативно-правовим актам.

Чартер (англ. *charter* — хартія, статут, грамота; тут — договір) — договір між власником транспортного засобу і фрахтувальником (наймачем) на оренду всього транспортного засобу або його частини на певний рейс або термін.

Чартер (право) — договір між судновласником і фрахтувальником на оренду судна або його частини на певний рейс або термін.

Коносамент — товаророзпорядчий документ, цінний папір, що видається морським перевізником вантажу його відправнику, що засвідчує прийняття вантажу до перевезення і містить зобов'язання доставити вантаж до пункту призначення і передати його одержувачу.

Агентування суден — надання послуг у галузі торгового мореплавства агентом, за дорученням і за рахунок судновласника від свого імені або від імені судновласника, в певному порту або на певній території.



Першу групу складають акти, що регулюють організацію міжнародних морських сполучень. Це багатосторонні і двосторонні угоди з питань розвитку торгового судноплавства, організації морських ліній, порядку взаємодії з місцевою владою в порту прибуття, документального забезпечення рейсів, набору документів, пропонувані в порту прибуття. Основна з них - **Конвенція про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 р.** Практичне значення Конвенції полягає в суттєвому спрощенні вимог, що пред'являються до перевізних документів, і в закріпленні адміністративних процедур, що підлягають виконанню в іноземних портах.

До **другої групи** міжнародних нормативних джерел міжнародного торговельного мореплавства відносяться угоди і договори з безпеки мореплавання. У них знайшли відображення питання технічного нагляду та контролю за судами, попередження зіткнення суден, закріплена система морських сигналів, визначено порядок роботи маяків. Діють спеціальні угоди про рятуванні пасажирів, екіпажу та морських суден, вантажів. Угоди цієї групи з метою забезпечення екологічної безпеки встановлюють межі відповідальності судновласників у разі забруднення моря нафтою, а також ядерними відходами при експлуатації морських суден з ядерними установками.

Третя група складається з конвенцій і протоколів, що регулюють перевезення вантажів і пасажирів. До тих, які закріплюють порядок перевезення вантажів, відноситься в першу чергу група джерел, що стосуються коносаментів. Це **Брюссельська конвенція 1924 р.**; **Протокол про зміну Міжнародної конвенції, про уніфікацію деяких правил, про коносамент, прийнятий в Брюсселі 23 лютого 1968 р.**; **Протокол про зміну Міжнародної конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент, зміненої Протоколом від 23 лютого 1968 р прийнятий в Брюсселі 21 грудня 1979 р..** Доповнює положення перерахованих джерел **Конвенція ООН про морське перевезення вантажів 1978 р.**

До міжнародних правових актів, що регулюють перевезення пасажирів, відносяться **Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про перевезення пасажирів морем, прийнята в Брюсселі 29 квітня 1961, Афіньська конвенція 1974 р.**

**Брюссельська Конвенція
1924 р., відома як Гаазькі
правила, яка заклала основи
уніфікації ряду правил про
коносамент.**

У цій Конвенції поряд з регламентацією питань про умови відповідальності перевізника та порядок пред'явлення до нього вимог, врегульовані положення, що стосуються коносаментів, його змісту, реквізитів, порядку складання. Коносамент - це документ, що підтверджує укладення договору морського перевезення, прийом вантажу перевізником для доставки без умови надання всього судна, його частини або окремих суднових приміщень в порт призначення. У міжнародних морських перевезеннях договір перевезення вантажу оформляється чартером і коносаментом або тільки коносаментом. Коносамент є єдиним документом серед перевізних документів, оформлюваних на всіх видах транспорту, який складається перевізником, тільки їм підписується і вручається вантажовідправнику. В Брюссельській Конвенції 1924 г. особлива увага приділяється переліку відомостей, які повинні бути зазначені перевізником в коносаменті. До таких відомостей належать дані, що характеризують вантаж і дозволяють його ідентифікувати, марки вантажу, число місць, кількість або вага вантажу, його зовнішній вигляд і видиме стан. Конвенція встановлює 11 реквізитів, які повинні бути включені в коносамент. Крім зазначеного переліку передбачається ряд додаткових реквізитів. Важливу роль відіграє реквізит "адреса повідомлення". Він зобов'язує перевізника повідомити за вказаною адресою про прибуття вантажу в порт вивантаження. Конвенцією встановлено порядок оформлення і видачі коносаментів. Можливе оформлення коносаментів на пред'явника. По ньому вантаж буде виданий особі, яка пред'являє такий документ. Велике значення має закріплення в Брюссельській конвенції правил про відповідальність морського перевізника, яка настає за заподіяної втрати і збитки. Період дії відповідальності починається з моменту, коли вантаж занурений на судно, і припиняється моментом його вивантаження.

**Міжнародна конвенція про
уніфікацію деяких перевезень
морем багажу пасажирів
(1967 р.).**

Дана Конвенція регулює питання відповідальності перевізника за незбереження багажу та ручної поклажі. Разом з тим Конвенція 1967 містить специфічні норми. Так, відповідальність перевізника при перевезенні транспортних засобів виключається у разі навігаційної помилки. Крім того, він не несе відповідальності при неسخоронності особливо цінного майна, якщо з цього приводу з вантажовідправником не було укладено спеціальну угоду. Конвенція встановлює строк позовної давності, що дорівнює двом рокам.

**Конвенції про
морські
перевезення**

**Афінська конвенція про
перевезення морем
пасажирів та їх багажу
1974 р.**

Афінська конвенція 1974 р. регулює перевезення і пасажирів, і багажу. Перевізник відповідає за шкоду, завдану в результаті смерті пасажирів або заподіяння йому тілесного ушкодження, а також в результаті втрати або пошкодження багажу, якщо подія, внаслідок якої було завдано шкоду, сталася під час перевезення і була наслідком вини або недбалості перевізника, його службовців або агентів, які діяли в межах своїх службових обов'язків. Афінська конвенція встановила більш високі межі відповідальності. Зокрема, межа відповідальності перевізника в разі смерті пасажирів або заподіяння йому тілесного ушкодження становить 700 тис. франків. Межа відповідальності за втрату або пошкодження автомашини, включаючи весь перевозимий в ній або на ній багаж, підвищений до 50 тис. франків.

**Конвенція ООН про морське
перевезення вантажів 1978 р.**

У цьому міжнародно-правовому джерелі дано визначення таких основних понять, як "перевізник", "фактичний перевізник", "вантажовідправник", "вантаж", "договір морського перевезення", "коносамент". Конвенція розширила сферу свого застосування, поширивши дію норм на перевезення тварин, а також палубних вантажів. У ній закріплено спеціальні правила про перевезення небезпечних вантажів, наскрізних перевезеннях, визначені транспортні документи, дано перелік видів коносаментів, зазначені його зміст, застереження і доказова сила.

Особливу увагу в Правилах приділено питанням відповідальності. Частина II Правил регулює відповідальність перевізника і фактичного перевізника, а ч. III - вантажовідправника. Відповідальність перевізника будується на принципі провини. Він звільняється від відповідальності, якщо доведе, що вжив усіх заходів, які можуть розумно вимагатись, щоб уникнути негативних обставин та їх наслідків. Крім того, перевізник не несе відповідальності в тих випадках, коли втрата, пошкодження або затримка в здачі вантажу виникли в результаті заходів з порятунку життя або розумних заходів з рятування майна на морі. Як уже зазначалося, в Правилах не згадується навігаційна помилка в якості підстави звільнення від відповідальності перевізника. В окремій статті регулюється відповідальність перевізника і фактичного перевізника. За умовами Правил в тих випадках, коли здійснення перевезення або частини його доручено фактичному перевізнику, перевізник однак залишається відповідальним за все перевезення. Разом з тим спеціальною угодою між перевізником і фактичним перевізником положення про відповідальність перевізника застосовуються також і до відповідальності фактичного перевізника за здійснене ним перевезення. У випадках якщо відповідальність несуть перевізник і фактичний перевізник, їх відповідальність є солідарною. Встановлено межу відповідальності за втрату або пошкодження вантажу. Вона становить 835 СДР за місце, або 2,5 СДР за 1 кг ваги бруто втраченого або пошкодженого вантажу.

5. Конвенції про перевезення вантажів різними видами транспорту і поштової пересилки

Конвенція про договір міжнародних дорожніх перевезень вантажів 1956 р.

Найчастіше цей міжнародний договір називають **CMR** Конвенцією. **CMR** Конвенція є основоположною нормою, що регламентує загальноприйняті, такі, котрі склалися головню в європейській практиці, правила та звичаї стосовно договору перевезення. Вона встановлює процедури, які використовують сторони договору міжнародного дорожнього перевезення вантажів у частині його укладання, виконання, розірвання, а також визначає відповідальність перевізника за невиконання або неналежне виконання ним умов договору. Мета Конвенції міститься в Преамбулі. Йдеться про те, що Конвенція розроблена для уніфікації умов, котрі регулюють договір міжнародного дорожнього (автомобільного) перевезення вантажу, зокрема, стосовно документів і відповідальності перевізника. КДПВ прийнята з метою внесення однаковості в умови договору міжнародного перевезення вантажів дорогами і, зокрема, в умови, що стосуються необхідних для таких перевезень документів та відповідальності перевізників.

Угода про міжнародні перевезення великогабаритних та важких вантажів.

Плата за проїзд спеціального транспортного засобу, загальна маса, навантаження на загальну вісь, габаритний розмір та відстань перевезення.

Угода про міжнародне перевезення продуктів, які швидко псуються та про спеціальні транспортні засоби, які призначені для їхнього перевезення.

Кожен продукт повинен відповідати вимогам, необхідно, щоб було перевірено ці вимоги, і було підтвердження (свідцтво). Вантаж повинен мати спеціальну емблему.

Перевезення вантажів автомобільним транспортом

Європейська угода про роботу екіпажем авто-транспортних засобів (1970 р).

Цілі угоди: про підвищення безпеки дорожнього руху; про захист прав водіїв; створення однакових умов роботи і конкуренції для перевізників з різних країн. В угоді чітко прописано, що водіви-міжнароднику можна, а чого не можна. Скільки часу далекобійникові потрібно кожен день і кожен тиждень відпочивати, а скільки годин він може перебувати за кермом. А ще максимальна тижнева і двотижнева тривалість керування транспортним засобом. дорожнього руху.

Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів 19 травня 1956 р.

Ця угода уніфікує умови договору МАП і документи на їх перевезення; визначає відповідальність відправника та перевізника; регулює порядок відносин між вантажовідправником, перевізником, вантажоодержувачем. Вона застосовується, до будь-якого договору автомобільного перевезення вантажів транспортними засобами за винагороду, коли зазначені в договорі місце прийняття вантажу для перевезення і місце для доставки, знаходяться у двох різних країнах, з яких принаймні одна є договірною країною, незважаючи на місце проживання і громадянство сторін. У разі відсутності однієї із названих умов застосування Конвенції (КДПВ) виключається. Конвенція КДПВ визначає застосування єдиного уніфікованого документа на перевезення (міжнародної товарно-транспортної накладної CMR, яка служить підтвердженням укладання договору на перевезення і прийняття вантажу перевізником).

Європейська угода про перевезення небезпечних вантажів.

(накладна CMR, свідоцтво про допуск водія до небезпечних вантажів, допуск транспортного засобу до небезпечних вантажів, спеціальний дозвіл по території країни, де будуть перевозити небезпечний вантаж, письмова інструкція водіям та аварійна картка, узгоджений маршрут руху, поліс-угода про обов'язкове страхування відповідальності).

Конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 р. (Варшавська конвенція 1929 р.)

У Конвенції закріплені вимоги до перевізних документів, положення, що стосуються комбінованих (у прямому змішаному сполученні) перевезень, відповідальності перевізника. Велике значення має регламентація окремих видів перевізних документів, до яких Конвенція відносить: - для перевезення пасажирів - проїзний квиток; - для перевезення багажу - багажна квитанція; - для перевезення вантажів - повітряно-перевізний документ. Відповідно до Конвенції документ, яким оформляється перевезення вантажу, складається з трьох справжніх примірників і вручається разом з вантажем. У Варшавській конвенції не врегульовані питання, що стосуються назви, структури і повного набору реквізитів повітряно-перевізного документа і відповідальності за його оформлення. Конвенція в спеціальній главі регулює питання відповідальності перевізника, яка настає за шкоду, заподіяну знищенням, втратою чи пошкодженням багажу або вантажу, а також внаслідок запізнення при перевезенні пасажирів, багажу, вантажу. Варшавська конвенція 1929 встановлює обмежену відповідальність перевізника при перевезенні вантажу: при незбереженні вантажу відповідальність обмежується 250 франками за 1 кілограм. Період відповідальності перевізника за шкоду, заподіяну пасажирів, згідно Варшавської конвенції 1929 - термін, протягом якого пасажир перебуває на борту повітряного судна або під час різних операцій при посадці і висадці. Відповідальність обмежується сумою в 250 тис. Франків. Проте сторони можуть укласти спеціальну угоду і встановити більш високу межу відповідальності. Варшавська конвенція встановила обов'язковий претензійний порядок розгляду спорів. Визначено терміни пред'явлення претензій. У разі заподіяння шкоди, викликаного неможливістю зберігання багажу, цей термін становить сім днів з моменту його отримання. Що стосується вантажу, то строк пред'явлення претензії дорівнює 14 днів.

Чиказька конвенція про міжнародну повітряну авіацію 1944 р.

Була прийнята для закріплення організації ліній повітряних сполучень і встановлення правового режиму використання повітряного простору для міжнародних перевезень. У цьому нормативному правовому джерелі знайшли відображення найважливіші принципи повітряної навігації. Провідна роль серед них належить принципу визнання повного і виняткового суверенітету держави щодо повітряного простору над його сухопутною і водною територією. Без дозволу відповідних компетентних органів держави неможливий перетин його повітряного простору. Дозвіл може бути видано на постійні (для регулярних ліній) і разові (чартерні) перевезення. Разом з тим кожна держава вправі, з міркувань безпеки, заборонити польоти над певними зонами.

Повітряні перевезення

Гвадалахарська конвенція 1961 р.

Метою ухвалення Гвадалахарської конвенції стала відсутність у Варшавській конвенції положень і правил, що стосуються міжнародних перевезень, котрі здійснюють фактичні перевізники, тобто перевізники, які не є стороною договору перевезення. Окрім визначень Варшавської конвенції, понятійний апарат Гвадалахарської конвенції дає відмінності між термінами "перевізник за договором" і "фактичний перевізник". По-третє, всі розпорядження і претензії вантажовласника можуть бути звернені як до перевізника за договором, так і до фактичного перевізника.

Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень 1999 р. (Монреальська конвенція).

У Конвенції уточнено поняття міжнародного перевезення. У гл. 2 Монреальської конвенції регулюються питання документації, оформленої при міжнародних повітряних перевезеннях пасажирів, багажу і вантажів, а також права та обов'язки сторін договору перевезення. При пасажирських перевезеннях в якості документа видається індивідуальний або груповий документ. Що стосується багажу, то перевізник надає пасажирів багажну ідентифікаційну бирку на кожне місце зарезервованого багажу. Перевезення вантажу оформляється авіавантажною накладною. Конвенція підтвердила закріплення в попередніх міжнародних джерелах положення про складання відправником авіавантажною накладною в трьох примірниках, про порядок їх підписання і розподілу між учасниками перевізного процесу. Досить конкретно сформульована відповідальність перевізника за шкоду, заподіяну внаслідок затримки в повітряному перевезенні пасажирів, багажу і вантажу. Розмір компенсації у разі смерті або тілесного ушкодження пасажирів згідно Монреальської конвенції 1999 - сума, яка не повинна перевищувати 100 тис. СРД на кожного пасажирів. У разі заподіяння шкоди внаслідок затримки доставки пасажирів відповідальність перевізника стосовно кожного пасажирів обмежується сумою 4150 СРД. Встановлено межі відповідальності щодо багажу та вантажу.

Монреальський протокол № 4 25 вересня 1975 р.,

яким були внесені деякі зміни і доповнення до Варшавської конвенції 1929 р. По-перше, Протокол ввів правила застосування при вантажних повітряних перевезеннях електронно-обчислювальних пристроїв. По-друге, принцип відповідальності авіаперевізника за незбереження вантажу згідно Монреальського протоколу № 4 полягає в тому, що ця відповідальність настає незалежно від його вини. Третью новачкою цього міжнародного правового джерела стало запровадження розрахункових одиниць Міжнародного валютного фонду при обчисленні меж відповідальності авіаперевізника.

Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) — міжнародний договір 1980 р. (дата приєднання України: 05.06.2003р.)
Держави-члени, що приєдналися до цієї Конвенції,
утворюють Міжурядову організацію з міжнародних залізничних перевезень (ОТІФ). Штаб-квартира Організації знаходиться у Берні.

Відповідно до КОТІФ міжнародне залізничне сполучення і допуск залізничного обладнання для використання в міжнародному сполученні визначаються:

- «Єдиними правилами до договору про міжнародне залізничне перевезення пасажирів (ЦІВ)» (Додаток А до Конвенції)
- «Єдиними правилами до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажів (ЦІМ)» (Додаток В до Конвенції)
- «Регламентом про міжнародне перевезення небезпечних вантажів (РІД)» (Додаток С до Конвенції)
- «Єдиними правилами до договорів про використання вагонів в міжнародному залізничному сполученні (ЦУВ)» (Додаток D до Конвенції)
- «Єдиними правилами до договору про використання інфраструктури в міжнародному залізничному сполученні (ЦУІ)» (Додаток Е до Конвенції)
- «Єдиними правилами про затвердження технічних стандартів і прийняття єдиних технічних приписів, що застосовуються до залізничного обладнання, призначеного для використання в міжнародному сполученні (АПТУ)» (Додаток F до Конвенції)
- «Єдиними правилами про допуск залізничного обладнання, що використовується в міжнародному сполученні (АТМФ)» (Додаток G до Конвенції)

АКТИ
ВСЕСВІТНЬОГО ПОШТОВОГО СОЮЗУ (ВПС)



- **Статут ВПС**
- **Всесвітня поштова Конвенція**
- Угода про поштові платіжні послуги
- Регламент письмової кореспонденції
- Регламент посилок
- Регламент поштових платіжних послуг

Статут Всесвітнього поштового союзу від 10.07.1964 р.

Вимоги Всесвітнього поштового союзу до надання поштових послуг державами-учасниками ґрунтуються на концепції *Єдиної поштової території Союзу (un seul territoire postal)*.

В розумінні розробників концепції, «*єдина поштова територія для взаємного обміну відправленнями письмової кореспонденції*» складає сферу діяльності Всесвітнього поштового союзу і охоплює поштові території 191 держави світу.

Концепція, що покладена в основу функціонування Всесвітнього поштового союзу, покликана сприяти розвитку зв'язків між народами шляхом ефективного функціонування поштових зв'язків і сприяння високим цілям міжнародного співробітництва в культурному, соціальному та економічному плані.

Вимоги Всесвітнього поштового союзу до надання поштових послуг державами-учасниками випливають з концепції *єдиної поштової території Союзу*, яка і визначає мету, задачі і принципи діяльності Всесвітнього поштового союзу.

Метою Всесвітнього поштового союзу є забезпечення організації і вдосконалення поштових зносин і створення в цій сфері сприятливих умов для розвитку міжнародного співробітництва.

Задачі Всесвітнього поштового союзу полягають у наступному:

- встановлення одноманітних міжнародних поштових зв'язків та полегшення обміну міжнародної пошти;
- сприяння [міжнародному] поштовому співробітництву держав-учасниць Союзу;
- визначення умов визначення та встановлення тарифів міжнародного поштового зв'язку;
- врегулювання спірних питань між членами Союзу.

Всесвітня поштова Конвенція 2012 р.

Повноважні представники урядів країн-членів ВПС виробили в цій Конвенції **правила, що застосовуються до міжнародної поштової служби.**

Стаття 3 Конвенції проголошує, що усі користувачі (клієнти) мають право на доступ до універсальної поштової служби, що включає забезпечення на постійній основі, якісних основних поштових послуг у всіх пунктах на їхній території за доступними цінами. Для цього країни-члени в рамках свого національного поштового законодавства чи іншими звичайними засобами визначають обсяг пропонованих поштових послуг, а також вимоги стосовно якості і доступних цін з урахуванням ж потреб населення, так і своїх національних умов. Країни-члени забезпечують, щоб надання поштових послуг і досягнення стандартів якості здійснювалося операторами, відповідальними за забезпечення універсальною поштовою службою. Країни-члени забезпечують належне забезпечення універсальною поштовою службою, гарантуючи таким чином її стабільність.

Країни-члени забезпечують, щоб їхні призначені оператори приймали, оброблювали, перевозили та доставляли відправлення письмової кореспонденції (Ст.13).

Країни-члени або їхні призначені оператори повинні встановлювати і публікувати свої нормативи та контрольні цифри у сфері доставки вхідних відправлень письмової кореспонденції та посилок. Ці нормативи та контрольні цифри, збільшені на час, який є необхідним для митного контролю, не повинні бути менш сприятливими, ніж ті, які застосовуються до подібних відправлень їхньої внутрішньої служби (Ст.22).

Призначений оператор не зобов'язаний ні пересилати, ні доставляти адресатам відправлення письмової кореспонденції, відправники яких, проживаючи на території країни-члена, здають або доручають задачу відправлень в іншій країні для того, щоб скористатися сприятливішими тарифними умовами в тій країні (Ст.28).

6. Конвенції про обмеження обігу прав на об'єкти інтелектуальної власності

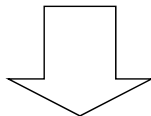


Міжнародна конвенція про охорону прав виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення була укладена 26 жовтня 1961 року.

Обмеження за Римською конвенцією

Римська конвенція прямо не закріплює за правовласниками яких-небудь особливих можливостей щодо контрафактних товарів. Вона дозволяє визначити лише те, які товари можуть бути віднесені до категорії контрафактних, і то, знову-таки, не прямо, а опосередковано - шляхом перерахування тих виняткових можливостей, якими володіє правовласник і, яких, не має ніхто інший. Ключові з них складають правомочності відтворення і поширення (введення в обіг, імпорту) примірників охоронюваних об'єктів суміжних прав. Так, ст. 10 Римської конвенції постановляє, що "... виробники фонограм мають право дозволяти або забороняти пряме або опосередковане відтворення своїх фонограм" - отже, відтворення фонограми (в тому числі шляхом виготовлення її примірників або копій), що здійснюється без відповідного дозволу (всупереч забороні), буде незаконним, а такі копії і екземпляри фонограм - контрафактними (такими, що підлягають арешту або іншим правоохоронним заходам).

Конвенція про охорону літературних і художніх творів, підписана в Берні 9 вересня 1886 р неодноразово переглядалася і в даний час діє в так званій паризької редакції - від 24 липня 1971 року, зміненої 2 жовтня 1979 р.



Обмеження за
Бернською
конвенцією

Загальне обмеження встановлюється ст. 16 Конвенції, яка говорить, що (1) "... контрафактні примірники твору підлягають арешту в будь-якій країні Союзу [тобто країні-учасниці Конвенції], в якій цей твір користується правовою охороною"; (2) "... положення попереднього пункту застосовуються також до екземплярів, що походять із країни, в якій твір не охороняється або перестав користуватись охороною"; (3) "... арешт накладається відповідно до законодавства кожної країни". Конвенція не визначає, які твори вона вважає контрафактними, що в значній мірі знижує практичну цінність розглянутих приписів. Виходячи з лексико-етимологічного значення слова "контрафактний" (від англ. counterfeit - підробка) можна зробити висновок, що під контрафактними розуміються екземпляри твору, виготовлені, введені в обіг, експортовані або імпортовані незаконно, тобто без згоди (дозволу) власника виключного права на відповідний твір. Звичайною формою такої згоди є авторський договір (договір про передачу виключних прав на твір) або договір авторського замовлення.

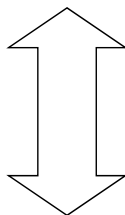
Крім загального обмеження ст. 16 є і обмеження спеціальне, встановлене п. 3 ст. 13 Конвенції, що стосується примірників записів музичних творів: щодо них спеціально сказано, що такі, хоча б і зроблені (виготовлені) законно, але незаконно (без дозволу правовласників) ввезені на територію будь-якої з країн-учасниць Конвенції, теж підлягають арешту.

Угода ТРІПС нічого нового до Бернської конвенції не додає - воно обмежується лише посиланням на неї як документ, всі розпорядження якого про виняткові права обов'язкові для дотримання країнами-

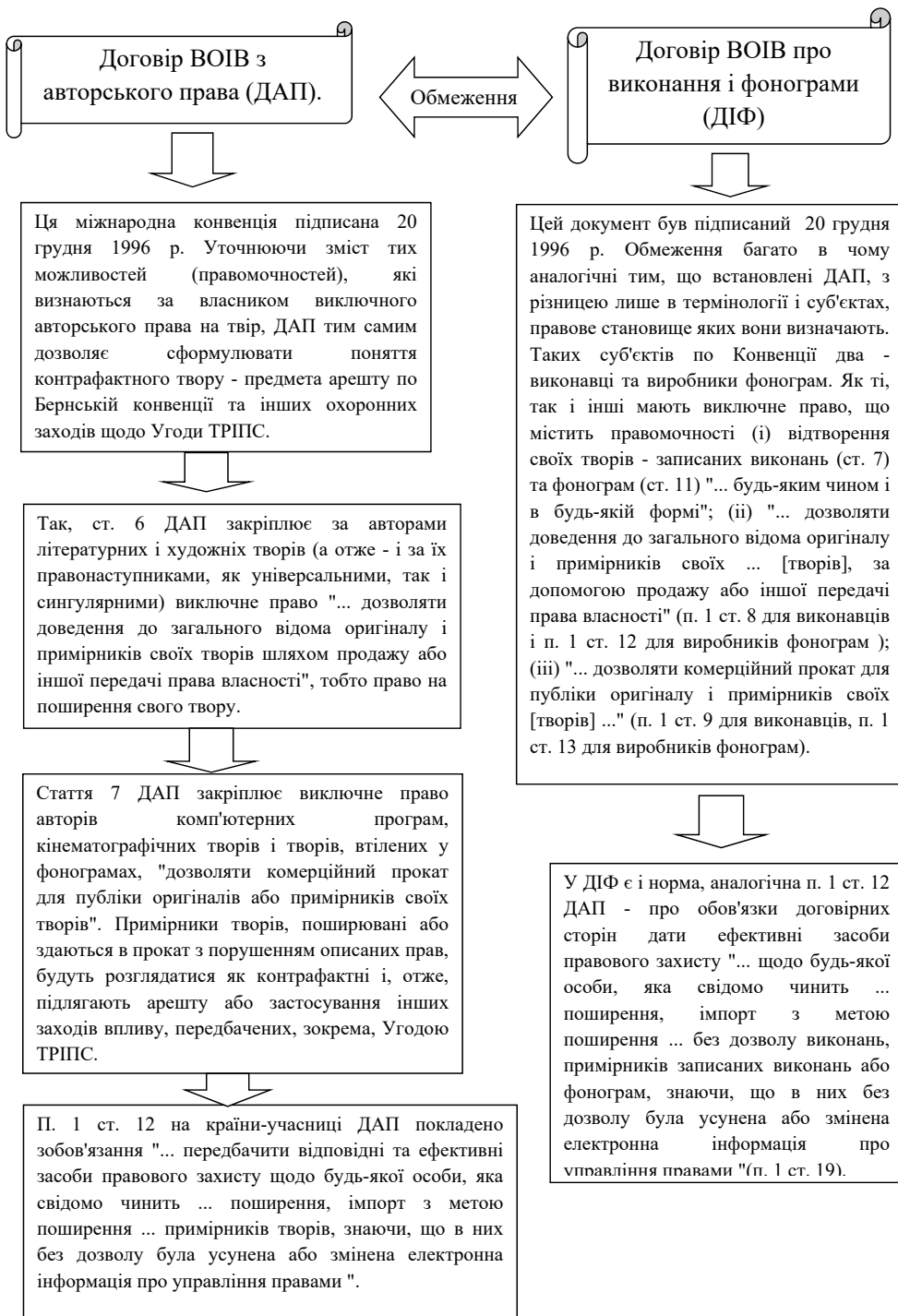
Женевська (або Всесвітня) конвенція про авторське право, підписана 6 вересня 1952 року і переглянута, як і конвенція Бернська, в Парижі 24 липня 1971 року.

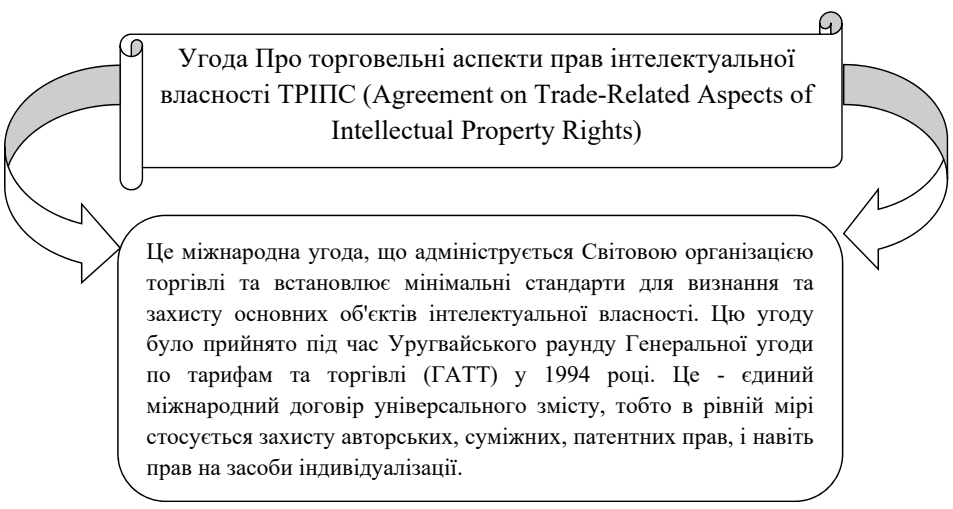
Обмеження

Предметом охорони Женевської конвенції є більш широке коло творів, ніж в конвенції Бернської: в той час, як остання охороняє лише твори літературні, художні та записані музичні, а перша додає до цього переліку ще й твори кінематографії, графіки і скульптури, а також будь-які музичні твори (ст. I). Однак більш широкого спектра обмежень у використанні та обігу примірників творів ні в одній з редакцій Женевської конвенції не виявляється. Пункт 1 ст. IV bis, правда, уточнює, що в зміст виключного майнового права автора входить можливість (правомочність) "... дозволяти відтворення [твори] будь-якими способами", в тому числі, отже, право виготовляти, експортувати і імпортувати екземпляри твору, а також давати дозволу на такі дії. Питання ж про те, що саме може володар виключного авторського права зробити з контрафактними екземплярами свого твору, Конвенцією не зачіпається; отже, він вирішується за іншими міжнародними угодами - Бернською конвенцією та Угодою ТРІПС - за умови, правда, що країни-учасниці Конвенції Женевської беруть участь також і в цих угодах.



Кожна редакція Всесвітньої конвенції характеризується тим, що кілька урізує виняткові права автора спершу (1952 р.) - на дозвіл і публікацію перекладу, а потім (в 1971 р.) - і на перевидання одного разу виданого твору. Зараз ці акти цікавлять нас не стільки з змістовної точки зору, скільки з позиції комерсанта (торговця), що закуповує і перепродати тиражі літературних творів - перекладів і перевидань. Законність (або незаконність) їх виготовлення, введення в обіг, експорту та імпорту може визначатися наявністю (відсутністю) згоди (ліцензії) на здійснення відповідних дій, виданої не тільки автором твору (первісного твору), але і компетентним державним органом.





Угода Про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності ТРІПС (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)

Це міжнародна угода, що адмініструється Світовою організацією торгівлі та встановлює мінімальні стандарти для визнання та захисту основних об'єктів інтелектуальної власності. Цю угоду було прийнято під час Уругвайського раунду Генеральної угоди по тарифам та торгівлі (ГАТТ) у 1994 році. Це - єдиний міжнародний договір універсального змісту, тобто в рівній мірі стосується захисту авторських, суміжних, патентних прав, і навіть прав на засоби індивідуалізації.

Базові стандарти ТРІПС

- Термін захисту майнових авторських прав має бути не менше 50 років після смерті автора, для фільмів та фотографій цей строк становить відповідно 50 та 25 років з моменту створення.
- Авторське право має надаватися автоматично й не може залежати від виконання жодних формальностей, таких як реєстрація.
- Комп'ютерні програми розглядаються як літературні твори з погляду авторського права й мають такі ж умови захисту.
- Патенти мають надаватися в усіх галузях технології, однак дозволяються винятки з метою захисту суспільних інтересів. Термін захисту майнових прав, що надаються патентом, має становити не менше 20 років.
- Перелік об'єктів, що не можуть бути запатентовані, має бути обмежений так само, як і обмеження авторського права.
- Кожна держава має надавати громадянам інших країн, що приєдналися до ТРІПС, такий рівень прав у галузі інтелектуальної власності, який вона надає своїм власним громадянам.

Універсальні обмеження товарообігу, спрямовані на забезпечення виняткових прав

Загальні вимоги до тих правочинів (можливостей), які можуть бути надані власнику того чи іншого виключного права для його захисту (в тому числі щодо контрафактних примірників об'єкта такого характеру), описані в ст. 41 Угоди ТРІПС. Говорячи більш конкретно - можливості ці повинні бути такими, щоб правовласник міг би реалізувати їх в рамках цивільних судових процедур (п. 1 ст. 42 Угоди ТРІПС), тобто в позовному порядку.

Країни-учасниці можуть також передбачити коло можливостей, які можна застосувати ще й в порядку адміністративному (ст. 49). Всі вони повинні дозволяти потерпілому домагатися обов'язкових до виконання судових (адміністративних) актів наступних типів: про заборону на випуск в обіг та імпорт товарів, які порушують виключне право (п. 1 ст. 44) або про сплату йому винагороди за таке використання об'єкта його права (п. 2 ст. 44); про повне відшкодування збитків, завданих випуском в обіг та (або) імпортом товарів, що порушують його виняткове право (ст. 45); про вилучення з обігу контрафактних товарів або (якщо це не буде суперечити конституційним вимогам країни-учасниці Угоди) – про знищення таких товарів (ст. 46, 59) без якої б то не було компенсації; про вилучення з обігу матеріалів і знарядь виробництва контрафактних товарів без будь-якої компенсації з тим, щоб звести до мінімуму ризик подальших порушень (ст. 46); про видаленні незаконно проставленого товарного знака (ст. 46, 59); про розкриття інформації про осіб всіх тих, хто брав участь у виробництві та обігу контрафактних товарів, а також про каналах їх звернення (ст. 47).

Згідно з п. 1 ст. 50 Угоди ТРІПС судові органи можуть застосувати заборону випуску в обіг і імпорту контрафактних товарів як тимчасовий захід, спрямовану на припинення або запобігання порушенню права або збільшення збитку, а також на збереження і забезпечення доказів правопорушення. Такі заходи діють протягом терміну, розумного періоду для збудження судового розгляду за відповідним порушенням. Термін цей визначається відповідним актом, але в будь-якому випадку не може бути більшим, ніж 20 робочих або 31 календарний день, в залежності від того, що довше (п. 4 ст. 50). Після того, як відповідний розгляд порушено, охорона інтересів потерпілого буде здійснюватися за допомогою заходів, спрямованих на забезпечення позову.

Далі, країни-учасниці Угоди ТРІПС (країни-члени СОТ) зобов'язані надати власникам виняткових прав можливість "... подати до компетентного адміністративного або судового органу письмову заяву про призупинення митними органами випуску у вільний обіг ... [контрафактних] імпортованих у країну товарів"(ст. 51). Під контрафактними в даному випадку розуміються ввезені в країну товари, незаконно марковані товарним знаком заявника, а також товари, вироблені з порушенням належного йому авторського, суміжного або патентного права. Крім того, країни-учасниці ТРІПС (СОТ) можуть (за бажанням) надавати можливість зробити таку заяву "... щодо товарів, які містять в собі інші порушення прав інтелектуальної власності", а також - з метою призупинення випуску в обіг контрафактних товарів, призначених для експорту. Термін дії таких заходів не може перевищувати 10, у крайньому випадку - 20 робочих днів (ст. 55), після чого інтереси заявника захищаються шляхом прийняття забезпечувальних заходів в рамках пред'явленого ним позову.

Для того, щоб правовласник мав можливість реалізувати описані вище права, для того, щоб він взагалі мав можливість дізнатися про факт порушення його виключних прав, ст. 57 Угоди ТРІПС вимагає наділення компетентних органів країн-учасниць "... повноваженнями надавати правовласнику достатню можливість інспектування будь-яких товарів, затриманих митними органами, з метою обґрунтування його вимог", а також "... інформувати власника порушених виняткових прав про імена та адреси відправника вантажу, імпортера та одержувача вантажу та про кількість контрафактних товарів".

Тема 4. Міжнародні торгові організації

1. Поняття та форми міжнародного торгово-економічного співробітництва

Міжнародне торгово-економічне співробітництво – це весь обсяг торгових, виробничо-економічних, фінансових та інших зв'язків і відносин у сфері пересування товарів, послуг і робочої сили за межами національних кордонів.



2. Універсальні міжнародні організації з питань торгівлі

Міжнародні організації – це об'єднання урядів трьох або більше держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, діяльність яких спрямовується на вирішення певних спільних питань чи створення суспільно важливих проєктів.

Згідно ст. 2 *Віденської Конвенції про представництво держав у їхніх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру 1975 р.*, **міжнародна організація універсального характеру** означає Організацію Об'єднаних Націй, її спеціалізовані установи і будь-яку іншу аналогічну організацію, членський склад і відповідальність якої носять широкий міжнародний характер.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) – орган Генеральної асамблеї ООН. Створена згідно з резолюцією Генеральної Асамблеї ООН у 1964 році як спеціальний постійний орган ООН.





1. Регулювання торговельно-економічних відносин між державами, розробка концепцій і принципів розвитку світової торгівлі. Сутність цих принципів полягає в забезпеченні рівноправності, неутручання у внутрішні справи; недискримінації і недопущення економічного тиску; застосування режиму найбільшого сприяння, полегшення доступу країн, що розвиваються, на світові ринки, стабільності ринків сировинних товарів та ін.

2. Наслідком розробки заходів з регулювання світової торгівлі було укладання міжнародних торговельних угод, формування дослідницьких груп із сировинних товарів. На IV сесії ЮНКТАД (1976) прийнято рішення щодо розробки інтегрованої програми для сировинних товарів (ПІСТ), завданням якої було покращення умов для торгівлі товарами 18-ти груп - найважливіших для експорту країн, що розвиваються.

3. Розробка заходів і засобів торгової політики та економічного співробітництва.

4. Сприяння економічному співробітництву між країнами, що розвиваються, через створення глобальної системи преференцій, розробку програми подолання економічної відсталості.

5. Узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань з питань розвитку торгівлі.

6. Проведення аналітичної роботи з проблем глобалізації і розвитку, інвестицій, підприємництва та технологій, міжнародної торгівлі товарами та послугами; розвитку інфраструктури сфери послуг. Цей напрям передбачає публікацію періодичних видань, створення комп'ютерних баз даних.

7. Проведення переговорів між різними угрупованнями країн з питань торгівлі та розвитку.

8. Сприяння координації діяльності в межах ООН питань міжнародної торгівлі, підготовка документів для Генеральної Асамблеї ООН, ЕКОСОР та інших організацій.

9. Співробітництво з міжнародними організаціями, насамперед СОТ, з метою усунення дублювання в діяльності.

Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)

заснована в 1966 р. Вона є головним правовим органом ООН в галузі питань з права міжнародної торгівлі.

Основні
завдання
ЮНСІТРАЛ:

- сприяння узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі;

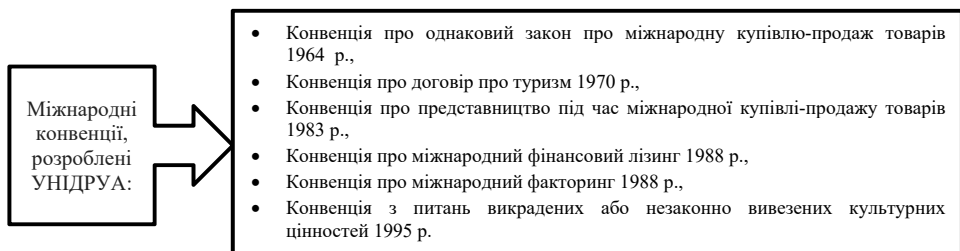
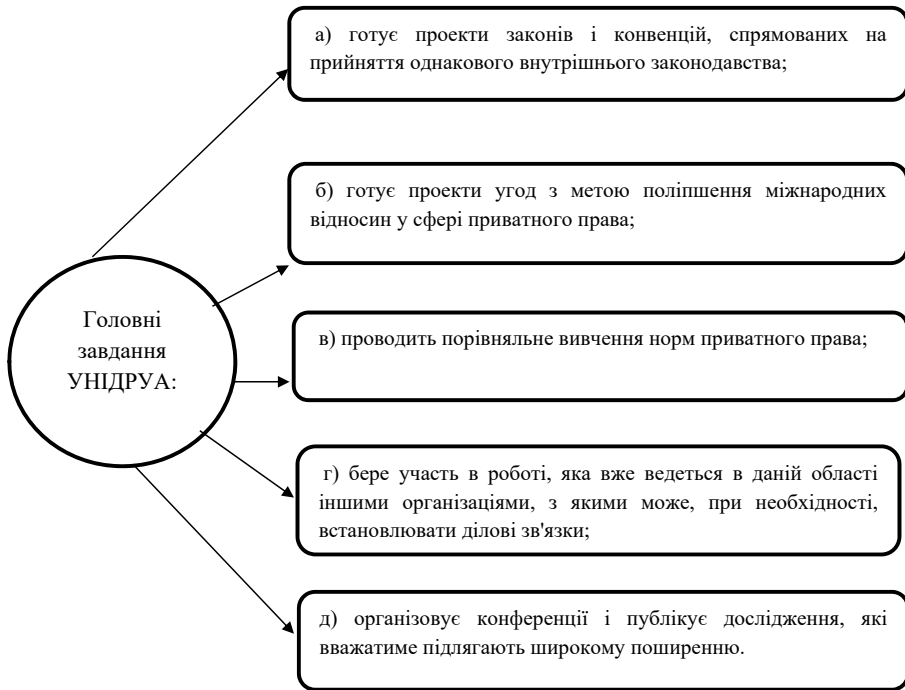
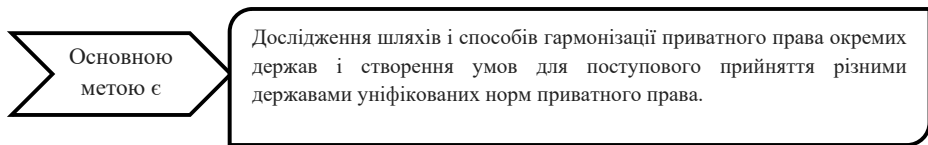
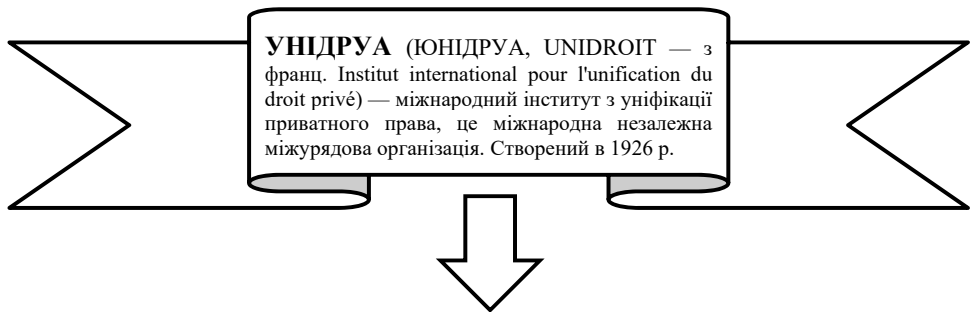
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;

- сприяння широкій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;

Комісією
підготовлені і
прийняті наступні
документи:

- підготовка кадрів в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (прийнята ООН в 1974 році)
- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ - схвалений ООН в 1976 році
- Конвенція про морське перевезення вантажів - схвалена на Конференції ООН в Гамбурзі в березні 1978 році
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів - прийнята ООН в квітні 1980 року у Відні
- Конвенція про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі - прийнята ООН 9 грудня 1988 року
- Конвенція про міжнародне змішане перевезення вантажів
- Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви (Нью-Йорк, 1995 рік)
- Конвенція ООН про використання електронних повідомлень в міжнародних договорах (Нью-Йорк, 2005 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж (1985 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитові перекази (1992 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про закупівлі товарів (робіт) та послуг і Посібник по його прийняттю (1994 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про транскордонну неспроможність (1997 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996 рік)
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи (2001 рік)
- Правовий посібник ЮНСІТРАЛ по складанню міжнародних контрактів на будівництво промислових об'єктів (1987 рік) і ін.



Міжнародна торговельна палата (МТП) англ. *International Chamber of Commerce (ICC)* — світова організація бізнесу, яка має на меті підтримку й розвиток міжнародної торгівлі й глобалізації.

МТП була заснована у 1919 й мала на меті слугувати світовому бізнесу через розвиток торгівлі й інвестицій, відкритого ринку товарів і послуг, вільного руху капіталу.

Так як члени Палати самі безпосередньо беруть участь в міжнародному бізнесі, МТП виступає незаперечним авторитетом в справі встановлення правил, що регулюють ведення бізнесу через кордони. У відповідності зі своєю історичною функцією - написання правил, ICC розробила великий перелік правил, інструкцій, кодексів, що полегшують ведення бізнесу, сприяють поширенню передового досвіду. Ці правила допомагають зміцнювати взаємодію бізнес-структур, надають підтримку підприємствам по всьому світу, сприяють укладенню торгових взаємовигідних угод.

МТП має три
ключові
напрямки
діяльності:

Встановлення
правил

вирішення
спорів

розробка політик

МТП за допомогою 13 Комісій політик розробляє глобальні огляди бізнес-політик з ключових питань, що впливає на здатність компаній займатися торгівлею і вкладати інвестиції по всьому світу, вирішувати інші економічні та бізнес-проблеми для досягнення збалансованого суспільства, де мирні відносини, сталий розвиток економіки і торгівлі є спільною метою. Політики, правила і стандарти ICC розробляються спеціалізованими робочими органами на основі широких консультацій з компаніями-членами. Процедури МТП вимагають вивчення програмних документів спочатку однією або декількома комісіями в консультації з Національними комітетами, а потім затвердження Виконавчою радою, перш ніж документи будуть розглядатися в якості офіційних і публічних позицій ICC.

Всі послуги ICC з вирішення спорів засновані на правилах, введених тільки ICC. **Арбітраж** проводиться згідно з Правилами арбітражу МТП і знаходиться у веденні Міжнародного арбітражного суду при підтримці Секретаріату Суду. Висновок арбітражного суду МТП називається рішенням про присудження виплат, частіше виплачується стороною, що програла добровільно. **Медіація** реалізується згідно Регламенту МТП по медіації та знаходиться у веденні Міжнародного центру ICC по альтернативному врегулюванню суперечок (ADR) - єдиного органу, уповноваженого управляти роботою відповідно до цих правил. Посередництво це гнучкий механізм вирішення, здійснюваний в приватному порядку і конфіденційно, при якому медіатор виступає як нейтральний посередник, допомагаючи сторонам врегулювати їхню суперечку шляхом переговорів. Сторони мають можливість здійснювати контроль за рішенням і умовами будь-якого договору. При успішному посередництві досягається угода, що є обов'язковою, але воно не може бути обов'язковою для виконання на міжнародному рівні, подібно до арбітражного рішення.

Через свій Міжнародний центр по ADR, ICC пропонує три види різних послуг, що стосуються **експертів і нейтралів**:
1) Пропозиція експертів і нейтралів - ICC висуває кандидатуру з одного / кількох експертів або нейтралів на прохання однієї / кількох сторін, суду або арбітражного суду; 2) Призначення експертів і нейтралів - ICC робить призначення, що є обов'язковим для запитувачів сторін; 3) Управління експертними процедурами - ICC призначає кандидатів для управління і контролю всіма експертними процедурами.

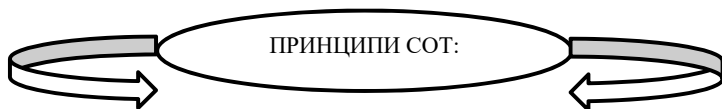
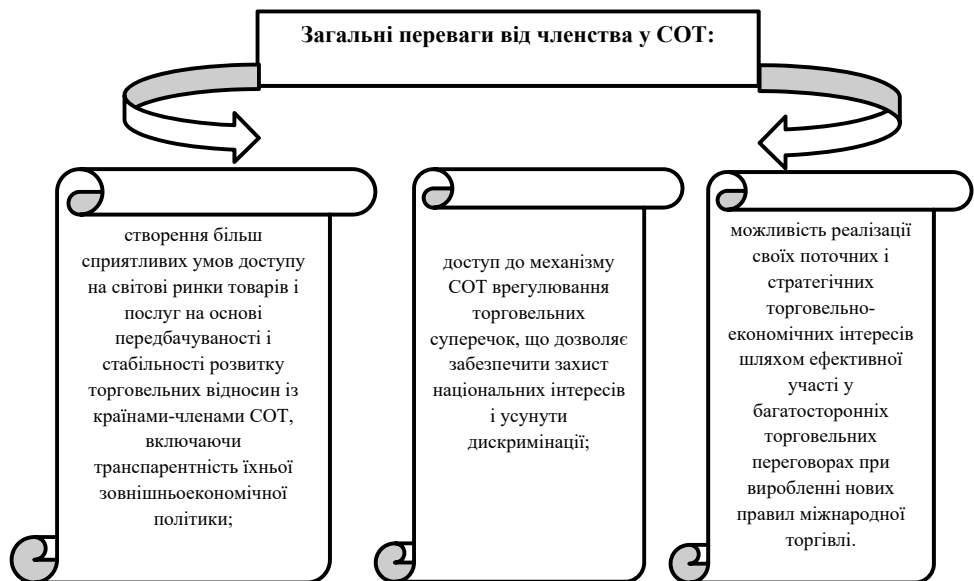
Світова організація торгівлі (СОТ) — це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням. Головними цілями Організації є забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізація міжнародної торгівлі, поступове скасування митних і торговельних обмежень, забезпечення прозорості торговельних процедур. СОТ була створена у січні 1995 року після підписання відповідної багатосторонньої угоди у м. Марракеш (Марокко) 15 квітня 1994 року.

Цілі СОТ визначено в преамбулі Марракеської Угоди про утворення СОТ. Основними з них є:

- підвищення життєвого рівня;
- забезпечення повної зайнятості;
- постійне зростання доходів і ефективного попиту;
- розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними;
- оптимальне використання світових ресурсів згідно з цілями сталого розвитку;
- захист і збереження навколишнього середовища;
- забезпечення для країн, що розвиваються і найменш розвинених країн такої участі в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку.

Головні функції СОТ:

- контроль за виконанням угод і домовленостей пакета документів Уругвайського раунду;
- проведення багатосторонніх торговельних переговорів і консультацій між заінтересованими країнами-членами;
- врегулювання торговельних суперечок; огляд національної торговельної політики країн-членів;
- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, що стосується компетенції СОТ;
- співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями.



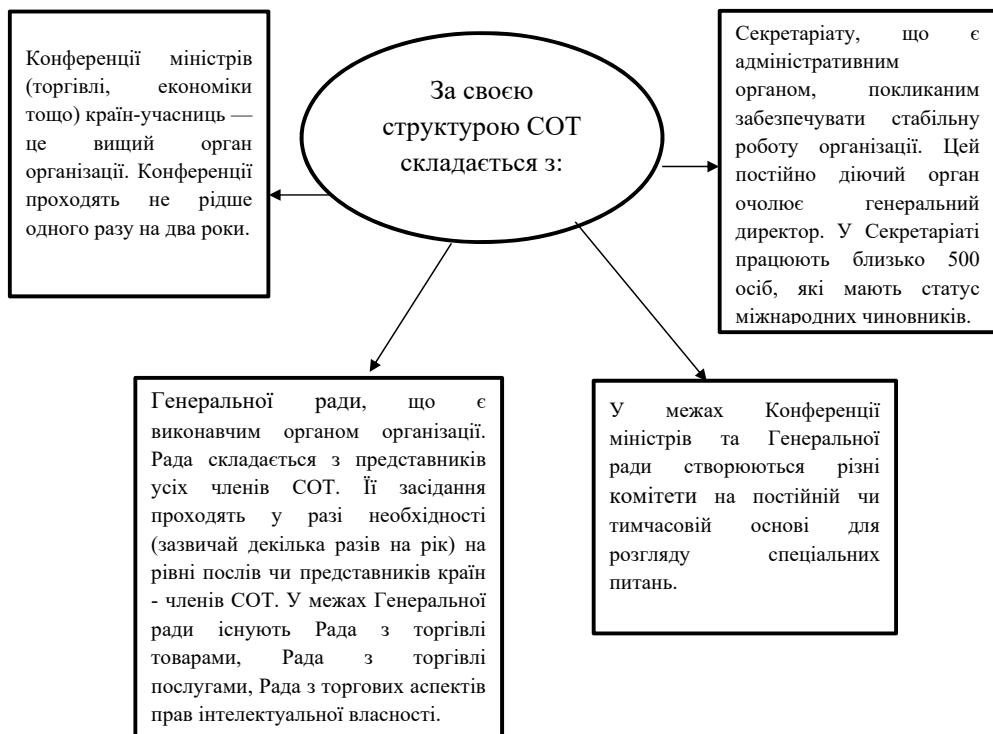
Принцип недискримінації - означає, що всі контрактні сторони-члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Таким чином, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід. Принцип недискримінації поділяється на суб-принцип режиму найбільшого сприяння, який застосовується до зовнішніх ринків, та суб-принцип національного режиму, який стосується внутрішнього ринку.

Режим **найбільшого сприяння** передбачає надання однакових переваг всім країнам в разі надання певної переваги одній країні.

Принцип взаємності означає, що країна, яка вступає в СОТ, отримає певні переваги, але і бере на себе певні зобов'язання. У зв'язку з цим важливо також зазначити, що жодна країна «де факто» не може відступити від попередньо взятих на себе зобов'язань в зв'язку з економічними наслідками для неї.

Принцип зобов'язання — тарифні зобов'язання створені членами СОТ пронумеровані у спеціальному списку. Цей список встановлює межі зобов'язань: країна може змінити свої зобов'язання, але лише після переговорів зі своїми торговими партнерами, що може також означати відшкодування їм грошових втрат. Якщо відшкодування не надано, то країна-позивач може ініціювати процедуру обговорення і вирішення даної проблеми на рівні СОТ.

Принцип запобіжних заходів — у певних випадках уряд має право ввести обмежувальні заходи щодо торгівлі.



Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ - *МТЦ (International Trade Center) ІТС* – спеціальний допоміжний орган СОТ та ООН. Був утворений у 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

Головна **мета** – усунення дублювання й паралелізму в діяльності СОТ і ЮНКТАД щодо сприяння розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються. Особлива увага в діяльності МТЦ приділяється утворенню національної системи інформації по товарах, послугах, ринках і торговельній діяльності підприємств та організацій у державах, що є найменш розвинутими.

Організація країн-експортерів нафти – ОПЕК
(Organization of the Petroleum Exporting Countries - OPEC)
утворена в 1960 р. До складу організації входять: Іран,
Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія, Венесуела, Катар, Лівія,
ОАЕ, Алжир, Нігерія, Еквадор, Ангола. Штаб-квартира
знаходиться у Відні.



ОПЕК займає важливе місце в системі регулювання світової торгівлі з окремих ринків (зокрема, нафти) адже її країни-члени контролюють 2/3 світових запасів нафти.

Головна **мета** ОПЕК – стабілізувати світові ціни на нафту на рівні, який забезпечує інтереси країн-членів.

Цілі: координація нафтової політики країн-членів, забезпечення стійких прибутків, регулярне постачання нафти споживачам, охорона довкілля.

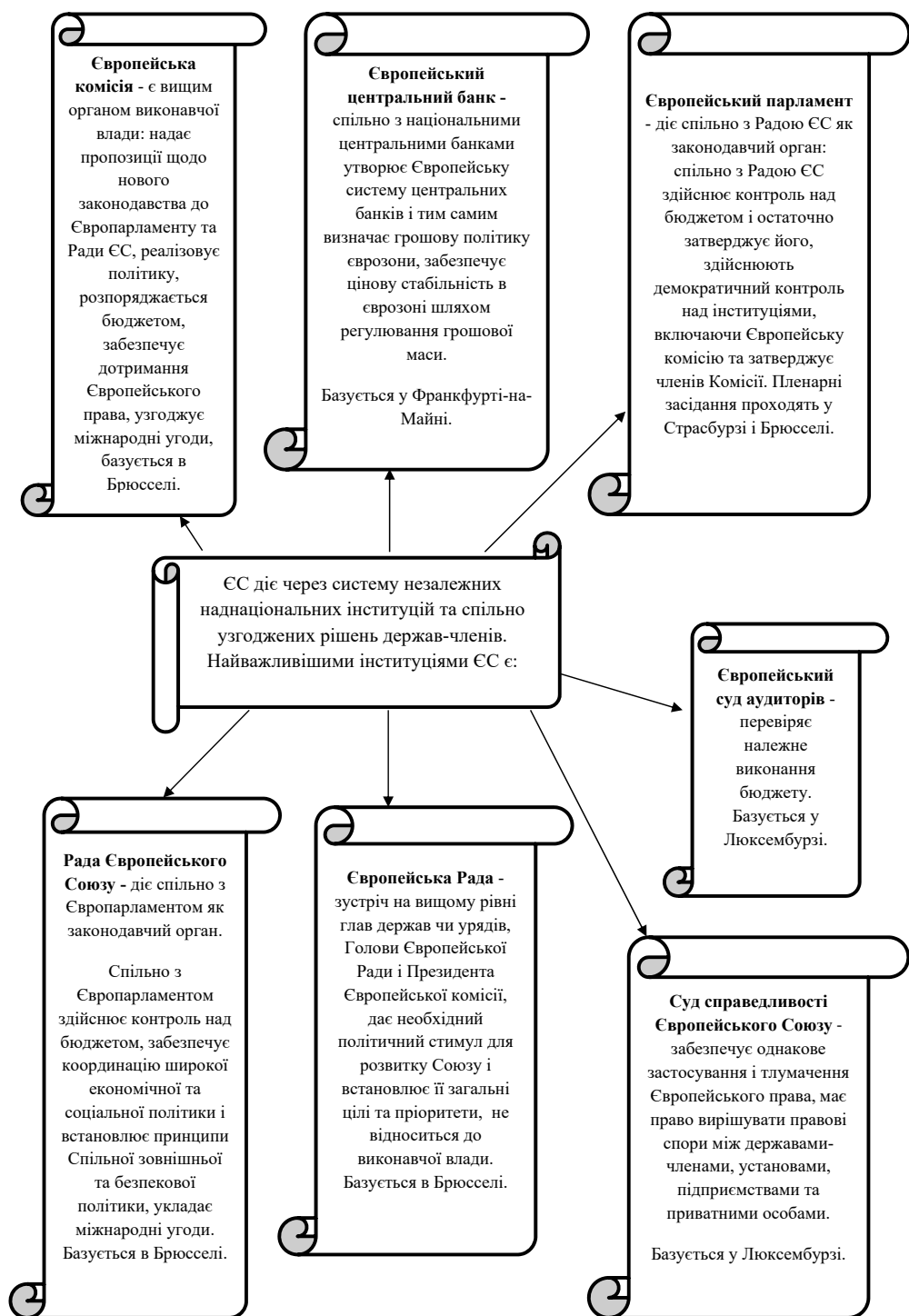
Для підтримки країн, що розвиваються, ОПЕК утворила Фонд міжнародного розвитку ОПЕК (1979 р.). Фонд надає цим країнам пільгові позики для здійснення проектів розвитку.

3. Регіональні міжнародні торгові організації

Європейський Союз — економічний та політичний союз 28 незалежних держав-членів, що розташовані в Європі. Веде свій початок від утворення Європейської спільноти з вугілля та сталі (ЄСВС) і Європейської економічної спільноти (ЄЕС), які склались з шести країн у 1957 році.



Існує на основі Маастрихтського договору, підписаному 7 лютого 1992 року і чинному з 1 листопада 1993 р. Останній значний перегляд конституційних принципів ЄС був затверджений у Лісабонській угоді, яка набула чинності у 2009 році. Юридично в ЄС не виділено столиці, але де-факто таким є місто Брюссель, де базуються більшість інституцій Європейського союзу.



Європейська асоціація вільної торгівлі (англ. European Free Trade Association, EFTA) — зона вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, які не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. ЄАВТ була заснована, за ініціативою Великої Британії (як альтернатива Європейській Економічній Спільноті), 4 січня 1960 року (м. Стокгольм, Швеція) шляхом підписання Стокгольмської угоди про ЄАВТ.

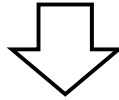
Основна мета
діяльності
ЄАВТ

Створення підґрунтя для лібералізації торгівлі промисловими товарами, переробленою сільськогосподарською продукцією, рибою та морепродуктами між країнами-членами цієї міжнародної організації. З часу створення, ЄАВТ встановила тісні торговельні відносини з ЄС та іншими країнами Центральної та Східної Європи, басейну Середземного моря, Азії, Північної та Південної Америки, Близького Сходу та Африки.

Європейський економічний простір (ЄЕП) або Європейська економічна зона (ЄЕЗ) (англ. *European Economic Area*) — зона вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, що включає в себе країни Європейського Союзу і країни Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), крім Швейцарії. ЄЕЗ не поширюється на риболовлю та сільське господарство.

Європейська економічна зона (ЄЕЗ) набула чинності 1 січня 1994 (підписана 1992 року). ЄЕЗ ґрунтується на тих самих «чотирьох свободах», що й Європейське співтовариство: вільне пересування товарів, осіб, послуг і капіталу між країнами ЄЕЗ. Таким чином, країни ЄАВТ, що входять до ЄЕЗ, мають режим вільної торгівлі з Європейським Союзом. Це дозволяє країнам – учасникам ЄАВТ брати участь в єдиному європейському ринку без вступу до ЄС (Ісландія, Норвегія та Ліхтенштейн).

Митний союз ЄАЕС або просто **Митний союз** — форма міждержавної торгово-економічної інтеграції країн Євразійського економічного союзу. У союз входять Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан та Росія. Митний союз почав роботу з 1 січня 2015 року та є правонаступником Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії, який діяв з 1 січня 2010 року.



Основний орган Митного союзу ЄАЕС — **Вища євразійська економічна рада**, Міждержавна рада ЄАЕС у складі представників країн-учасниць Митного союзу й Єдиного економічного простору. До ради входять голови держав і урядів Митного союзу. Вища рада збирається на рівні глав держав не рідше одного разу на рік, на рівні глав урядів — не рідше двох разів на рік. Рішення приймаються консенсусом. Прийняті рішення стають обов'язковими для виконання у всіх державах-учасниках. Рада визначає склад і повноваження інших регулюючих структур Митного союзу.

Органи
управління

Євразійська економічна комісія (ЄЕК) — постійний наднаціональний регулюючий орган Митного союзу і Єдиного економічного простору. Основним завданням комісії є забезпечення умов функціонування і розвитку союзу. Євразійська економічна комісія функціонує з 1 січня 2012 р. й успадкувала повноваження Комісії митного союзу в сферах митно-тарифного регулювання, митного адміністрування та технічного регулювання. ЄЕК має два рівні управління: Рада ЄЕК і Колегія ЄЕК.

Рада Комісії здійснює загальне керівництво діяльністю Комісії. У Раду Комісії входять по одному представнику від кожної країни, які є заступниками голов урядів. Головування здійснюється по черзі протягом одного року в порядку російського алфавіту за найменуванням країни. Рада Комісії приймає рішення консенсусом.

Колегія Комісії є виконавчим органом Комісії. Колегія Комісії складається з 9 членів (по 3 члени від кожної країни-учасниці), один з яких рішенням Вищої ради призначається головою Колегії.

ЄЕК функціонує на основі Договорів від 18 листопада 2011 р. «Про Євразійську економічну комісію» та рішення Вищої ради «Про регламент роботи Євразійської економічної комісії».

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА; англ. *North American Free Trade Agreement, NAFTA*) є угодою між Канадою, Мексикою та США. Згідно з цією угодою, з січня 1994 року розпочато формування одного з найбільших у світі ринків.



Цілі
угоди

Полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристоронню, регіональну та багатосторонню співпрацю.

По-перше, Північно-американська угода про вільну торгівлю має континентальні масштаби. У світовому господарстві — це перше інтеграційне угруповання з такою характеристикою. Воно об'єднує лише три, але досить великі за територією, людськими ресурсами та економічним потенціалом країни. США, Канада, Мексика це країни, в яких досить добре розвинена нафтова промисловість.

По-друге, країни, що об'єдналися у НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США та Канади. Власне, це не є винятковим явищем: у Західній півкулі подібний приклад демонструє МЕРКОСУР, до якого поряд з такими велетнями Латинської Америки, як Бразилія та Аргентина, входять Уругвай і Парагвай, котрі значно поступаються їм в економічному розвитку.

Особливості
інтеграції

По-третє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США — світовий лідер із науково-технічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою.

По-четверте, угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами — інтегрантами, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

По-п'яте, країни-члени НАФТА є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів — Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків.

Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ) —

торговельно-економічне угруповання латиноамериканських країн. Договір про створення ЛАВТ був підписаний у Монтевідео 18.02.1960, набув чинності 02.04.1961. Країни-учасниці: Аргентина, Бразилія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі; Колумбія, Еквадор приєдналися до ЛАВТ з 1961. Венесуела — з 1966. Болівія — з 1967.

Головні завдання, визначені Статутом ЛАВТ:

проведення поетапної лібералізації взаємної торгівлі через поступове скасування митних, торговельних, валютних та ін. обмежень; координація планів індустріалізації та укладення угод про розвиток окремих галузей промисловості; об'єднання ресурсів і розвиток регіональної інфраструктури.

Органи управління

Найвищий орган ЛАВТ — Рада міністрів закордонних справ і Конференція у складі представників країн-учасниць. Робочий орган — Постійний виконавчий комітет.

МЕРКОСУР (*Mercado Comu'n dei Cono Sur – MERCOSUR*) – субрегіональний торгово-економічний союз, в який входять: постійні члени – Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай; Венесуела (протокол про вступ ще не ратифіковано); асоційовані члени – Болівія, Еквадор, Колумбія, Перу, Чилі. Назва перекладається з іспанської як "Ринок Південного конуса" – загальноприйнятої назви частини території Південної Америки.

Органи управління

Основний орган МЕРКОСУР – Рада спільного ринку, яка проводить зустрічі на найвищому рівні, виконавчий орган – Група спільного ринку, адміністративний орган – Секретаріат. Крім цього, до структури входять 2 консультативних колегіальних органи: Парламентська комісія (представники національних парламентів) та Економічний і соціальний консультативний форум.

Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР) —

регіональна економічна організація. Генеральний договір про центральноамериканську економічну інтеграцію був підписаний 1960 в м. Манагуа (Нікарагуа). Набув чинності в червні 1961. До складу організації входять Гватемала, Коста-Ріка, Нікарагуа, Сальвадор (1983). До 1971 в ЦАСР брав участь Гондурас.

Карибська співдружність (КАРІКОМ) — спільний ринок країн Карибського басейну.

До Карибського загального ринку (КАРІКОМ) входять такі країни, як Гаяна, Барбадос, Ямайка, Тринідад і Тобаго, Антигуа і Барбуда, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Домініка, Гренада, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Беліз.

Карибський спільний ринок було засновано 1973 р.

Головна мета
КАРІКОМ

утворення спільного ринку, що передбачає єдиний зовнішній тариф, а також координацію зовнішньої політики, співробітництво в технічній, соціальній і культурній галузях. Ліквідуються митні податки й нетарифні обмеження в торгівлі між країнами-членами, здійснюється єдина торговельна політика й політика в галузі сільського господарства. Передбачається вільний рух трудових ресурсів і капіталу, співробітництво в розвитку туризму, який є важливою галуззю для країн регіону. В довгостроковому плані намічено утворити валютний союз і увести в обіг спільну валюту.

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (англ. *The Asia-Pacific Economic Cooperation*, скорочено АТЕС, англ. *APEC*) — форум економік Тихоокеанського узбережжя. Заснований у 1989 році з метою сприяння тіснішій економічній співпраці та вільній торгівлі держав Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Держави-учасниці: США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Республіка Корея, Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Китай, Гонконг, Тайвань, Мексика, Папуа-Нова Гвінея, Чилі, В'єтнам, Росія, Перу.

Принципи діяльності

- Рівноправне партнерство;
- Схильність до відкритого діалогу й досягнення консенсусу у обговоренні найважливіших проблем;
- Взаємовигода економічного співробітництва з урахуванням країн, що розвиваються.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (англ. *Association of SouthEast Asian Nations, ASEAN, ACEAH*) — геополітична та економічна міжнародна організація, до якої входять 10 країн, розташованих в Південно-Східній Азії: Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Камбоджа.



Мета

Метою асоціації було оголошено прискорення економічного розвитку та соціального прогресу в країнах-учасниках, захист миру та стабільності в регіоні, а також надання країнам-учасникам змоги мирного розв'язання спірних питань.

Основні документи:



- Декларація АСЕАН (1967). Головний, що визначає мету організації.
- Декларація про зону миру, свободи та нейтралітету в Південно-Східній Азії (1971) (Куала-Лумпурська декларація).
- Договір про дружбу та співробітництво АСЕАН (англ. *Treaty on amity and Cooperation, TAC*) (1976). В цьому документі закладено засади взаємовідносин країн-учасниць.
- Манільська декларація 1992 року, про те, що при розв'язуванні питання про приналежність Парасельських островів та островів Спратлі в Південно-Китайському морі необхідно дотримуватись лише мирних засобів.
- Договір про створення в Південно-Східній Азії зони, вільної від ядерної зброї (Бангкокський договір) (1995).
- Декларація про спільні дії з протидії тероризму, прийнята в Брунеї в листопаді 2001.
- Статут АСЕАН. Підписаний на саміті АСЕАН в Сінгапурі 2007, перебуває на стадії ратифікації країнами-учасниками.

Ліга арабських держав (ЛАД) — регіональна міжнародна організація арабських держав Південно-Західної Азії, Північної і Північно-Східної Африки. Створена в Каїрі 22 березня 1945 року Єгиптом, Сирією, Іраком, Ліваном, Трансйорданією, Саудівською Аравією. Сьогодні нараховує 22 держави-члени.

Провідна
мета ЛАД

залучення тісніших відносин між державами-членами і координація взаємодії між ними, задля захисту своєї незалежності і суверенітету, і вирішення загальних питань й інтересів арабських країн.

Організаційна структура ЛАД

РАДА ЛАД

ПОСТІЙНІ КОМІТЕТИ

ГЕНЕРАЛЬНИЙ
СЕКРЕТАРІАТ

Згідно із статутом Рада є найвищим органом в структурі Ліги. Установчим договором визначається її склад, компетенція, процес прийняття рішень і процес голосування. При роботі Ради Ліги можуть бути присутні представники інших органів ЛАД.

Основними функціями Ради Ліги можна назвати: слідкування за виконанням договорів, підписаних країнами-членами в різних галузях; мирне врегулювання конфліктів шляхом посередництва та арбітражу; необхідні заходи для запобігання агресії з боку країни-члена; прийняття країни в організацію і припинення її членства; визначення шляхів співробітництва з іншими міжнародними організаціями для забезпечення миру та безпеки; визначення внутрішньої організації Ради, Комітетів і Генерального секретаріату.

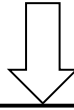
Договір 1950 року про колективну безпеку передбачає створення Постійних комітетів (їх є десять), які збираються хоча б раз на рік. У статті IV статуту ЛАД йдеться про створення комітетів, кількість яких залежить від кількості форм співпраці між країнами-членами Ліги. Згідно із статтею II "для тіснішої співпраці між країнами-членами Ліги" ЛАД створює спеціальні комітети з таких питань: економічних і фінансових, куди належить сфера торгівлі, споживання, фінансів, сільського господарства; питання сфери комунікації: залізниці, дороги, авіаперельоти, навігація, пошта, телеграф; питання національності, видачі паспортів і віз, шляхів екстрадиції; соціальні питання; питання навколишнього середовища. У кожному комітеті мають бути представлені всі країни-учасниці, адже такі комітети створюють основу співпраці між державами шляхом укладання договорів.

До складу Генерального секретаріату входить Генеральний секретар, помічники Секретаря і певна кількість службовців. Генеральний секретар повинен призначатися Радою Ліги, і за нього мають проголосувати 2/3 країн-членів ЛАД. Голова Секретаріату обирається на п'ятирічний термін.

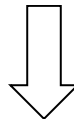
Функції і завдання: адміністративну і технічну відповідальність: дотримання та виконання резолюцій, прийнятих Радою і Комітетами Ліги; скликання сесій Ради; призначення їхніх дат; організацію роботи Секретаріату; підготовку бюджету ЛАД; подання бюджету на схвалення Раді Ліги перед початком нового фінансового року (ст. XIII); зберігання Статуту ЛАД; зберігання копій договорів і угод, підписаних між країнами-членами Ліги чи країнами-членами та третіми державами.

Рада арабської економічної єдності – РАЕЄ (Council of Arab Economic unity – CAEU). Утворена в 1964 р. державами-членами Ліги арабських держав.

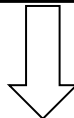
Рада об'єднує 12 держав: Єгипет, Ірак, Іран, Йорданію, Ємен, Кувейт, Лівію, Мавританію, Об'єднані Арабські Емірати, Сирію, Сомалі, Судан.



Головна **мета** – досягнення арабської економічної єдності. Вона має бути реалізована через утворення спільного ринку, що передбачає вільний рух капіталу і людей, свободу торгівлі, ліквідацію перешкод економічній діяльності в територіальному просторі арабського світу. Угоду про арабський спільний ринок поки що підписали 7 країн: Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Лівія, Мавританія та Сирія.



До **функцій** РАЕЄ належить координація політики країн-членів в галузях народного господарства (торгівлі, транспорті, промисловості). Здійснюється робота по уніфікації законів і нормативних актів з економічних програм країн-членів.



Важливого значення на шляху інтеграції надається організації спільних арабських компаній, які вже діють в Йорданії, Сирії, Іраку. Для координації діяльності країн-членів на галузевому рівні утворено спеціалізовані федерації й союзи: Арабський союз текстильної промисловості, Арабський федерація виробників хімічних добрив, Арабська федерація машинобудування та ін.

Західноафриканський економічний і валютний союз (ЗАЕВС) — (фр.

UEMOA — L'Union économique et monétaire ouest-africaine, англ. WAEMU — The West African Economic and Monetary Union). До складу входять 8 країн, з них 7 франкомовних — Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того і 1 — португаломовна — Гвінея-Бісау. ЗАЕВС створено у 1994 році на базі **ЕКОВАС** (Економічне співробітництво держав Західної Африки) та Західноафриканського валютного союзу.



Головна мета

координація економічної політики країн-членів, створення в рамках союзу умов для вільного пересування товарів, капіталу і трудових ресурсів між країнами-членами, здійснення єдиної митної політики щодо третіх країн, гармонізація законодавчих норм.

У рамках Західноафриканського економічного і валютного союзу:

- діє Регіональний банк — Центральний банк держав Західної Африки (фр. la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest — BCEAO), штаб-квартира в Дакарі (Сенегал). Банк заснований 4 квітня 1959, почав операції в 1962 році;
- використовується спільна валюта — франк CFA (BCEAO), має фіксований курс по відношенню до євро: 1 євро = 655,957 франків CFA;
- діє Регіональна фондова біржа з цінних паперів (фр. — La bourse régionale des valeurs mobilières — BRVM);
- діє західноафриканська система розрахунків (фр. — Système Comptable Ouest Africain — SYSCOA), була запущена 1 січня 1998 р. У 2006 року з метою поглиблення інтеграції фінансового простору союзу ЗАЕВС, його Центральний банк запустив систему розрахунків в режимі реального часу.
- гармонізовано фіскальну політику;
- реалізовано Митний союз з Єдиним зовнішнім тарифом щодо третіх країн.

Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки, КОМЕСА (англ. *Community of East and South Africa, COMESA*) — інтеграційне

об'єднання у вигляді зони преференційної торгівлі, що передбачає поетапне створення спочатку зони вільної торгівлі, а потім митного союзу і спільного ринку, засноване 1993 року. Членами КОМЕСА є 19 держав: Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Замбія, Зімбабве, Єгипет, Кенія, Коморські Острови, Лівія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські Острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія.

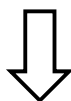


Головна мета

формування реального спільного ринку до 2000 р. й валютного союзу — до 2020 р. Досягнення мети має здійснюватись поетапно. Насамперед передбачається лібералізація торгівлі. Через 10 років після укладення Договору планувалося утворення митного союзу шляхом усунення митних податків і нетарифних перешкод, уведення спільного зовнішнього тарифу, встановлення режиму найбільш сприятливої нації.

Південноафриканське співтовариство розвитку – САДК

(Southern African Development Community - SADC) було засноване у 1992 році. Воно об'єднує 14 держав : Анголу, Ботсвану, Замбію, Зімбабве, ДР Конго, Лесото, Маврикій, Малаві, Мозамбік, Намібію, Свазіленд, Сейшели, Танзанію, Південноафриканську Республіку (ПАР).



Головна мета

Економічне зростання й підвищення добробуту населення країн регіону. Її досягнення передбачається за рахунок самозабезпечення й взаємодоповнення національних економік. Утворення єдиної енергосистеми країн Південної Африки та ефективного використання водних ресурсів.

Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК)
утворена в результаті підписання угоди про заснування організації в 1964 р. в р. Браззавіль (Конго), що набрало сили 1 січня 1966 р. Країни - члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея (з грудня 1983 р.).



Тема 5. Правове регулювання міжнародних фінансових розрахунків

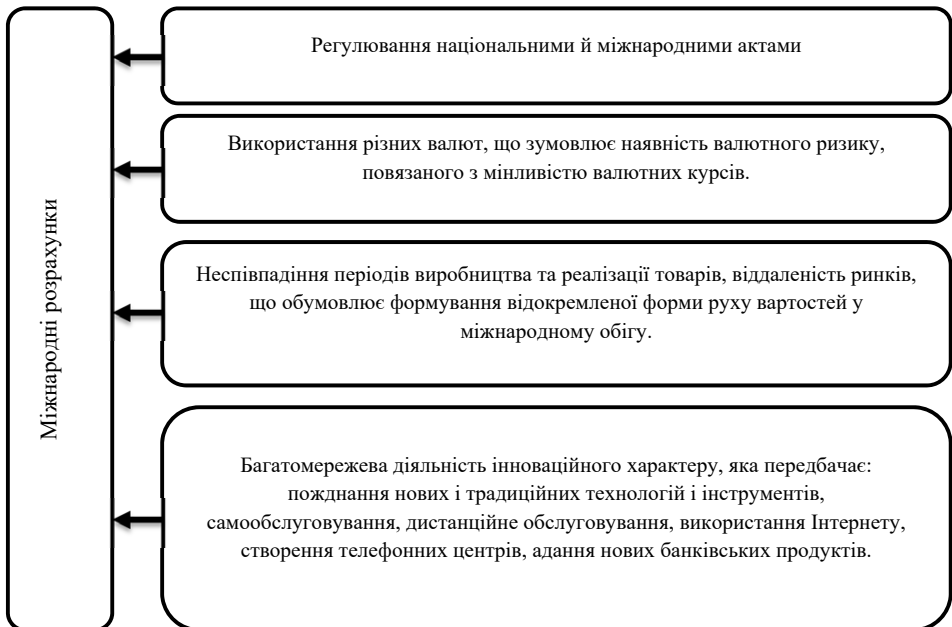
1. Поняття та види міжнародних фінансових розрахунків

Міжнародні розрахунки - це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити й рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Переважаюча частина міжнародних розрахунків здійснюється безготівковим шляхом. Посередниками при цьому виступають, як правило, великі банки, в яких відкриті відповідні рахунки учасників зовнішньоторговельних операцій.

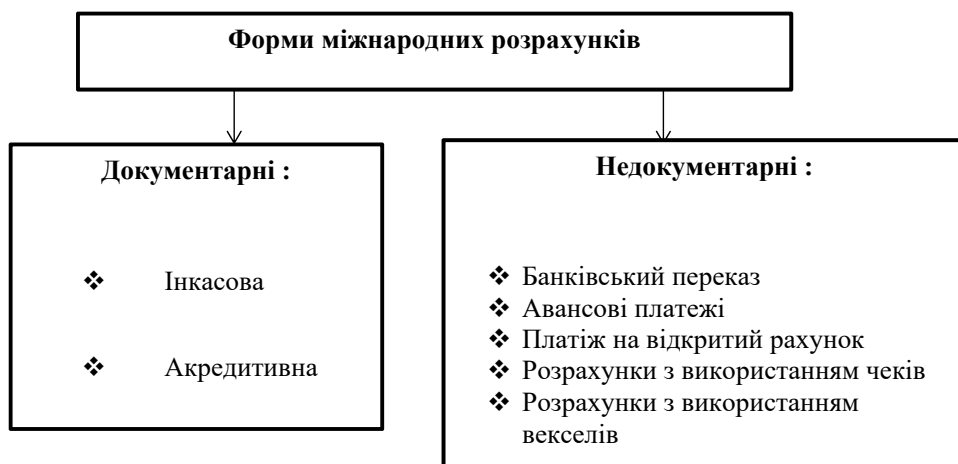
Особливості міжнародних розрахунків



Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують. При цьому провідна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Діяльність банків у сфері міжнародних розрахунків регулюється національним законодавством, правилами, що склалися у світі, окремими міжбанківськими угодами.

Види міжнародних розрахунків залежать від:

Специфіки суб'єкта	Взаємодії суб'єктів	Від об'єкта	Від умови розрахунків
між конкретними контрагентами; між банками; між банком і контрагентом; між державою і банком; між державами.	напрямую; через посередників.	торгові операції; інвестиційні операції; некомерційні операції.	готівкові; з наданням кредиту.



2. Поняття та види акредитиву

Акредитив у міжнародних угодах — це одностороннє обумовлене грошове зобов'язання банку; банк видає його за дорученням клієнта — наказодавця акредитиву (імпортера) на користь бенефіціара (експортера); на основі цього зобов'язання банк, який відкрив акредитив (банк-емітент), мусить здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою) або акцептувати тратти бенефіціара та сплатити їх у зазначений у них термін; банк може уповноважити інший банк здійснити такі платежі, акцепт або неоголошення тратт бенефіціара за умови надання бенефіціаром документів, передбачених в акредитиві, та при виконанні інших умов акредитиву.

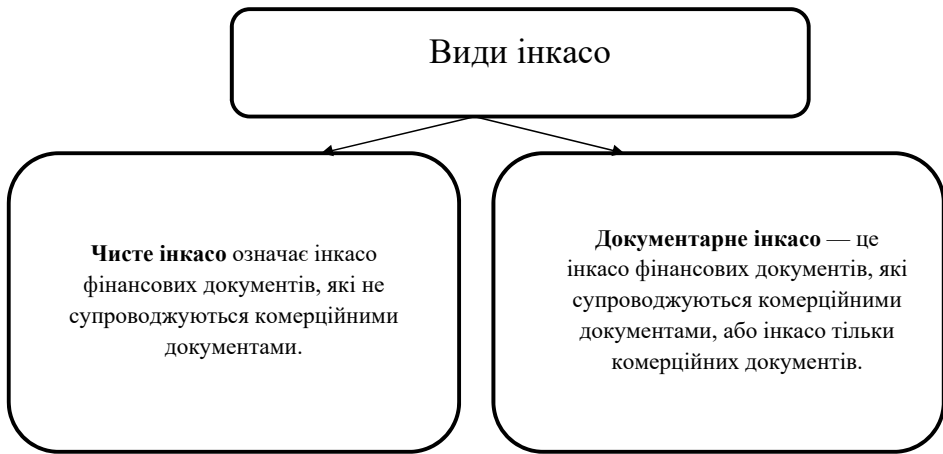
Тобто імпортер доручає своєму банку сплатити гроші за придбаний товар тільки за умови пред'явлення експортером комплексу товаророзпорядчих документів, що підтверджують факт відвантаження товару згідно з умовами угоди. Акредитивна форма міжнародних розрахунків регулюється Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (за редакцією 1993 року, публікація Міжнародної торгової палати № 500).



3. Поняття та види інкассо

Інкасо — одержання банком грошей за дорученням клієнта й зарахування цих грошей на його банківський рахунок.

Інкасо — форма розрахунків, за якою продавець доручає банку одержати від покупця за посередництвом банку-покупця, або іншого банку, платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт, або надання послуг.



Інкасова операція полягає в отримуванні та зарахуванні банком платежу для клієнта. Вона протилежна акредиту, оскільки платник не має обов'язку заздалегідь перераховувати грошові кошти, їх ще тільки треба буде у нього затребувати. Банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов'язання здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться до переказування та вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо.

Інкасо дає менше гарантій платежу продавцю, але набагато вигідніше платнику, який не заморожує своїх оборотних коштів. При використанні документарного інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому, що покупець зробить платіж.

4. Банківські гарантії

Банківська гарантія - це спосіб забезпечення виконання зобов'язань, при якому банк, інша кредитна установа або страхова організація (гарант) видають на прохання боржника (принципала) письмове зобов'язання сплатити кредитору (бенефіціару) грошову суму при пред'явленні ним вимоги про її сплату.

Гарантами виступають банки, кредитні установи або страхові організації.

У ролі *принципала* за банківською гарантією виступає боржник за основним зобов'язанням, на прохання якого гарант видає банківську гарантію. Принципалом може виступати будь-яка особа.

Бенефіціаром банківської гарантії є кредитор підприємця за основним зобов'язанням, на користь якого гарант видає банківську гарантію. У ролі бенефіціара може виступати будь-яка фізична або юридична особа, а також державні, податкові та митні органи.

Переваги банківської гарантії

1) Невисока вартість банківської гарантії

3) Крім цього, банківська гарантія може розглядатися як додатковий стимул виконати прийняті зобов'язання за договором (наприклад, поставити товар, виконати роботу та надати послугу).

2) Можливість ефективного вирішення питання з оплати зобов'язань без вивільнення грошових коштів з обороту або їх прямого запозичення в кредитних установах.

5. Міжнародні платіжні системи

Міжнародна платіжна система — платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу.

Приклади міжнародних платіжних систем:

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, англ. Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій) — автоматизована міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів.

Користувачами СБІФТ є більше 7000 найбільших банків та фінансових організацій, таких як брокерські фірми, компанії цінних паперів, біржі, центральні депозитарії тощо, зі 196 країн. СБІФТ отримав підтримку світового фінансового товариства, а запропонована і реалізована ним концепція, формати і правила передачі фінансової інформації набули статус стандарту де-факто. Щоденний обсяг повідомлень, які передаються мережею СБІФТ, перевищує 3,5 млн сумарною вартістю більше 2 трлн дол. США. СБІФТ є не тільки найбільшою світовою мережею передачі інформації, але і надає спеціальне обладнання та програмне забезпечення для роботи в мережі.

Транс'європейська міжбанківська система TARGET

(Транс'європейська автоматизована платіжна система експрес-переказів з валовим розрахунком у реальному часі (англ. Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System, TARGET)) — міжбанківська платіжна система, яка дозволяє в режимі реального часу здійснювати міжнародні розрахунки у країнах-членах ЄС.

В TARGET оброблюються такі види розрахункових операцій:

- платежі, безпосередньо пов'язані з операціями центральних банків, де хоча б однією із сторін (отримувачем чи відправником) виступає Євросистема;
- розрахункові операції неттінгових систем великих переказів, що працюють в євро;
 - платежі в євро між кліринговими банками;
 - міжбанківські та клієнтські платежі в євро.

PayPal. Один зі світових лідерів серед платіжних систем дозволяє виводити гроші з різних сайтів до себе на банківський рахунок, здійснювати покупки в інтернеті, а також легко переводити гроші між акаунтами всередині системи.

Але, на жаль, для українців доступна лише одна з можливостей платіжної системи – витратити гроші зі свого акаунта, але не отримувати їх. До слова, цю модель називають Send only і працює вона в 96 країнах.

Apple Pay. Платіжна система, яка розпочала роботу в Україні з 2018 року. Вперше технологію впровадив державний Приватбанк. У липні банк і

Apple відкрив можливість платити Apple Pay клієнтам будь-якого українського банку. Безконтактна оплата за допомогою Apple Pay доступна тільки для власників iPhone. Для цього потрібен iPhone не молодший 6-го покоління або годинник Apple Watch, а також картка банку та платіжної системи. При оплаті через Apple Pay дані про платіжну картку не передаються продавцеві, замість них система відправляє динамічний код безпеки і унікальний код пристрою. Також для підтвердження транзакцій смартфон використовує біометричний захист TouchID або FaceID.

Міжнародні платіжні системи, платіжними організаціями яких є нерезиденти

I. Міжнародні карткові платіжні системи

№ з/п	Найменування платіжної системи	Найменування платіжної організації	Найменування країни місцезнаходження платіжної організації	Дата внесення відомостей до Реєстру
1	"MasterCard" ¹	Mastercard International Incorporated	Сполучені Штати Америки	10.09.2014
2	" <u>VISA</u> " ¹	Visa International Service Association	Сполучені Штати Америки	18.12.2014
3	" <u>American Express</u> "	American Express Limited	Сполучені Штати Америки	22.01.2015
4	"UnionPay International"	UnionPay International Co., Ltd	Китай	12.11.2018

II. Міжнародні системи переказу коштів

№ з/п	Найменування платіжної системи	Найменування платіжної організації	Найменування країни місцезнаходження платіжної організації	Дата внесення відомостей до Реєстру
1	" <u>MoneyGram</u> " ²	MoneyGram Payment Systems, Inc.	Сполучені Штати Америки	06.10.2014
2	" <u>Western Union</u> " ¹	Western Union Financial Services, Inc./ Western Union Network (France), SAS	Сполучені Штати Америки/ Франція	03.03.2015
3	" <u>MEEST</u> "	MEEST Corporation Inc.	Канада	12.03.2015
4	" <u>RIA</u> " ²	CONTINENTAL EXCHANGE SOLUTIONS, INC.	Сполучені Штати Америки	08.04.2015
5	" <u>ХАЗРИ</u> "	BAT "Капітал Банк"	Азербайджан	28.04.2015
6	" <u>INTELEXPRESS</u> " ²	АТ Мікрофінансова організація "ІНТЕЛЕКСПРЕС"	Грузія	29.07.2015
7	" <u>Sigue Money Transfer</u> "	SGS Corporation	Сполучені Штати Америки	15.08.2016

Тема 6. Правове регулювання торгових відносин між Україною та ЄС

1. Торгове право Європейського Союзу. Регулювання торговельних відносин у межах ЄС

Торгове право Європейського Союзу – це галузь права ЄС, яка забезпечує правовими засобами відносини між торговцями-резидентами ЄС та нерезидентами ЄС

забезпечує правовими засобами одну з найважливіших серед “політик” ЄС - спільну торговельну політику відносно третіх країн

це визначається положенням ЄС як лідера світової торгівлі, який здійснює одну п'яту її частину. Свідченням провідної ролі торговельної політики в ЄС є й той факт, що майже усі питання зовнішньої торгівлі товарами - виключна компетенція ЄС (хоча держави-члени ЄС мають право через координаційну процедуру ad hoc брати участь у торговельних переговорах, що їх веде Комісія, здійснювати певні функції з адміністрування зовнішньої торгівлі тощо). Згідно із ст. 133 Договору про заснування Європейського Співтовариства (ДЗЕС), спільна торговельна політика базується на єдиних принципах, зокрема щодо змін у ставках митного тарифу, укладення тарифних та торговельних угод, досягнення уніфікації у заходах щодо лібералізації торгівлі, експортної політики та заходах із захисту торгівлі, таких як заходи, що запроваджуються у випадку демпінгу або субсидіювання.

Суб'єктами як торгового права ЄС в цілому, так і суб'єктами торговельних правовідносин зокрема виступають як публічні, так і приватні особи. Суб'єктний склад торговельних правовідносин розрізняється за ознакою резидентства ЄС.

Резидентом ЄС слід вважати, як правило, особу, що має, для юридичної особи, місцезнаходженням органу управління або, для фізичної особи, - місцем реєстрації як підприємця або місцем постійного проживання митну територію будь-якої держави-члена ЄС.

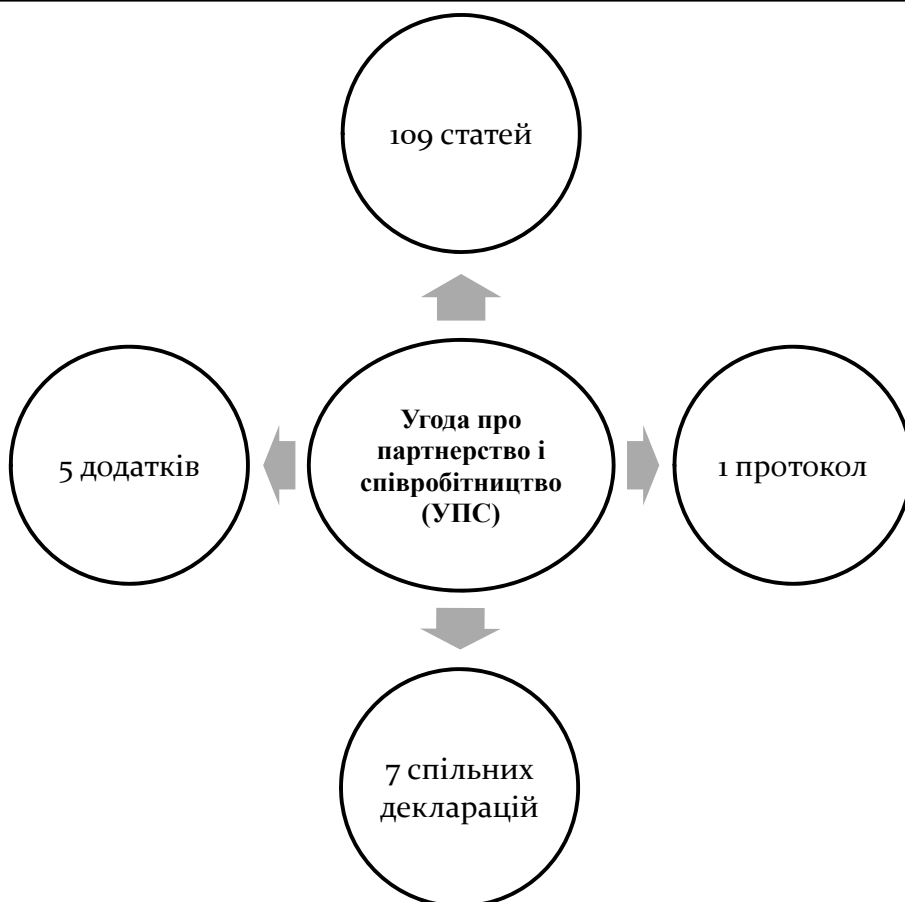


Економічні свободи (принципи внутрішнього ринку ЄС)

спільна політика Співдружності, яка забезпечує їх виконання	митний союз	загальний митний тариф	проведення спільної торгової політики по відношенню до третіх країн
---	-------------	------------------------	---

2. Правові засади торгових відносин між Україною та ЄС

Правовою основою торгових відносин між Україною та Європейським союзом тривалий час була **Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС від 16 червня 1994 р.**, яка замінила Угоду про торгівлю, комерційне та економічне співробітництво, укладену між СРСР та ЄС 18 грудня 1989 р. Договір набув чинності 1 березня 1998 р. після проходження усіх ратифікаційних процедур в Україні та країнах-членах ЄС.



Угода про асоціацію та Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС



3. Загальна характеристика ЗВТ між Україною та ЄС

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС (ПВЗВТ), англ. *Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA)* — це широкомасштабна за змістом торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС, набула чинності з 1 січня 2016 року.

Правова основа

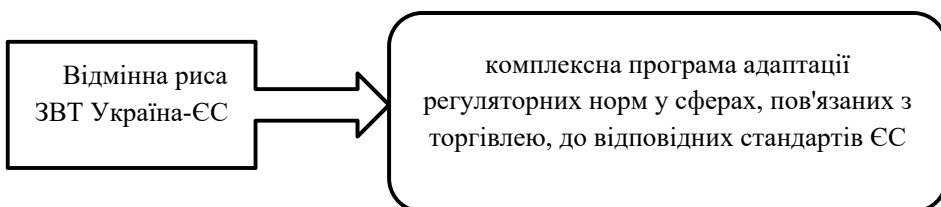
Положення Угоди вміщені в *розділ IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС*. Цей розділ має назву «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» і складає 2/3 від усього обсягу основної (без додатків і протоколів) частини Угоди (156 із 245 сторінок)

Розділ IV Угоди про асоціацію містить 15 глав і 3 протоколи

- ✧ Глава 1. Національний режим та доступ товарів на ринки. Статті 25–39
- ✧ Глава 2. Засоби захисту торгівлі. Статті 40–52
- ✧ Глава 3. Технічні бар'єри у торгівлі. Статті 53–58
- ✧ Глава 4. Санітарні та фітосанітарні заходи. Статті 59–74
- ✧ Глава 5. Митні питання та сприяння торгівлі. Статті 75–84

Зона вільної торгівлі

лібералізація торгівлі товарами та послугами	лібералізація руху капіталів	лібералізація руху робочої сили
---	---------------------------------	------------------------------------



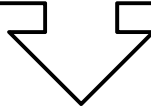
Угода про ПВЗВТ охоплює такі основні сфери:

- ❖ торгівля товарами, в тому числі технічні бар'єри в торгівлі;
- ❖ інструменти торговельного захисту;
- ❖ санітарні та фітосанітарні заходи;
- ❖ сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері;
- ❖ адміністративне співробітництво в митній сфері;
- ❖ правила походження товарів;
- ❖ торговельні відносини в енергетичній сфері;
- ❖ послуги, заснування компаній та інвестиції;
- ❖ визнання кваліфікації;
- ❖ рух капіталів та платежів;
- ❖ конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога);
- ❖ права інтелектуальної власності, в тому числі географічні зазначення.
- ❖ державні закупівлі.

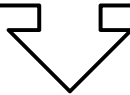
4. Правове регулювання Секторальної торгівлі

Угода між Європейським співтовариством та Україною про торгівлю текстильною продукцією (підписана 5 травня 1993 р.), пізніше була доповнена угодами про доповнення та продовження Угоди від 15 жовтня 1999 р. та від 2 жовтня 2000 р. Ці угоди передбачали подальшу лібералізацію та усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі текстильними товарами

Угодою від 2000 р. кількісні обмеження були скасовані, а з 1 січня 2005 р. з боку ЄС припинено дію положення про подвійну перевірку поставок українського текстилю до ЄС та її ліцензування

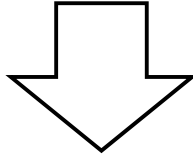


запроваджувались обмеження на експорт 29 видів текстильної продукції, передбачалось щорічне встановлення квот, ліцензування та запровадження системи подвійного контролю



Після вступу України до СОТ, Постановою Європейської комісії від 5 червня 2008 р. № 502/208 Україну було вилучено з переліку країн, щодо яких можуть застосовуватись захисні заходи на експорт текстильної продукції.

Основним документом, який регулює торгівлю сталлю та сталеливарними виробами між Україною та ЄС, є **Угода між Європейською Спільнотою та Урядом України про торгівлю деякими сталеливарними виробами** (підписана 18 червня 2007 р.)



передбачалось існування квоти на експорт сталі у розмірі 1,32 млн тонн, передбачався її щорічний перегляд та підвищення на 2,5 %. З набуттям членства у СОТ, відповідно до угоди та Регламенту ЄС № 455/2008 від 27 травня 2008 р. кількісні обмеження було знято і запроваджено систему попереднього моніторингу сталеливарних виробів

на підставі СТ.2-5 УПС для обміну інформацією та сприяння співпраці, а також розвитку співпраці між Україною та ЄС було створено *Контактну групу з вугілля та сталі*, яка складається з представників України та ЄС

5. Загальна система преференцій Євросоюзу

Загальною системою преференцій ЄС є система угод про преференційну торгівлю, в якій ЄС надає близько 90 країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, преференційний доступ на свої ринки. Такі преференції надаються в автономному (односторонньому) порядку ЄС.

Генералізована система преференцій (ГСП) – це система тарифних преференцій ЄС відносно імпорту товарів походженням з найменш розвинених країн та країн, що розвиваються. Починаючи з 1 січня 2014 року, в силу вступив новий Регламент Ради ЄС № 978/2012 від 25.10.2012р., що передбачає меншу кількість країн, на які поширюється режим ГСП, додаткове зниження ввізних мит, збільшення кількості «нечутливих» товарів тощо.

Режими преференцій

«загальний» (general arrangement GSP) – охоплює 6200 (66 %) тарифних ліній, які поділяються на «чутливі» (3785) та «нечутливі» (2415) категорії. Для «нечутливих» продуктів застосовується нульова ставка ввізного мита, для «чутливих» ставка ввізного мита в середньому на 3,5% нижча за ставку мита відповідно до «Режиму найбільшого сприяння» СОТ.

«спеціальний» (special incentive arrangement for sustainable development and good governance – GSP+) – охоплює 6270 тарифних ліній. Головною відмінністю від «загального» режиму ГСП є те, що нульова ставка ввізного мита застосовується й до окремих «чутливих» продуктів, а також зняття попередньо накладених обмежень у вигляді виключень з режиму.

«усе, крім зброї» (special arrangement for the least-developed countries – Everything But Arms (EBA)) – охоплює більше 7000 тарифних ліній, до яких застосовується нульова ставка ввізного мита за виключенням зброї та товарів військового призначення. Вказаний режим застосовується до країн, що були класифіковані ООН як найменш розвинені країни.

Відповідно до додатку II до Регламенту Ради ЄС № 978/2012 від 25.10.2012 р. Україна входить до числа країн, на які поширюється «загальний» режим ГСП. Ця Система замінила стару систему 2009–2011 рр., строк дії якої закінчився у кінці 2013 р. Україна належить до її найактивніших бенефіціаріїв.

Згідно із новим Регламентом торговельні преференції в рамках ГСП більше не поширюватимуться на такі країни, як Китай, Росія, Казахстан, Бразилія, Аргентина, ОАЕ, Білорусь та ін., що дає додаткові переваги українським експортерам на ринку ЄС.

Відповідні тарифні лінії, охоплені «загальним» режимом ГСП, перераховані у Додатку V до згаданого Регламенту.

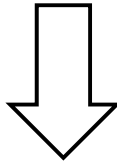
Враховуючи укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, частиною якої є запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, режим ГСП припиняє свою дію з моменту набуття чинності Угодою чи окремими її елементами

Для України Режим ЗСП не надано трамвайним і залізничним вагонам, а також деяким іншим товарам з Додатку 17 а. Експортери-бенефіціарії мають змогу експортувати товари з України до ЄС за зниженими митними ставками безмитно. Варто зазначити, що з часу підписання Україною економічної частини Угоди про асоціацію, ЄС було надано для України автономну систему преференцій.

Тема 7. Право Світової організації торгівлі (СОТ)

1. Історія створення (ГАТТ) СОТ

Після закінчення Другої світової війни у світі під егідою ООН почалися переговори про створення Світової організації торгівлі (СОТ). У ході Конференції ООН у 1948 р. була прийнята Гаванська хартія, якою затверджувався Статут СОТ. Однак Гаванська хартія так і не набрала чинності, оскільки парламенти деяких країн, у тому числі США, відмовилися ратифікувати Угоду про Статут СОТ.



В 1945 році США запропонували створити Міжнародну торговельну організацію (МТО). Створенням МТО займалася Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП), а розробка Статуту (Хартії) МТО здійснювалася на Лондонській (1946), Женевській (1947) та Гаванській конференціях (1947 р. — 1948 р.).

Результат роботи був продуктивний. Наприклад, було прийнято 45 тис. тарифних знижок (еквівалентно 10 млрд дол. США), які у майбутньому стали принциповими ознаками лібералізованого ринку, базою для міжнародної торгівлі.

1947 року ці знижки були затверджені у правилах міжнародної торгівлі та закріплені у Розділі IV статуту МТО, який отримав назву «Генеральна угода з тарифів і торгівлі» (від англ.: «General Agreement on Tariffs and Trade»), а статут МТО — «Гаванська хартія».

Статут також містив норми, що регулювали обмежувальну торговельну практику, використання міжнародних торгових угод як форм стабілізації сировинних ринків, закріплював принцип найбільшого сприяння (ПНБ) і принцип недискримінації при встановленні будь-яких заборон або обмежень у торгівлі. Статут був підписаний більш ніж 50 державами світу.

У той же час, наявність уже сформованої системи преференційної торгівлі в межах держав Британської співдружності не сприяли достатній підтримці проекту зі створення нової системи преференцій. У результаті дискусій до Гаванської хартії було внесено велику кількість виправлень і винятків, які не влаштували США.

Відповідно, 1949 року Президент США Гарі Трумен не став вносити Угоду про створення МТО на ратифікацію Сенату. 1950 року уряд США публічно відмовився від МТО. Таким чином, ГАТТ 1947 р. став єдиним міжнародним документом, що регулював торгівлю в післявоєнному світі на наступні 45 років.

У ході роботи над Статутом СОТ представники 23 країн почали шукати можливості зменшення протекціонізму в міжнародній торгівлі. Результатом такої роботи було прийняття 45 тисяч тарифних знижок, а також затвердження правил міжнародної торгівлі, що стали називатися Генеральною угодою з тарифів і торгівлі (англ.: «General Agreement on Trade and Tariffs» — GATT). GATT набрала чинності з 1 січня 1948 року. Умовами GATT спочатку не передбачалося створення міжнародної організації.

Норми ГАТТ діяли як звичайний міжнародний договір. Зміни й доповнення норм могли здійснюватися винятково в рамках міжнародних конференцій, що іменувалися **раундами**.

Завдяки запровадженню зазначеною угодою механізму обмеження тарифів, процес лібералізації торгівлі просувався повільно, проте, впевнено.

Усього
з 1946р. по 1994р. було
проведено вісім раундів
багатосторонніх
торговельних
переговорів у рамках
ГАТТ:

Результатом кожного з
раундів було прийняття
нових угод, що регулюють
різні аспекти міжнародної
торгівлі, зокрема,
зменшують митні ставки.

1947р. (Женева, Швейцарія)

1949р. (Аннесі, Франція)

1951р. (Турки, Велика Британія)

1956р. (Женева, Швейцарія)

1960–1961 (Женева, Швейцарія),
«Діллон-раунд»

1964–1967 (Женева, Швейцарія),
«Кеннеді-раунд»

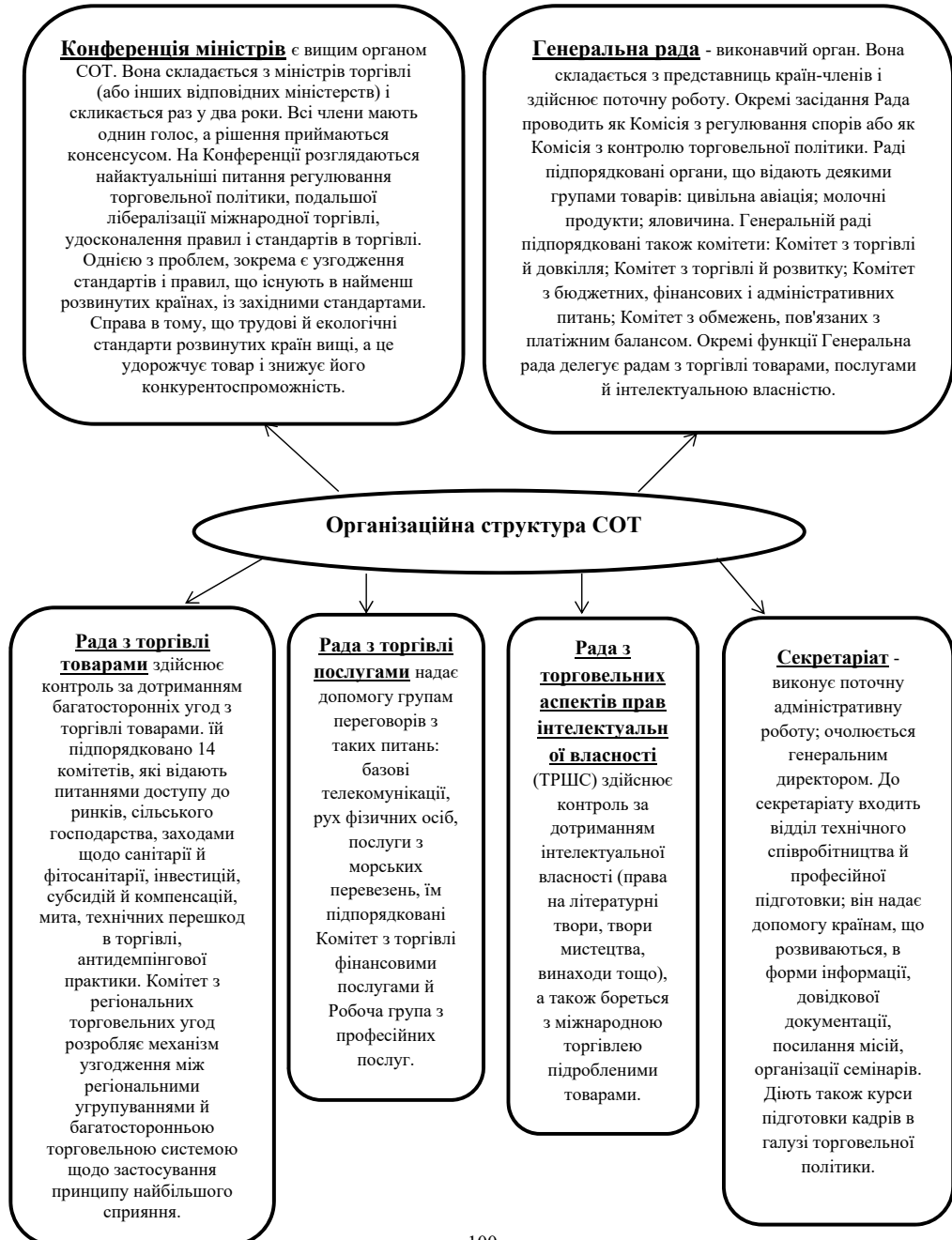
1973–1979 (Женева, Швейцарія),
«Токіо-раунд»

1986–1993 (Женева, Швейцарія),
«Уругвайський раунд»

Серйозним недоліком системи ГАТТ була відсутність інституційної основи, тобто міжнародної організації як такої. Угоди ГАТТ не носили обов'язкового характеру для країн-учасників ГАТТ. У подальшому кодекси, присвячені регулюванню субсидій і компенсаційних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, ліцензуванню імпорту, митної оцінки й антидемпінгових заходів, стали складовою частиною Угоди про утворення Світової організації торгівлі. Вони стали обов'язковими для всіх її членів.

2. Організаційна структура СОТ

Світова організація торгівлі (СОТ) — це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням.



3. Регулювання товарних ринків в межах СОТ

СОТ покликана регулювати торговельні відносини учасників Організації на основі пакета Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986-1994 рр.). Ці документи є правовим базисом сучасної міжнародної торгівлі.

Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, але при цьому здійснює контроль за більш широким спектром торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження у зв'язку з удосконалюванням процедур прийняття рішень і їхнього виконання членами Організації. Невід'ємною частиною СОТ є унікальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

Основними
принципами і
правилами
ГАТТ/СОТ є:

торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння (РНС) у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження

регулювання торгівлі переважно тарифними методами

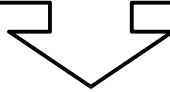
відмова від використання кількісних і інших обмежень

транспарентність торговельної політики

врегулювання торговельних суперечок шляхом консультацій, переговорів і т.д.

4. Основні Угоди СОТ

Усі країни-члени СОТ приймають зобов'язання щодо виконання основних угод і юридичних документів, об'єднаних терміном "Багатосторонні торговельні угоди". Таким чином, із правової точки зору система СОТ являє собою своєрідний багатосторонній контракт (пакет угод), нормами і правилами якого регулюється понад 97% усієї світової торгівлі товарами і послугами. Пакет угод Уругвайського раунду поєднує за сукупністю більш 50 багатосторонніх торговельних угод і інших правових документів, основними з яких є Угода про заснування Світової організації торгівлі і додані до неї багатосторонні торговельні угоди:



Багатосторонні угоди з торгівлі

Назва	Стислий коментар
Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року	Визначає основи режиму торгівлі товарами, права і зобов'язання членів СОТ у цій сфері.
Угода про сільське господарство	Визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами і механізми застосування заходів державної підтримки і торгівлі в цьому секторі.
Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів	Встановлює правила і процедури, що регулюють розробку, впровадження та застосування санітарних і фітосанітарних заходів
Угода про технічні бар'єри у торгівлі	Визначає умови застосування технічних регламентів, стандартів, процедур сертифікації тощо.
Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	Угода застосовується до інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею товарами та містить ілюстративний перелік заборонених інвестиційних заходів.
Угода про застосування Статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року	Встановлює правила митної оцінки вартості товарів.
Угода про передвідвантажувальну інспекцію	Регулює порядок діяльності інспекції, що стосується перевірки якості, кількості, ціни товарів, які експортуються на територію країни-члена СОТ.
Угода про правила визначення походження	Встановлює правила визначення країни походження товарів.
Угода про процедури ліцензування імпорту	Визначає правила і процедури ліцензування імпорту.
Угода про субсидії і	Визначає умови і процедури застосування субсидій і заходів,

Назва	Стислий коментар
компенсаційні заходи	правового захисту у випадку застосування заборонених субсидій.
Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року	Встановлює порядок визначення демпінгу, шкоди від демпінгу, започаткування розслідування та його ведення, надання доказів, застосування попередніх заходів, цінових зобов'язань, стягнення та отримання антидемпінгового мита, судового розгляду тощо.
Угода про захисні заходи	Визначає умови і процедури застосування заходів протидії зростаючому імпорту.
Угода про спрощення процедур торгівлі	Положення Угоди спрямовані на спрощення митних процедур шляхом, зокрема, зменшення пов'язаних із ними фінансових витрат і скорочення часу здійснення таких процедур, сприяння ширшому застосуванню системи "єдиного вікна", процедури прискореної відправки товарів, підвищення публічності державних органів.
Генеральна угода про торгівлю послугами	Визначає засади режиму торгівлі послугами, права і зобов'язання країн-членів СОТ у цій сфері.
Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності	Визначає права і зобов'язання країн-членів СОТ у сфері захисту інтелектуальної власності.
Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок	Встановлює умови і процедури врегулювання суперечок між країнами-членами СОТ у зв'язку з виконанням ними зобов'язань по всіх угодах СОТ.
Механізм огляду торговельної політики	Визначає умови і загальні параметри огляду торговельної політики членів СОТ.

Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників

Назва	Стислий коментар
Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою	Визначає зобов'язання сторін з лібералізації торгівлі в цьому секторі
Угода про державні закупки	Встановлює процедури допуску іноземних компаній до національних систем державних закупівель.

5. Україна і СОТ

Процес вступу України до СОТ розпочався 30 листопада 1993 року, коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. 5 лютого 2008 року у Женеві відбулося засідання Генеральної Ради СОТ, на якому було підписано Протокол про вступ України до СОТ.

10 квітня 2008 року Верховна Рада України прийняла законопроект «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі». 16 квітня 2008 року Закон про ратифікацію був підписаний Президентом України. Згідно з процедурами СОТ, **16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом цієї Організації.**

Як член СОТ Україна отримала право використовувати механізм врегулювання суперечок в рамках СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приводу дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країні з її торговими партнерами. У рамках зазначеного механізму було позитивно вирішено ряд важливих питань, а саме дискримінаційного оподаткування, ліцензування деяких видів української продукції. Україна продовжує використовувати цей механізм СОТ, оскільки це є частиною системних зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках.

Набуття Україною членства в СОТ створило необхідні передумови для підписання у червні 2010 року Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 1 червня 2012 року; стало потужним стимулом для започаткування переговорів з Європейським Союзом щодо створення зони вільної торгівлі. Політичну частину Угоди про асоціацію з Європейським Союзом України було підписано 21 березня 2014 року.

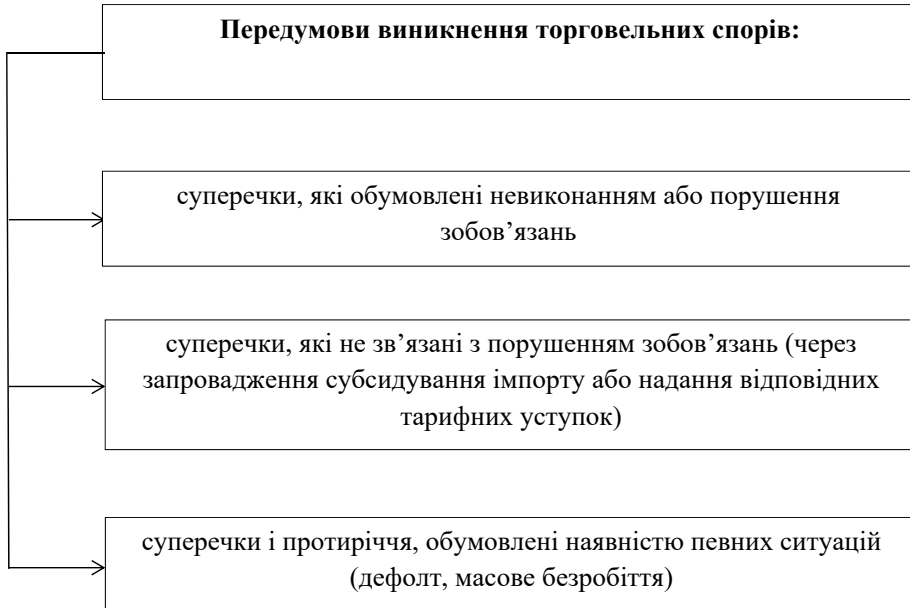
Економічну частину цієї угоди було підписано 27 червня 2014 року. Уряд України здійснює активну зовнішньоторговельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах та проводить ефективну роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ з метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках.

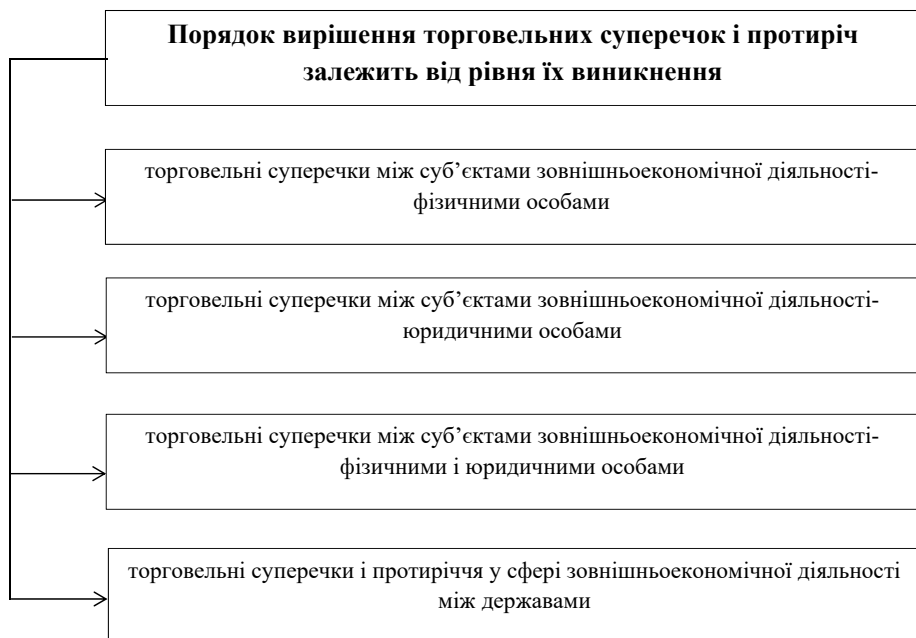
Відповідальним за співробітництво України з СОТ центральним органом виконавчої влади визначене Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Тема 8. Правове регулювання вирішення міжнародних торгових спорів

1. Поняття та механізм вирішення міжнародних торгових спорів

Міжнародний торговий спір (суперечка) – це конфлікт, протиріччя, що виникає між суб'єктами міжнародної торгівлі.





У перших трьох випадках вирішення торговельних суперечок може і повинно здійснюватись на рівні суб'єктів комерційної діяльності в національних судових інстанціях або в обумовлених у договорах міжнародних судових органах.

При міждержавному характері торговельних суперечок і протиріч вступає в силу система регулювання міжнародної торгівлі, передбачена насамперед нормами і правилами СОТ. Це, разом з тим, не виключає розгляду претензій і позовів до тих чи інших країн з питань міжнародного економічного співробітництва у різних судових інстанціях.



2. Вирішення міжнародних торгових спорів судами

Розглядом міжнародних торгових спорів займається велика кількість як міжнародних, так і національних судових інстанцій. Однак, найавторитетнішими для європейського регіону є: Міжнародний суд ООН, Суд ЄС (Суд справедливості) та Суд загальної юрисдикції ЄС.

Міжнародний суд (англ. *International Court of Justice*, фр. *Cour internationale de Justice*) — головний судовий орган ООН, до юрисдикції якого входять усі питання, що передаються йому державами, і всі питання, передбачені Статутом ООН і чинними договорами і конвенціями. Суд розглядає спори комерційного характеру щодо приватно-правових претензій однієї держави до іншої. Суд знаходиться у місті Гаага (Нідерланди).

Суд Європейського Союзу (також Європейський суд, Суд справедливості) — є офіційною інституцією Європейського союзу, яка охоплює всю судову владу ЄС.

Європейський суд справедливості складається з *трьох основних органів*:

- ❖ **Основний суд** - розглядає справи направлені від національних судів, певні анулювання та апеляції.
- ❖ **Загальний суд** - розглядає анулювання від фізичних і юридичних осіб і в деяких випадках від урядовців ЄС. На практиці це означає, що цей суд займається спірними питаннями, *справами з державної допомоги, торгівлі, сільського господарства та торгових марок*.
- ❖ **Трибунал у справах публічної служби** - розглядає справи, що стосуються ЄС та його співробітників.

Штаб-квартира – Люксембург.

Суд загальної юрисдикції Європейського Союзу (фр. *le Tribunal*) — у 1989—2009 роках відомий як *Суд першої інстанції Європейських Спільнот*. Створений на допомогу Судові ЄС, як другий рівень судової влади у Спільноті. Початково Суд першої інстанції Європейських Спільнот мав доволі вузьку юрисдикцію: він розглядав лише кадрові суперечки в установах ЄС та спірні питання в галузі конкуренції, переважно позови компаній. 1993 року Рада Європейського Союзу розширила повноваження суду першої інстанції, передавши йому всі справи за позовами осіб та компаній, крім справ проти заходів із захисту торгівлі Європейського Союзу (таких як антидемпінг).

3. Міжнародний комерційний арбітраж. Головні арбітражні організації світу

Міжнародний комерційний арбітраж — арбітраж (третейський суд) між юридичними особами та/чи фізичними особами - комерсантами з різних держав, що зазвичай виникає на підставі арбітражного застереження, включеного в комерційний контракт.

Переважною системою правил міжнародного комерційного арбітражу є Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ 1976 року, а також Конвенція ООН про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року ("Нью-Йоркська конвенція").

При укладенні арбітражного договору ("застереження") у ньому необхідно передбачити :

- ❖ місце розгляду спору;
- ❖ норми права, від яких не можна відступати;
- ❖ вибір, матеріального права, відповідно до якого буде розглядатися суперечка;
- ❖ межі дії арбітражного застереження;
- ❖ вибір арбітрів;
- ❖ оплату третейського суду по розгляду суперечки;
- ❖ мова, на якій буде розглядатися суперечка;
- ❖ характер розгляду справи (ступінь відкритості, термін);
- ❖ процедуру, якої повинні дотримуватися арбітри (на основі тільки документів, усного розгляду, опитування свідків і т.ін.).

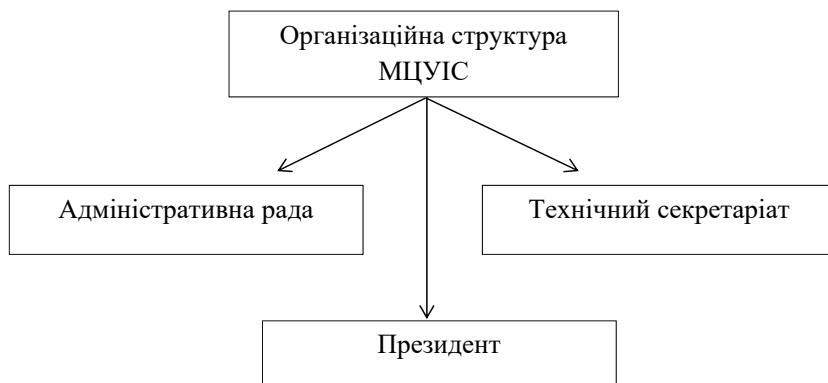
Постійно діючі арбітражі створюються при торгових та торгово-промислових палатах країн, при біржах, асоціаціях тощо. Серед них розрізняють загальні арбітражі, що існують при торгових палатах відповідних країн, і спеціальні, що розглядають певні справи з урахуванням виду товару чи напряму діяльності. Існує понад 100 постійно діючих арбітражів. Широко відомі і користуються високим авторитетом у світі такі установи:

- ❖ Арбітражний суд Міжнародної торгової палати у Парижі (Франція),
- ❖ Лондонський суд міжнародного арбітражу (Велика Британія),
- ❖ Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольма (Швеція),
- ❖ Американська арбітражна асоціація (м. Нью-Йорк, США),
- ❖ Віденський міжнародний арбітражний центр (Австрія),
- ❖ Швейцарська арбітражна палата (м. Женева, Швейцарія),
- ❖ Корейська комерційна арбітражна рада (м. Сеул, Півд. Корея) та ін.

4. Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС)

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) англ. International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID) — одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, заснована в 1966 р., місцезнаходження — Вашингтон (США). Нараховує 144 членів. Україна з 2000 р.

Головна мета — сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для **примирення й урегулювання суперечок** між урядами й іноземними інвесторами. МЦУІС не є кредитною організацією в прямому розумінні слова; через це його не завжди включають до Групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.



Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом держави в разі виникнення конфлікту.

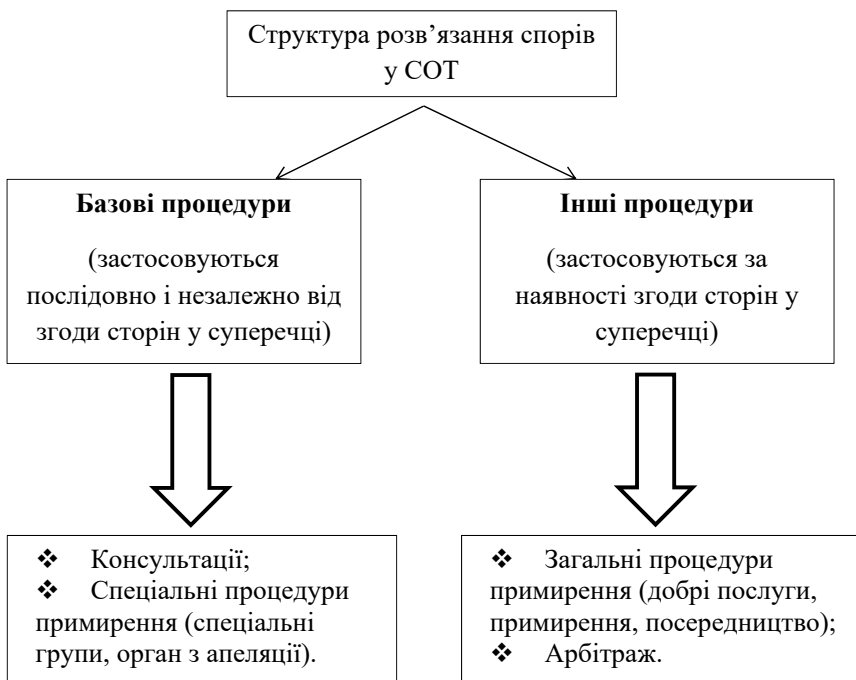
Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми:

примирення й арбітраж.

Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішити конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї з сторін; така процедура має назву арбітражу.

5. Вирішення торгових спорів у СОТ

Орган з розв'язання суперечок (ОРС) є вищим органом Світової організації торгівлі (СОТ) з врегулювання спірних питань, на який покладено функції реалізації «Домовленості про правила і процедури, що врегульовують розв'язання спорів» (далі ДВС). ОРС утворює третейські групи, приймає або відхиляє доповіді третейських груп та Апеляційного органу, здійснює моніторинг виконання прийнятих рішень, надає право на призупинення поступок та інших зобов'язань, а також виконує інші функції згідно ДВС.



Процедура розв'язання суперечок в СОТ є комплексом дипломатичних, арбітражних та судових елементів, що покликані вирішити взаємні претензії сторін. В ДВС немає таких термінів, як позивач та відповідач. Це підкреслює той факт, що Орган з розв'язання суперечок (ОРС) не є міжнародною судовою інстанцією. Однак важливо мати на увазі, що ні третейські групи, ні Апеляційний орган не приймають рішень. Вони розглядають суперечку і приймають рекомендації, які набувають статусу рішення тільки після схвалення ОРС.

ВИКОРИСТАНІ ТА РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Анцелевич Г. А. Международное морское торговое право : Учеб. пособие для студ. вузов. Киев : Слово, 2003. 559 с.
2. Баймуратов М.О. Міжнародне публічне право: підручник. Одеса: Фенікс, 2018. 762 с.
3. Бекетов С., Ван Ден Боше П. Вступ до права Світової організації торгівлі. Навч. посібник. Київ : Ін Юре, 2011. 100 с.
4. Белов А. П. Международное предпринимательское право: Практ. пособие. Москва : Юстицинформ, 2001. 336 с.
5. Белов В. А. Международное торговое право и право ВТО в 2 т. : Учебник. Москва: Юрайт, 2015. 940 с.
6. Белоглазев О. Міжнародне контрактне право. Київ: Таксон, 2000. 270 с.
7. Білорус І.О. Сучасне міжнародне морське право і морське право України. Київ, 2003.
8. Блажевич Ю. Деякі аспекти історичного розвитку інституту відповідальності за міжнародні правопорушення. *Підприємництво, господарство і право.* 2002, №5, С. 59-63
9. Богуславский М. М. Международное частное право: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Юристъ, 1998. 408 с.
10. Богуславский М. М., Орлов Л. Н. Законодательство о совместных предприятиях: Комментарий. Москва, 1993.
11. Боярська З. І. Міжнародне комерційне право: Навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 143 с.
12. Букалов О. Як звернутися до Європейського суду. *Аспект. Інформаційний Бюлетень.* 2001, № 3, С.56-57.
13. Вознесенская Н. Н. Совместные предприятия как форма международного экономического сотрудничества. Москва, 1989.
14. Вольф М. Международное частное право. Москва: Изд-во иностр. лит., 1948. 702 с.
15. Галенская Л. Н. Международное частное право. Ленинград : Изд-во ЛГУ, 1983. 233 с.
16. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ; наук. ред. Т.М. Циганкова; Київський національний економічний ун-т. Київ : КНЕУ, 2003. 660 с.
17. Голубева В.О. Міжнародне торговельне право : Навчальний посібник. Київ : ВЦ Академії адвокатури України АPress, 2015. 381 с.
18. Данилькевич И. И. Международное частное право : Учеб. пособие. Днепропетровск : Арт-Пресс, 1999. 210 с.
19. Дахно І. І. Міжнародне приватне право. Навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 633 с.
20. Дахно І. І. Міжнародне приватне право. Навч. посібник. Київ : МАУП, 2001. 312 с.
21. Дахно І. І. Міжнародне економічне право: Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 304 с.
22. Дей М.О. Міжнародне економічне право: Навчальний посібник для студентів

- вищих навчальних закладів економічного та юридичного спрямування. Кривий Ріг: Видавничий дім, 2009. 800 с.
23. Дмитрієв А. І. Міжнародне публічне право: Навч. посібник; Відп. ред.: Ю. С. Шемшученко, Л. В. Губернський. Київ: Юрінком Інтер, 2000. 640 с.
 24. Дмитрієв А. Інститут реституції у міжнародному праві: історія становлення. *Право України*, 2002, № 10. С. 133-136
 25. Довгань В.М. Право світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ. Київ : КНТ, 2009. 448 с.
 26. Дроздов С. Фактори ускладнення міжнародного співробітництва в галузі захисту прав та основних свобод людини. *Право України*, 1998. №1. С.83
 27. Звірховська С. Міжнародно-правова відповідальність. *Юридичний вісник України*. 1999. №12. С.28
 28. Зеркалов Д. Международное торговое право: Справочник. Киев: КНТ, 2006. 627 с.
 29. Зінчук Т., Ковальчук О., Куцмус Н. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 512 с.
 30. Зовнішня політика України в умовах глобалізації: Анотована історична хроніка міжнародних відносин (1991-2003) / Відп. ред. С.В. Відяньський. Київ : Генеза, 2004. 616 с.
 31. Івашенко В. Проблеми правового регулювання боротьби зі злочинами міжнародного характеру. *Підприємництво, господарство і право*. 2002. № 12. С. 101-104
 32. Каламкарян Р. Эстония как отдельный принцип международного права. *Государство и право*. 2001. № 4. С. 75-84
 33. Каламкарян Р.А. Правило последовательности в поведении государств как фактор обеспечения международного доверия. *Государство и право*. 1996. №4. С.128-139
 34. Калашник Г.М. Вступ до дипломатичного протоколу та етикету: навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 43 с.
 35. Камінська Н.В. Словник міжнародно-правових термінів. Київ, 2013.
 36. Киселев И. Я. Сравнительное и международное трудовое право: Учеб. для вузов. Москва : Дело, 1999. 728 с.
 37. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посіб. Л.Р. Доусон та ін.; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка, Центр торгівельної політики та права, Львів : Астролябія, 2006. 704 с.
 38. Кох Х. Международное частное право и сравнительное правоведение: Пер. с нем. Х. Кох, У. Магнус, Винклер фон. Москва: Междунар. отнош., 2001. 480 с.
 39. Ладыженский А. М. Теория национальности юридических лиц в международном частном праве. *Сов. ежегодник международного права*. Москва, 1966. С. 260
 40. Лазарева, Т.П. Международное торговое право. Расчеты по контрактам : Учеб. Пособие. 2-е изд., перераб., доп. Москва : Юстицинформ, 2003. 288 с.
 41. Лисовский, В. И. Международное торговое и финансовое право : Учеб. пособие. Москва : Высшая школа, 1974. 215 с.
 42. Лукашук И. И., Лукашук И. О. Толкование норм международного права. Москва, 2002.

- 43.Ляликова Л. А. Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности. *Советский ежегодник международного права*. М., 1982. С. 256–269.
- 44.Мальський О.М., Ягольник А.М. Міжнародне торговельне право: Навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 595 с.
- 45.Манукян В.И. Европейский суд по правам человека: право, прецеденты. комментарии. Киев : Истина, 2006.
- 46.Международная торговля : учеб. пособие для студ., обучающихся по экон. спец. В. И. Трухачев и др. Изд. 2-е, перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 2008. 415 с.
- 47.Международное коммерческое право. Учеб. пособие; А.Ю. Бушуев и др.; под общ. ред. В. Ф. Попондопуло. Москва : Омега-Л, 2006. 472 с.
- 48.Международное торговое право. Некоторые вопросы теории и практики: Сборник статей. Под ред. В. Лисовского. Москва : Международные отношения, 1979. 272 с.
- 49.Международное торговое право: расчеты по контрактам: Сборник международных документов и комментарии: Учебник и практическое пособие. Сост. Т.П. Лазаревой. Москва : Московский независимый институт международного права, 1996. 256 с.
- 50.Международное частное право. Учебник. Под ред. Г. К. Дмитриевой. Москва : Проспект, 2000. 656 с.
- 51.Мельник А.Я. правонаступництво України щодо міжнародних договорів СРСР. Київ : Юрична думка, 2005. 424 с.
- 52.Мережка А.А. Транснациональное торговое право (Lex mercatoria) : Монографія. Київ : Таксон, 2002. 463 с.
- 53.Мирошниченко В.О. Міжнародне приватне право у схемах і визначеннях : Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 150 с.
- 54.Мицик В.В. Міжнародне публічне право. Підручник в 2-х томах. Т 1. Основи теорії. Харків: Право, 2019. 416 с.
- 55.Мицик В.В. Міжнародне публічне право. Підручник в 2-х томах. Т 2. Основні галузі. Харків: Право, 2019. 624 с.
- 56.Міжнародне економічне право і процес. В.Ф. Опришко. Київ: Парламентське видавництво, 2019. 518 с.
- 57.Міжнародне право. Основні галузі: підручник. За ред. В.Г. Буткевича. Київ: Либідь, 2004. 816 с.
- 58.Міжнародне приватне право : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. В. А. Бігун, Є. М. Білоусов, І. М. Жуков ; за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. Харків : Право, 2015. 320 с.
- 59.Міжнародне приватне право. Навч. посібник. За ред. С.Г. Кузьменка. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 316 с.
- 60.Міжнародне приватне право. Науково-практичний коментар Закону. За ред. докт. юрид. наук, проф. А. Довгєрта. Харків: ТОВ «Одіссей», 2008. 352 с.
- 61.Міжнародне приватне право: закордонні наукові дослідження: довід. укл., передмова А. С. Довгєрт, Т. Р. Короткий, Н. В. Хєндель. Одєса : Фєнікс, 2016. 383 с.
- 62.Міжнародне приватне право: Навч. посібник. За ред. В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана. Київ: Юрінком Інтер. 2005. 367 с.

63. Міжнародне приватне право: підручник. За ред. А. С. Довгєрта і В. І. Кисіля. 2-ге видання. Київ: Алерта, 2014. 656 с.
64. Міжнародне публічне право. Підручник. За ред. проф. В. М. Рєпецького ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка, Ф-т міжнар. відносин. 2-є вид., Київ : Знання, 2012. 437 с.
65. Міжнародне судочинство. За заг. ред. Ю.С. Шемшученка. Київ: Юридична думка, 2009. 260 с.
66. Міжнародне торгове право : навч. посіб. О. В. Київець, В. О. Голубєва; МОНМС України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". Київ: КНЕУ, 2010. 450 с.
67. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регулювання. Навч. посібник. За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 648 с.
68. Осика С.Г. Світова організація торгівлі: підручник для студ. вищ. навч. закл. С.Г. Осика, В.Т. Пятницький; Київський національний торговельно-економічний ун-т, Центр досліджень СОТ, розвитку торгового права і практики. 3. вид., перероб. і доп. Київ : К.І.С., 2005. 514 с.
69. Перєполькін С.М. Міжнародне право. Словник-довідник. За заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. Сиройд Т. Л. Харків : Юрайт, 2014. 403 с.
70. Право Світової організації торгівлі – стрижень міжнародного торговельно-економічного права : навч. посіб. у 3-х т. Т. 1. С.Г. Осика, О.О. Бакалінська, В.Т. Пятницький. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 596 с.
71. Пронюк Н.В. Сучасне міжнародне право: Навчальний посібник. К., 2010.
72. Ротарь, А. С. Переговоры по заключаемым договорам. А. С. Ротарь. Москва : Юрайт-М, 2002. 190 с.
73. Світова організація торгівлі. Урегулювання торговельних суперечок: посібник. П. Галахєр ; Українська академія зовнішньої торгівлі. Київ: Зовнішня торгівля, 2006. 188 с.
74. Смирнова, Н. Н. Международное торговое право : Конспект лекций. Н. Н. Смирнова. Санкт-Петербург : Альфа, 2001. 128 с.
75. Степанюк А. Міжнародне приватне право : теоретичні аспекти правового регулювання, Харків: Майдан, 2005. 200 с.
76. Талалаєв А. Н. Венская конвенция о праве международных договоров: Комментарий. Москва, 1997.
77. Тєліпко В.Е., Овчарєнко А.С. Міжнародне публічне право : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2010. 608 с.
78. Тимченко Л.Д. Міжнародне право. Підручник. Київ : Знання, 2012. 631 с.
79. Толстых В. Л. Международное частное право: коллизийное регулирование, Санкт-Петербург : Юридический Центр Пресс, 2004. 526 с.
80. Транснаціональне торгове право : навч. посіб. С.П. Коломацька. Київ : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 204 с.
81. Транснаціональне торгове право : програма та робоча програма. С.П. Коломацька; КНТЕУ, каф. комерційного права. Київ : КНТЕУ, 2014.
82. Тынель, А. Курс международного торгового права. А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. 2-е изд. Минск : Амалфея, 2000. 703с.
83. Фединяк Г. С., Фединяк Л. С. Міжнародне приватне право : Підручник. Київ : Алерта, 2017. 504 с.

- 84.Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2 т. Москва, 1998.
- 85.Чубарев В. Л. Міжнародне економічне право: Підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2009. 368 с.
- 86.Шумилов В. М. Международная купля-продажа : Сборник международно-правовых документов. Сост. и отв. ред. Каприелова Л.Т. Ереван : МХИТАР ГОШ, 1997. 240 с.
- 87.Юлдашев О. Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти. Київ : МАУП, 2004. 576 с.
- 88.Encyclopedia of Private International Law : four volume set. ed. by Jurgen Basedow, Giesela Ruhl, Franco Ferrari and Pedro de Miguel Asensio. London : Edward Elgar Publishing, 2017. 4034 p. URL : <https://www.elgaronline.com/view/nlm-book/9781782547228/9781782547228.xml> (дата звернення: 26.11.2019)
- 89.Internationales Wirtschaftsrecht. Lehrbuch. Christian Tietje. Berlin : De Gruyter Recht, 2009. 834 p.
- 90.Völker- und Europarecht mit WTO-Recht. Textbuch Recht. Rolf Schwartmann. Hamburg : C.F. Müller, 2013. 659 p.

**Конвенція
Організації Об'єднаних Націй
про договори міжнародної купівлі-продажу товарів
від 11 квітня 1980 року
(Віденська конвенція)**

Набуття чинності для України: 1 лютого 1991 р.

*(Про приєднання див. Указ ПВР N 7978-XI (7978-11)
від 23.08.89, ВВР, 1989, N 36, ст.108)*

Дата підписання: 11.04.1980
Дата приєднання: 23.08.1989
Дата набуття чинності для України: 01.02.1991

Держави-учасниці цієї Конвенції,

беручи до уваги загальні цілі резолюцій, прийнятих шостою спеціальною сесією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй, про встановлення нового міжнародного економічного порядку,

вважаючи, що розвиток міжнародної торгівлі на основі рівності і взаємної вигоди є важливим елементом у справі сприяння розвитку дружніх відносин між державами,

вважаючи, що прийняття однакових норм, які регулюють договори міжнародної купівлі-продажу товарів та враховують різні суспільні, економічні й правові системи, сприятимуть усуненню правових бар'єрів у міжнародній торгівлі та розвитку міжнародної торгівлі, домовилися про таке:

**Частина I
Сфера застосування та загальні положення**

**Глава I
Сфера застосування**

Стаття 1

1. Ця Конвенція застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах:

- а) коли ці держави є Договірними державами; або
- б) коли згідно з нормами міжнародного приватного права застосовано право Договірної держави.

2. Та обставина, що комерційні підприємства сторін розміщені в різних державах, не береться до уваги, якщо це не впливає ні з договору, ні з ділових

відносин або обміну інформацією між сторонами, що мали місце до чи в момент його укладення.

3. Ні національна належність сторін, ні їх цивільний чи торговельний статус, ні цивільний чи торговельний характер договору не беруться до уваги при визначенні застосовності цієї Конвенції.

Стаття 2

Ця Конвенція не застосовується до продажу:

а) товарів, придбаних для особистого, сімейного чи домашнього використання, крім випадків, коли продавець у будь-який час до чи в момент укладення договору не знав і не міг знати, що товари придбані для такого використання;

б) з аукціону;

с) у порядку виконавчого провадження чи іншим чином згідно із законом;

д) фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів та грошей;

е) суден водного й повітряного транспорту, а також суден на повітряній подушці;

ф) електроенергії.

Стаття 3

1. Договори на поставку товарів, які потребують подальшого виготовлення або виробництва, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, що замовляє товар, не бере на себе зобов'язання поставити істотну частину матеріалів, необхідних для виготовлення або виробництва таких товарів.

2. Ця Конвенція не застосовується до договорів, у яких зафіксовано, що зобов'язання сторони, яка поставляє товари, полягають переважно у виконанні роботи або в наданні інших послуг.

Стаття 4

1. Ця Конвенція регулює тільки укладення договорів купівлі-продажу та ті права й зобов'язання продавця і покупця, які випливають з такого договору. Зокрема, оскільки інше безпосередньо не передбачено Конвенцією, вона не стосується:

а) дійсності самого договору, чи яких-небудь його положень, чи будь-якого звичаю;

б) наслідків, які може мати договір щодо права власності на проданий товар.

Стаття 5

Ця Конвенція не застосовується щодо відповідальності продавця за завдану товаром шкоду здоров'ю особи або заподіяну смерть.

Стаття 6

Сторони можуть виключати застосування цієї Конвенції або, за умови дотримання статті 12, відступати від будь-якого з її положень чи змінювати його.

Глава II

Загальні положення

Стаття 7

1. При тлумаченні цієї Конвенції належить враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однакового її застосування й додержання сумлінності в міжнародній торгівлі.

2. Питання, що стосуються предмета регулювання цієї Конвенції, які безпосередньо в ній не вирішені, підлягають вирішенню згідно із загальними принципами, на яких вона ґрунтується, за умови відсутності таких принципів - згідно з правом, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права.

Стаття 8

1. Для мети цієї Конвенції заяви чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з її наміром, якщо інша сторона знала або не могла не знати, який був цей намір.

2. Якщо попередній пункт незастосовний, то заява чи інша поведінка сторони тлумачаться згідно з тим розумінням, яке мала б розумна особа, котра виступає в тій самій якості, що й інша сторона за аналогічних обставин.

3. При визначенні наміру сторони чи розуміння, яке мала б розумна особа, необхідно враховувати всі відповідні обставини, включаючи переговори, будь-яку практику, яку сторони встановили у своїх відносинах, звичаї і будь-яку наступну поведінку сторін.

Стаття 9

1. Сторони зв'язані будь-яким звичаєм, щодо якого вони домовилися, та практикою, яку вони встановили у своїх відносинах.

2. За відсутності інших домовленостей вважається, що сторони мали на увазі застосування до їх договору чи до його укладення звичаю, про який вони знали чи мали знати і який в міжнародній торгівлі широко відомий і постійно додержується сторонами в договорах такого роду й відповідній галузі торгівлі.

Стаття 10

Для цілей цієї Конвенції:

а) якщо сторона має більше ніж одне комерційне підприємство, її комерційним підприємством вважається те, яке, з урахуванням обставин, відомих сторонам або передбачуваних ними в будь-який час до чи в момент укладення договору, має найтісніший зв'язок з договором та його виконанням;

б) якщо сторона не має комерційного підприємства, береться до уваги її постійне місце проживання.

Стаття 11

Не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення.

Стаття 12

Будь-яке положення статті 11, статті 29 частини II цієї Конвенції, яке допускає, щоб договір купівлі-продажу, його зміна та припинення за згодою сторін або оферта, акцепт чи будь-яке інше вираження наміру здійснювалися не в письмовій, а в будь-якій іншій формі, незастосовне, якщо хоча б одна зі сторін має своє комерційне підприємство в договірній державі, яка зробила заяву на підставі статті 96 цієї Конвенції. Сторони не можуть відступати від цієї статті чи змінювати її дію.

Стаття 13

Для цілей цієї Конвенції під "письмовою формою" розуміються також повідомлення телеграфом і телетайпом.

Частина II

Укладення договору

Стаття 14

1. Пропозиція про укладення договору, адресована одній чи кільком конкретним особам, є офертою, якщо вона досить виразна й висловлює намір оферента вважати себе зв'язаним у разі акцепту. Пропозиція є достатньо виразною, якщо в ній зазначено товар та безпосередньо чи опосередковано встановлюються його кількість і вартість або передбачено порядок їх визначення.

2. Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, розглядається лише як запрошення робити оферти, якщо інше прямо не зазначене особою, яка зробила таку пропозицію.

Стаття 15

1. Оферта набуває чинності, коли вона одержана адресатом оферти.

2. Оферта, навіть коли вона є невідкличною, може бути скасована оферентом, якщо повідомлення про скасування одержано адресатом оферти раніше, ніж сама оферта, чи одночасно з нею.

Стаття 16

1. Поки договір не укладено, оферта може бути відкликана оферентом, якщо повідомлення про відкликання буде одержано адресатом оферти до відправлення ним акцепту.

2. Однак оферта не може бути відкликана:

а) якщо в оферті зазначено шляхом встановлення певного строку акцепту чи іншим чином, що вона є невідкличною; або

б) якщо для адресата оферти було розумним розглядати оферту як невідкличну й адресат оферти діяв відповідно.

Стаття 17

Оферта, навіть якщо вона є невідкличною, втрачає чинність після одержання оферентом повідомлення про відхилення оферти.

Стаття 18

1. Заява чи інша поведінка адресата оферти, що висловлює згоду з офертою, є акцептом. Мовчання чи бездіяльність самі по собі не є акцептом.

2. Акцепт оферти набуває чинності в момент, коли зазначена згода одержана оферентом. Акцепт не має чинності, якщо оферент не одержує зазначеної згоди в установлений ним строк, а якщо строк не встановлено, то в розумний строк, беручи до уваги обставини угоди, у тому числі швидкість використаних оферентом засобів зв'язку. Усна оферта повинна бути акцептована негайно, якщо з обставин не випливає інше.

3. Однак, якщо через оферту або в результаті практики, встановленої сторонами у своїх взаємних відносинах, чи звичаю адресат оферти може, не повідомляючи оферента, висловити згоду шляхом вчинення якої-небудь дії, зокрема дії, що стосується відправлення товару чи оплати вартості, акцепт набуває чинності в момент вчинення такої дії за умови, що вона вчинена в межах строку, передбаченого у попередньому пункті.

Стаття 19

1. Відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить доповнення, обмеження чи інші зміни, є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту.

2. Однак відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить додаткові чи відмінні умови, які істотно не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо оферент без невинуватої затримки не заперечить усно проти цих розходжень або не надішле повідомлення про це. Якщо він цього не робить, то умовами договору будуть умови оферти зі змінами, що містяться в акцепті.

3. Додаткові чи відмінні умови щодо, поряд з іншим, вартості, платежу, якості й кількості товару, місця й строку поставки, обсягу відповідальності однієї зі сторін перед іншою або вирішення спорів вважаються такими, що істотно змінюють умови оферти.

Стаття 20

1. Перебіг строку для акцепту, встановленого оферентом у телеграмі чи листі, розпочинається з моменту подання телеграми для відправлення, або з дати, зазначеної в листі, або, якщо така дата не зазначена, з дати, зазначеної на конверті. Перебіг строку для акцепту, встановленого оферентом за допомогою телефону, телетайпу чи інших засобів моментального зв'язку, розпочинається з моменту одержання оферти її адресатом.

2. Державні свята чи неробочі дні, що мають місце протягом строку для акцепту, не виключаються при підрахуванні цього строку. Однак, якщо повідомлення про акцепт не може бути доставлене на адресу оферента в останній день зазначеного строку внаслідок того, що цей день у місці перебування комерційного підприємства оферента припадає на державне свято чи неробочий день, строк подовжується до першого наступного робочого дня.

Стаття 21

1. Запізнілий акцепт, однак, зберігає свою чинність акцепту, якщо offerent без затримки повідомить про це адресата offerти усно чи надішле йому відповідне повідомлення.

2. Коли з листа чи іншого письмового повідомлення, що містить запізнілий акцепт, видно, що якби пересилання було нормальним, цей акцепт був би одержаний завчасно, запізнілий акцепт зберігає чинність акцепту, якщо offerent без затримки не повідомить адресата offerти усно, що він вважає свою offerту такою, що втратила чинність, або не надішле повідомлення про це.

Стаття 22

Акцепт може бути скасовано, якщо повідомлення про скасування одержане offerентом раніше того моменту чи в той момент, коли акцепт мав би набути чинності.

Стаття 23

Договір вважається укладеним, коли акцепт offerти набуває чинності відповідно до положень цієї Конвенції.

Стаття 24

Для цілей частини II цієї Конвенції offerта, заява про акцепт або будь-яке інше висловлення наміру вважаються "одержаними" адресатом, якщо вони повідомлені йому усно чи доставлені будь-яким засобом йому особисто, в його комерційне підприємство чи на його поштову адресу, або, якщо він не має комерційного підприємства чи поштової адреси, на його постійне місце проживання.

Частина III

Купівля-продаж товарів

Глава I

Загальні положення

Стаття 25

Порушення договору, допущене однією із сторін, є істотним, якщо воно тягне за собою таку шкоду для іншої сторони, що остання значною мірою позбавляється того, на що вона мала право розраховувати на підставі договору, крім випадків, коли сторона, що порушила договір, не передбачала такого результату, і розумна особа, що діє в тій самій якості за аналогічних обставин, не передбачала б його.

Стаття 26

Заява про розірвання договору має чинність лише в тому разі, якщо вона зроблена іншій стороні шляхом повідомлення.

Стаття 27

Оскільки інше прямо не передбачене частиною III цієї Конвенції, у разі, коли сповіщення, запит чи інше повідомлення дано або зроблено стороною відповідно до частини III та засобами, належними за даних обставин, затримка чи помилка при передачі повідомлення або його недоставлення за призначенням не позбавляє цю сторону права посилається на своє повідомлення.

Стаття 28

Якщо відповідно до положень цієї Конвенції одна із сторін має право вимагати виконання якогось зобов'язання іншої сторони, суд не буде зобов'язаний виносити рішення про виконання, в натурі, крім випадків, коли він зробив би це на підставі свого власного закону щодо аналогічних договорів купівлі-продажу, не регульованих цією Конвенцією.

Стаття 29

1. Договір може бути змінений або припинений шляхом простої згоди сторін.
2. Письмовий договір, в якому міститься положення, яке вимагає, щоб будь-яка зміна договору або його припинення за згодою сторін здійснювалися в письмовій формі, не може іншим чином бути змінений або припинений за згодою сторін. Однак поведінка сторони може виключити для неї можливість посилається на зазначене положення тією мірою, якою інша сторона розраховувала на таку поведінку.

Глава II

Зобов'язання продавця

Стаття 30

Продавець зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються його, та передати право власності на товар відповідно до вимог договору та цієї Конвенції.

Розділ 1

Поставка товару й передача документів

Стаття 31

Якщо продавець не зобов'язаний поставити товар в якомусь іншому визначеному місці, його зобов'язання стосовно поставки полягають:

- а) якщо договір купівлі-продажу передбачає перевезення товару, - у здачі товару першому перевізникові для передачі покупцеві;
- б) якщо у випадках, що не підпадають під дію попереднього підпункту, договір стосується товару, визначеного індивідуальними ознаками, або неіндивідуалізованого товару, який має бути взятий з визначених запасів або виготовлений чи зроблений, і сторони в момент укладення договору знали про те,

що товар знаходиться або має бути виготовлений чи вироблений у певному місці, - в наданні товару в розпорядження покупця в цьому місці;

с) в інших випадках - у наданні товару в розпорядження покупця в місці, де в момент укладення договору знаходилося комерційне підприємство продавця.

Стаття 32

1. Якщо продавець відповідно до договору або цієї Конвенції передає товар перевізникові і якщо товар чітко не ідентифікований для мети договору шляхом маркування, шляхом відвантажувальних документів або іншим чином, продавець повинен надіслати покупцеві повідомлення про відправлення із зазначенням товару.

2. Якщо продавець зобов'язаний забезпечити перевезення товару, він повинен укласти такі договори, які необхідні для перевезення товару в місце призначення належними за даних обставин засобами транспортування та на умовах, звичайних для такого транспортування.

3. Якщо продавець не зобов'язаний страхувати товар при його перевезенні, він повинен на прохання покупця подати йому всю наявну інформацію, необхідну для здійснення такого страхування покупцем.

Стаття 33

Продавець повинен поставити товар:

а) якщо договір встановлює чи дає можливість визначити дату поставки - в цю дату;

б) якщо договір визначає чи дає можливість визначити період часу для поставки - в будь-який момент у межах цього періоду, оскільки з обставин не впливає, що дата поставки призначається покупцем; або

с) в будь-якому іншому разі - в розумний строк після укладення договору.

Стаття 34

Якщо продавець зобов'язаний передати документи, що стосуються товару, він повинен зробити це в строк, у місці й у формі, що передбачені за договором. Якщо продавець передав документи раніше зазначеного строку, він може до закінчення цього строку усунути будь-яку невідповідність у документах за умови, що здійснення ним цього права не завдає покупцю нерозумних незручностей чи нерозумних витрат. Покупець, однак, зберігає право вимагати відшкодування збитків відповідно до цієї Конвенції.

Розділ 2

Відповідність товару і права третіх осіб

Стаття 35

1. Продавець повинен поставити товар, який за кількістю, якістю й описанням відповідає вимогам договору і який затарований чи упакований так, як це вимагається за договором.

2. Крім випадків, коли сторони домовилися про інше, товар не відповідає договору, якщо він:

а) не придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується;
б) не придатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавець прямо чи опосередковано було повідомлено під час укладення договору, крім тих випадків, коли з обставин випливає, що покупець не розраховував або що для нього було нерозумним розраховувати на компетентність і міркування продавця;

с) не має якостей товару, представленого продавцем покупцеві як зразок чи модель;

д) не затарований чи не упакований звичайним для таких товарів способом, а за відсутності такого - способом, який є належним для збереження й захисту даного товару.

3. Продавець не несе відповідальності на підставі підпунктів а - д попереднього пункту за будь-яку невідповідність товару, якщо під час укладення договору покупець знав чи не міг не знати про таку невідповідність.

Стаття 36

1. Продавець несе відповідальність за договором і за цією Конвенцією за будь-яку невідповідність товару, яка існує в момент переходу ризику на покупця, якщо навіть ця невідповідність стає очевидною тільки пізніше.

2. Продавець також несе відповідальність за будь-яку невідповідність товару, яка виникає після моменту, зазначеного в попередньому пункті, і є наслідком порушення ним будь-якого свого зобов'язання, включаючи порушення будь-якої гарантії того, що протягом того чи іншого строку товар буде залишатися придатним для звичайних цілей чи якої-небудь конкретної цілі, або буде зберігати обумовлені якості чи властивості.

Стаття 37

У разі дострокової поставки продавець зберігає право до настання передбаченої для поставки дати поставити частину чи кількість товару, якої не вистачає, або новий товар замість поставленого товару, який не відповідає договору, або усунути будь-яку невідповідність у поставленому товарі за умови, що здійснення ним цього права не спричиняє покупцеві нерозумних незручностей чи нерозумних витрат. Покупець, однак, зберігає право вимагати відшкодування збитків відповідно до цієї Конвенції.

Стаття 38

1. Покупець повинен оглянути товар або забезпечити його огляд у такий короткий строк, який практично можливий за даних обставин.

2. Якщо договором передбачається перевезення товару, огляд може бути відкладений до прибуття товару в місце його призначення.

3. Якщо місце призначення товару змінено під час його перебування в дорозі або товар перевідправлений покупцем і при цьому покупець не мав розумної

можливості оглянути його, а продавець під час укладення договору знав чи повинен був знати про можливість такої зміни чи такого перевідправлення, огляд товару може бути відкладено до його прибуття в нове місце призначення.

Стаття 39

1. Покупець втрачає право посилатися на невідповідність товару, якщо він не повідомляє продавця про характер невідповідності, в розумний строк після того, як вона була чи повинна була бути виявленою покупцем.

2. У будь-якому разі покупець втрачає право посилатися на невідповідність товару, якщо він не повідомляє продавця про нього не пізніше, ніж у межах дворічного строку, рахуючи з дати фактичної передачі товару покупцеві, оскільки цей строк не суперечить строку гарантії.

Стаття 40

Продавець не має права посилатися на положення статей 38 і 39, якщо невідповідність товару пов'язана з фактами, про які він знав чи не міг не знати та про які він не повідомив покупця.

Стаття 41

Продавець зобов'язаний поставити товар вільним від будь-яких прав чи домагань третіх осіб, крім тих випадків, коли покупець погодився прийняти товар, обтяжений таким правом чи домаганням. Однак, якщо такі права чи домагання ґрунтуються на промисловій власності або інтелектуальній власності, то зобов'язання продавця регулюються статтею 42.

Стаття 42

1. Продавець зобов'язаний поставити товар вільним від будь-яких прав чи домагань третіх осіб, що ґрунтуються на промисловій власності або іншій інтелектуальній власності, про які на момент укладення договору продавець знав чи не міг не знати, за умови, що такі права чи домагання ґрунтуються на промисловій власності або інтелектуальній власності:

а) за законами держави, де товар буде перепродаватися або використовуватися іншим чином, якщо в момент укладення договору сторони припускали, що товар буде перепродаватися іншим чином в цій державі; або

б) в будь-якому іншому випадку - за законом держави, в якій знаходиться комерційне підприємство покупця.

2. Зобов'язання продавця, передбачене в попередньому пункті, не поширюється на випадки, якщо:

а) в момент укладення договору покупець знав чи не міг не знати про такі права й домагання; або

б) такі права чи домагання є наслідком додержання продавцем технічних креслень, проектів, формул чи інших вихідних даних, поданих покупцем.

Стаття 43

1. Покупець втрачає право посилається на положення статті 41 або 42, якщо він не повідомляє продавця про характер прав чи домагань третьої особи, в розумний строк після того, як він дізнався чи повинен був дізнатися про таке право чи домагання.

2. Продавець не має права посилається на положення попереднього пункту, якщо він знав про право чи домагання третьої особи та про характер такого права чи домагання.

Стаття 44

Незважаючи на положення пункту 1 статті 39 та пункту 1 статті 43, покупець може знизити ціну відповідно до статті 50 або вимагати відшкодування збитків, за винятком упущеної вигоди, якщо у нього є розумне виправдання того, чому він не надав повідомлення, що вимагається.

Розділ 3

Засоби правового захисту в разі порушення договору продавцем

Стаття 45

1. Якщо продавець не виконує яке-небудь із своїх зобов'язань за договором або за цією Конвенцією, покупець може:

- а) здійснити права, передбачені у статтях 46 - 52;
- б) вимагати відшкодування збитків, як це передбачено у статтях 74 - 77.

2. Здійснення покупцем свого права на інші засоби правового захисту не позбавляє його права вимагати відшкодування збитків.

3. Жодне відстрочення не може бути надане продавцю судом чи арбітражем, якщо покупець вдається до якого-небудь засобу правового захисту від порушення договору.

Стаття 46

1. Покупець може вимагати виконання продавцем своїх зобов'язань, якщо тільки покупець не вдався до засобу правового захисту, не сумісного з такою вимогою.

2. Якщо товар не відповідає договору, покупець може вимагати заміни товару тільки в тому разі, коли така невідповідність є істотним порушенням договору й вимогу про заміну товару заявлено або одночасно з повідомленням, даним відповідно до статті 39, або в розумний строк після нього.

3. Якщо товар не відповідає договору, покупець може вимагати від продавця усунення цієї невідповідності шляхом виправлення, крім випадків, коли це є нерозумним з урахуванням усіх обставин. Вимога про усунення невідповідності товару договорі має бути заявлена або одночасно з повідомленням, даним відповідно до статті 39, або в розумний строк після нього.

Стаття 47

1. Покупець може встановити додатковий строк розумної тривалості для виконання продавцем своїх зобов'язань.

2. Крім випадків, коли покупець одержав повідомлення від продавця про те, що він не здійснить виконання протягом встановленого таким чином строку, покупець не може протягом цього строку вдаватися до яких-небудь засобів правового захисту від порушення договору. Покупець, однак, не позбавляється цим права вимагати відшкодування збитків за прострочення у виконанні.

Стаття 48

1. За умови додержання статті 49 продавець може, навіть після встановлення дати поставки, усунути за свій власний рахунок будь-який недолік у виконанні ним своїх зобов'язань, якщо він може зробити це без нерозумної затримки й не створюючи для покупця нерозумних незручностей чи невизначеності щодо компенсації продавцем витрат, зроблених покупцем. Покупець, однак, зберігає право вимагати відшкодування збитків відповідно до цієї Конвенції.

2. Якщо продавець просить покупця повідомити, чи прийме він виконання, і покупець не виконує це прохання протягом розумного строку, продавець може здійснити виконання в межах строку, зазначеного в його запиті. Покупець не може протягом цього строку вдаватися до якого-небудь засобу правового захисту, не сумісного з виконанням зобов'язання продавцем.

3. Якщо продавець повідомляє покупця про те, що він здійснить виконання в межах певного строку, вважається, що таке повідомлення включає також прохання до покупця повідомити про своє рішення відповідно до попереднього пункту.

4. Запит або повідомлення з боку продавця відповідно до пунктів 2 і 3 цієї статті не мають чинності, якщо вони не одержані покупцем.

Стаття 49

1. Покупець може заявити про розірвання договору:

а) якщо невиконання продавцем будь-якого з його зобов'язань за договором або за цією Конвенцією є істотним порушенням договору; або

б) у разі непоставки, якщо продавець не поставляє товар протягом додаткового строку, встановленого покупцем відповідно до пункту 1 статті 47, або заявляє, що він не здійснить поставки протягом установленого таким чином строку.

2. Однак у разі, коли продавець поставив товар, покупець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо він не зробить цього:

а) щодо прострочення у поставці - протягом розумного строку після того, як він довідався про те, що поставка здійснена;

б) щодо будь-якого іншого порушення договору, крім прострочення в поставці, - протягом розумного строку:

і) після того як він довідався чи повинен був довідатися про таке порушення;

ii) після закінчення додаткового строку, встановленого покупцем відповідно до пункту 1 статті 47, чи після того як продавець заявив, що він не виконає своїх зобов'язань протягом такого додаткового строку; або

iii) після закінчення будь-якого додаткового строку, зазначеного продавцем відповідно до пункту 2 статті 48, чи після того як покупець заявив, що він не прийме виконання.

Стаття 50

Якщо товар не відповідає договору й незалежно від того, чи була вартість вже оплачена, покупець може знизити ціну в тій пропорції, в якій вартість, котру фактично поставлений товар мав на момент поставки, співвідноситься з вартістю, яку на той момент мав би товар, відповідний договору. Однак, якщо продавець усуває недоліки на виконання своїх зобов'язань відповідно до статті 37 чи статті 48, або, якщо покупець відмовляється прийняти виконання з боку продавця згідно з цими статтями, покупець не може знизити ціни.

Стаття 51

1. Якщо продавець поставляє лише частину товару або якщо лише частина поставленого товару відповідає договору, положення статей 46 - 50 застосовуються щодо частини, якої не вистачає, або частини, що не відповідає договору.

2. Покупець може заявити про розірвання договору цілком лише в тому разі, якщо часткове невиконання або часткова невідповідність товару договорі є істотним порушенням договору.

Стаття 52

1. Якщо продавець поставляє товар до встановленої дати, покупець може прийняти поставку або відмовитися від її прийняття.

2. Якщо продавець поставляє більшу кількість товару, ніж передбачено договором, покупець може прийняти поставку або відмовитися від прийняття надмірної кількості поставки. Якщо покупець приймає поставку всієї або частини надмірної кількості, він повинен сплатити за неї відповідно до договірної ставки.

Глава III

Зобов'язання покупця

Стаття 53

Покупець зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти поставку товару згідно з вимогами договору та цієї Конвенції.

Розділ 1

Виплата вартості

Стаття 54

Зобов'язання покупця сплатити вартість включає вжиття таких заходів і додержання таких формальностей, які можуть вимагатися згідно з договором або

згідно з законами і правилами для того, щоб зробити можливим здійснення платежу.

Стаття 55

У тих випадках, коли договір був юридично правильно укладений, але в ньому прямо чи опосередковано не встановлено вартість або не передбачено порядок її визначення, вважається, що сторони, у разі відсутності якої-небудь вказівки про інше, мали на увазі посилення на вартість, яка в момент укладення договору звичайно стягувалася за такі товари, що продавалися за таких же обставин у відповідній галузі торгівлі.

Стаття 56

Якщо вартість встановлена залежно від ваги товару, то в разі сумніву вона визначається за вагою нетто.

Стаття 57

1. Якщо покупець не зобов'язаний сплатити вартість у будь-якому визначеному місці, то він повинен сплатити її продавцеві:

- а) в місці розміщення комерційного підприємства продавця; або
- б) якщо платіж має бути зроблений при передачі товару чи документів, - в місці їх передачі.

2. Збільшення витрат на здійснення платежу, викликане змінами після укладення договору місцезнаходження комерційного підприємства продавця, відноситься на рахунок продавця.

Стаття 58

1. Якщо покупець не зобов'язаний сплатити вартість у будь-який інший конкретний строк, він повинен сплатити її, коли продавець згідно з договором та цією Конвенцією передає або сам товар, або товаророзпорядчі документи в розпорядження покупця. Продавець може обумовити передачу товару або документів здійсненням такого платежу.

2. Якщо договір передбачає перевезення товару, продавець може відправити його на умовах, за якими товар або товаророзпорядчі документи не будуть передані покупцю інакше як проти виплати вартості.

3. Покупець не зобов'язаний сплачувати вартість доти, доки в нього не з'явилася можливість оглянути товар, крім випадків, коли погоджений сторонами порядок поставки або платежу несумісний з очікуванням появи такої можливості.

Стаття 59

Покупець зобов'язаний сплатити вартість у день, який встановлено чи може бути визначено згідно з договором та цією Конвенцією, без необхідності якогось запиту або виконання яких-небудь формальностей з боку продавця.

Розділ 2

Прийняття поставки

Стаття 60

Зобов'язання покупця прийняти поставку полягає:

- а) в здійсненні ним усіх дій, яких можна було б розумно очікувати від нього для того, щоб дозволити продавцю здійснити поставку; і
- б) в прийнятті товару.

Розділ 3

Засоби правового захисту в разі порушення договору покупцем

Стаття 61

1. Якщо покупець не виконує яке-небудь із своїх зобов'язань за договором або за цією Конвенцією, продавець може:

- а) здійснити права, передбачені статтями 62 - 65;
- б) вимагати відшкодування збитків, як це передбачено у статтях 74 - 77.

2. Здійснення продавцем його права на інші засоби правового захисту не позбавляє його права вимагати відшкодування збитків.

3. Жодне відстрочення не може бути надано покупцеві судом або арбітражем, якщо продавець вдається до якого-небудь засобу правового захисту від порушення договору.

Стаття 62

Продавець може вимагати від покупця сплати ціни, прийняття поставки або виконання ним інших зобов'язань, якщо тільки продавець не вдався до засобу правового захисту, не сумісного з такою вимогою.

Стаття 63

1. Продавець може встановлювати додатковий строк розумної тривалості для виконання покупцем своїх зобов'язань.

2. Крім випадків, коли продавець одержав повідомлення від покупця про те, що він не здійснить виконання зобов'язань протягом встановленого таким чином строку, продавець не може протягом цього строку вдаватися до будь-яких заходів правового захисту від порушень договору. Продавець, однак, не позбавляється цим права вимагати відшкодування збитків за прострочення у виконанні.

Стаття 64

1. Продавець може заявити про розірвання договору:

а) якщо невиконання покупцем будь-якого з його зобов'язань за договором або за цією Конвенцією є істотним порушенням договору; або

б) якщо покупець не виконує протягом додаткового строку, встановленого продавцем відповідно до пункту 1 статті 63, свого зобов'язання сплатити ціну чи прийняти поставку товару або заявляє про те, що він не зробить цього протягом встановленого таким чином строку.

2. Однак у випадках, коли покупець сплатив ціну, продавець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо він не зробить цього:

а) щодо прострочення виконання з боку покупця - до того, як продавець дізнався про здійснення виконання; або

б) щодо будь-якого іншого порушення договору, крім прострочення у виконанні, - протягом розумного строку:

i) після того як він дізнався про таке порушення; або

ii) після закінчення додаткового строку, встановленого продавцем відповідно до пункту 1 статті 63, або після того, як покупець заявив, що не виконає своїх зобов'язань протягом такого додаткового строку.

Стаття 65

1. Якщо на підставі договору продавець повинен визначити форму, розміри чи інші дані, що характеризують товар, і якщо він не складе такої специфікації або в погоджений строк, або в розумний строк після одержання запиту від продавця, останній може без шкоди для будь-яких інших прав, які він може мати, сам скласти цю специфікацію згідно з такими вимогами покупця, які можуть бути відомі продавцю.

2. Якщо продавець сам складає специфікацію, він повинен детально інформувати покупця про її зміст та встановити розумний строк, протягом якого покупець може скласти іншу специфікацію. Якщо після одержання повідомлення від продавця покупець не зробить цього у встановлений таким чином строк, специфікація, складена продавцем, буде обов'язковою.

Глава IV

Перехід ризику

Стаття 66

Втрата чи пошкодження товару після того як ризик перейшов на покупця, не звільняє його від зобов'язання сплатити ціну, якщо тільки втрата чи пошкодження не були викликані діями або недоглядом продавця.

Стаття 67

1. Якщо договір купівлі-продажу передбачає перевезення товару і продавець не зобов'язаний передати його в якомусь визначеному місці, ризик переходить на покупця, коли товар здано першому перевізникові для передачі покупцеві згідно з договором купівлі-продажу. Якщо продавець зобов'язаний здати товар перевізникові в якомусь визначеному місці, ризик не переходить на покупця, поки товар не зданий перевізникові в цьому місці. Та обставина, що продавець має право затримати товаророзпорядчі документи, не впливає на перехід ризику.

2. Але ризик не переходить на покупця, поки товар чітко не ідентифіковано для цілей даного договору шляхом маркірування, через вивантажувальні документи, надісланим покупцеві повідомленням чи іншим чином.

Стаття 68

Покупець переймає на себе ризик щодо товару, проданого під час його перебування в дорозі з моменту укладання договору. Однак при певних обставинах покупець переймає на себе ризик з моменту здачі товару перевізникові, який видав документи, що підтверджують договір перевезення. Але якщо в момент укладення договору купівлі-продажу продавець знав або повинен був знати, що товар втрачено чи пошкоджено й не повідомив про це покупця, така втрата чи пошкодження припадають на ризик продавця.

Стаття 69

1. У випадках, що не підпадають під дію статей 67 і 68, ризик переходить на покупця, коли товар приймається ним або, якщо він не робить цього в належний строк, - з моменту, коли товар наданий у його розпорядження й він допускає порушення договору, не приймаючи поставки.

2. Однак, якщо покупець зобов'язаний прийняти товар не в тому місці, де перебуває комерційне підприємство продавця, а в якомусь іншому місці, ризик переходить, коли настав строк поставки й покупець ознайомлений з тим, що товар надано в його розпорядження в цьому місці.

3. Якщо договір стосується ще неідентифікованого товару, вважається, що товар не наданий в розпорядження покупця, поки його чітко не ідентифіковано для мети даного договору.

Стаття 70

Якщо продавець допустив істотне порушення договору, положення статей 67, 68 і 69 не впливають на наявні у покупця засоби правового захисту в зв'язку з таким порушенням.

Глава V

Положення, спільні для продавця та покупця

Розділ 1

Передбачуване порушення договору та договори на поставку товарів окремими партіями

Стаття 71

1. Сторона може зупинити виконання своїх зобов'язань, якщо після укладення договору стає видно, що інша сторона не виконає значної частини своїх зобов'язань у результаті:

- а) серйозного недоліку в її спроможності здійснити виконання чи її кредитоспроможності; або
- б) її поведінки під час підготовки виконання чи здійснення виконання договору.

2. Якщо продавець уже відправив товар до того як з'ясувалися підстави, зазначені в попередньому пункті, він може перешкодити передачі товару покупцеві,

навіть якщо покупець має документ, що дає йому право одержати товар. Цей пункт стосується лише прав на товар у відносинах між покупцем і продавцем.

3. Сторона, що зупинила виконання, незалежно від того, робиться це до чи після відправки товару, повинна негайно повідомити про це іншу сторону й повинна продовжувати здійснення виконання, якщо інша сторона надає достатні гарантії виконання своїх зобов'язань.

Стаття 72

1. Якщо до встановленої для виконання договору дати стає очевидно, що одна із сторін вчинить істотне порушення договору, інша сторона може заявити про його розірвання.

2. Якщо дозволяє час, сторона, яка має намір заявити про розірвання договору, повинна надіслати розумне повідомлення іншій стороні, щоб надати їй можливість представити достатні гарантії виконання нею своїх зобов'язань.

3. Вимоги попереднього пункту не застосовні, якщо інша сторона заявила, що вона не буде виконувати своїх зобов'язань.

Стаття 73

1. Якщо договір передбачає поставку товару окремими партіями, і невиконання однією із сторін яких-небудь з її зобов'язань відносно будь-якої партії є істотним порушенням договору щодо цієї партії, інша сторона може заявити про розірвання договору щодо цієї партії.

2. Якщо невиконання однією стороною якого-небудь з її зобов'язань щодо будь-якої партії дає іншій стороні виправдані підстави вважати, що істотне порушення договору матиме місце щодо майбутніх партій, вона може заявити про розірвання договору на майбутнє за умови, що зробить це в розумний строк.

3. Покупець, який заявляє про розірвання договору щодо якої-небудь партії товару, може одночасно заявити про його розірвання щодо вже поставлених чи таких, що мають бути поставлені, партій товару, якщо через їх взаємозв'язок вони не можуть бути використані для мети, визначеної сторонами в момент укладання договору.

Розділ 2

Збитки

Стаття 74

Збитки за порушення договору однією із сторін становлять суму, що дорівнює тій шкоді, включаючи упущену вигоду, якої зазнала інша сторона внаслідок порушення договору. Такі збитки не можуть перевищувати шкоди, яку сторона, що порушила договір, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення договору як можливий наслідок його порушення, враховуючи обставини, про які вона в той час знала чи повинна була знати.

Стаття 75

Якщо договір розірвано і якщо розумним чином і в розумний строк після розірвання покупець купив товар на заміну чи продавець перепродав товар, сторона, що вимагає відшкодування збитків, може стягнути різницю між договірною ціною й ціною, встановленою поза угодою, а також будь-які додаткові збитки, які можуть бути стягнуті на підставі статті 74.

Стаття 76

1. Якщо договір розірвано і якщо є поточна ціна на даний товар, сторона, що вимагає відшкодування збитків, може, якщо вона не здійснила закупку чи перепродаж на підставі статті 75, вимагати різницю між ціною, встановленою в договорі, і поточною ціною на момент розірвання договору, а також відшкодування будь-яких додаткових збитків, які можуть бути стягнуті на підставі статті 74. Однак, якщо сторона, що вимагає відшкодування збитків, розірвала договір після прийняття товару, замість поточної ціни на момент розірвання договору застосовується поточна ціна на момент такого прийняття.

2. Для цілей попереднього пункту поточною ціною є ціна, що є переважною в місці, де мала бути здійснена поставка, або, якщо в цьому місці немає поточної ціни, - ціною в такому іншому місці, яке є розумною заміною, з урахуванням різниці у витратах на транспортування товару.

Стаття 77

Сторона, що посилається на порушення договору, повинна вжити таких заходів, які є розумними за даних обставин для зменшення шкоди, включаючи упущену вигоду, що виникає внаслідок порушення договору. Якщо вона не вживає таких заходів, то сторона, що порушила договір, може вимагати зменшення відшкодування збитків на суму, на яку вони могли бути зменшені.

Розділ 3 Відсотки

Стаття 78

Якщо сторона допустила прострочення у виплаті ціни чи іншої суми, інша сторона має право на відсотки з простроченої суми, без шкоди для будь-якої вимоги про відшкодування збитків, які можуть бути стягнуті на підставі статті 74.

Розділ 4 Звільнення від відповідальності

Стаття 79

1. Сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого із своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем і що від неї нерозумно було очікувати прийняття до уваги цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків.

2. Якщо невиконання стороною свого зобов'язання викликане невиконанням третьою особою, залученою нею для виконання всього чи частини договору, ця сторона звільняється від відповідальності тільки в тому разі, якщо:

- а) вона звільняється від відповідальності на підставі попереднього пункту; і
- б) залучена нею особа також була б звільнена від відповідальності, якби положення зазначеного пункту були застосовані до цієї особи.

3. Звільнення від відповідальності, передбачене цією статтею, залишається лише на той період, протягом якого існує дана перешкода.

4. Сторона, яка не виконує свого зобов'язання, повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і про її вплив на її здатність здійснити виконання. Якщо це повідомлення не отримане іншою стороною протягом розумного строку після того, як про цю перешкоду стало чи повинно було стати відомо не виконуючій свого зобов'язання стороні, ця остання сторона несе відповідальність за збитки, які є результатом того, що таке повідомлення не було отримане.

5. Ніщо в цій статті не перешкоджає жодній із сторін здійснювати будь-які інші права, крім вимоги відшкодування збитків на підставі цієї Конвенції.

Стаття 80

Сторона не може посилається на невиконання зобов'язання іншою стороною тією мірою, якою це невиконання викликане діями чи недоліками першої сторони.

Розділ 5

Наслідки розірвання договору

Стаття 81

1. Розірвання договору звільняє обидві сторони від їх зобов'язань за договором у разі збереження права на стягнення збитків, що можуть підлягати відшкодуванню. Розірвання договору не торкається яких-небудь положень договору, що стосуються порядку врегулювання спорів чи прав і зобов'язань сторін у разі його розірвання.

2. Сторона, що виконала договір повністю або частково, може вимагати від другої сторони повернення всього того, що було поставлене чи сплачене за договором. Якщо обидві сторони зобов'язані здійснити повернення отриманого, вони повинні це зробити одночасно.

Стаття 82

1. Покупець втрачає право заявити про розірвання договору або вимагати від продавця заміни товару, якщо для покупця неможливо повернути товар у тому ж стані, в якому він його одержав.

2. Попередній пункт не застосовується:

- а) якщо неможливість повернути товар чи повернути товар у тому ж стані, в якому він був одержаний покупцем, не викликана його дією чи недоліком;
- б) якщо товар або частина товару стали непридатними чи зіпсувалися внаслідок огляду, передбаченого у статті 38; або

с) якщо товар чи його частина були продані в порядку нормального ведення торгівлі або були спожиті чи перероблені покупцем в порядку нормального використання до того, як він виявив чи повинен був виявити невідповідність товару договору.

Стаття 83

Покупець, який втратив право заявити про розірвання договору або вимагати від продавця заміни товару відповідно до статті 82, зберігає право на всі інші засоби правового захисту, передбачені договором і цією Конвенцією.

Стаття 84

1. Якщо продавець зобов'язаний повернути вартість, він повинен також сплатити відсотки з неї, рахуючи з дати оплати вартості.

2. Покупець повинен передати продавцю весь прибуток, який покупець одержав від товару або його частини:

а) якщо він зобов'язаний повернути товар повністю чи частково; або

б) якщо для нього неможливо повернути товар повністю чи частково або повернути товар повністю чи частково в тому ж стані, в якому він отримав його, але він, однак, заявив про розірвання договору чи зажадав від продавця заміни товару.

Розділ 6

Збереження товару

Стаття 85

Якщо покупець допускає прострочення у прийнятті поставки або в тих випадках, коли виплата ціни й поставка товару повинні бути проведені одночасно, якщо покупець не сплачує ціни, а продавець або ще володіє товаром, або іншим чином у змозі контролювати розпорядження ним, продавець повинен вжити таких заходів, які є розумними за даних обставин для збереження товару. Він має право утримувати товар, поки його розумні витрати не будуть компенсовані покупцем.

Стаття 86

1. Якщо покупець отримав товар і має намір здійснити право відмовитися від нього на підставі договору або цієї Конвенції, він повинен вжити таких заходів, які є розумними за даних обставин для збереження товару. Він має право утримувати товар, поки його розумні витрати не будуть компенсовані продавцем.

2. Якщо товар, відправлений покупцеві, було надано в його розпорядження в місці призначення, й він здійснює право на відмову від нього, покупець повинен вступити у володіння товаром за рахунок продавця за умови, що це може бути зроблене без сплати ціни й без нерозумних незручностей або нерозумних витрат. Дане положення не застосовується в тому разі, якщо продавець чи особа, уповноважена на прийняття товару за його рахунок, перебуває в місці призначення товару. Якщо покупець вступає у володіння товаром на підставі цього пункту, його права та обов'язки регулюються положеннями попереднього пункту.

Стаття 87

Сторона, яка зобов'язана вжити заходів щодо збереження товару, може здати його на склад третьої особи за рахунок іншої сторони, якщо тільки пов'язані з цим витрати не є нерозумними.

Стаття 88

1. Сторона, яка зобов'язана вжити заходів для збереження товару відповідно до статті 85 чи 86, може продати його будь-яким належним чином, якщо інша сторона допустила нерозумну затримку із вступом у володіння товаром, або з прийняттям його назад, або з виплатою ціни чи витрат на збереження, за умови, що іншій стороні було надіслано розумне повідомлення про наміри продати товар.

2. Якщо товар здатний швидко псуватися або його збереження спричиняє нерозумні витрати, сторона, яка зобов'язана зберігати товар відповідно до статті 85 чи 86, повинна вжити розумних заходів для його продажу. В межах можливого вона має повідомити іншу сторону про свій намір здійснити продаж.

3. Сторона, що продає товар, має право утримати з одержаної від продажу виручки суму, що дорівнює витратам на збереження та продаж товару. Залишок вона повинна передати іншій стороні.

Частина IV Заключні положення

Стаття 89

Депозитарієм цієї Конвенції призначається Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй.

Стаття 90

Ця Конвенція не торкається дії будь-якої міжнародної угоди, яка вже укладена чи може бути укладена і яка містить положення з питань, які є предметом регулювання цієї Конвенції, за умови, що сторони мають свої комерційні підприємства в державах - учасниках такої угоди.

Стаття 91

1. Ця Конвенція відкрита для підписання на заключному засіданні Конференції Організації Об'єднаних Націй з договорів міжнародної купівлі-продажу товарів; вона залишатиметься відкритою для підписання всіма державами в центральних установах Організації Об'єднаних Націй у Нью-Йорку до 30 вересня 1981 року.

2. Ця Конвенція підлягає ратифікації, прийняттю чи схваленню державами, що її підписали.

3. Ця Конвенція відкрита для приєднання всіх держав, що не підписали її, з дати відкриття її для підписання.

4. Ратифікаційні грамоти, документи про прийняття, схвалення і приєднання здаються на зберігання Генеральному секретареві Організації Об'єднаних Націй.

Стаття 92

1. Договірна держава може під час підписання, ратифікації, прийняття, схвалення або приєднання заявити, що вона не буде зв'язана частиною II цієї Конвенції або що вона не буде зв'язана частиною III цієї Конвенції.

2. Договірна держава, що зробила відповідно до попереднього пункту заяву щодо частини II або частини III цієї Конвенції, не вважається Договірною державою в розумінні пункту 1 статті 1 цієї Конвенції щодо питань, регульованих тією частиною Конвенції, на яку поширюється ця заява.

Стаття 93

1. Якщо Договірна держава має дві чи більше територіальні одиниці, в яких згідно з її конституцією застосовуються різні системи права з питань, які є предметом регулювання цієї Конвенції, то вона може в момент підписання, ратифікації, прийняття, схвалення або приєднання заявити, що ця Конвенція поширюється на всі її територіальні одиниці або тільки на одну чи кілька з них, і може змінити свою заяву шляхом подання іншої заяви в будь-який час.

2. Ці заяви доводяться до відома депозитарію, і в них повинні ясно зазначатися територіальні одиниці, на які поширюється Конвенція.

3. Якщо внаслідок заяви, зробленої згідно з даною статтею, ця Конвенція поширюється на одну чи кілька територіальних одиниць, а не на всі територіальні одиниці Договірної держави і якщо комерційне підприємство сторони розміщено в цій державі, то для мети цієї Конвенції вважається, що це комерційне підприємство не розміщено в такій Договірній державі, якщо тільки воно не перебуває в територіальній одиниці, на яку поширюється ця Конвенція.

4. Якщо Договірна держава не робить заяви згідно з пунктом 1 цієї статті, Конвенція поширюється на всі територіальні одиниці цієї держави.

Стаття 94

1. Дві чи більше Договірних держав, що застосовують аналогічні чи подібні правові норми з питань, регульованих цією Конвенцією, можуть у будь-який час заявити про незастосовність Конвенції до договорів купівлі-продажу або до їх укладення в тих випадках, коли комерційні підприємства знаходяться в цих державах. Такі заяви можуть бути зроблені спільно або шляхом взаємних односторонніх заяв.

2. Договірна держава, яка з питань, регульованих цією Конвенцією, застосовує правові норми, аналогічні чи подібні до правових норм однієї або кількох держав, які не є учасниками цієї Конвенції, може в будь-який час заявити про незастосовність Конвенції до договорів купівлі-продажу або до їх укладення в тих випадках, коли комерційні підприємства сторін перебувають у цих державах.

3. Якщо держава, щодо якої робиться заява відповідно до попереднього пункту, потім стає Договірною державою, то зроблена заява з дати набуття чинності цією Конвенцією щодо цієї нової Договірної держави має чинність заяви, зробленої

відповідно до пункту 1, за умови, що ця нова Договірна держава приєднується до такої заяви або робить взаємну односторонню заяву.

Стаття 95

Будь-яка держава може заявити при здачі на зберігання своєї ратифікаційної грамоти, документа про прийняття, схвалення або приєднання, що вона не буде зв'язана положеннями підпункту b пункту 1 статті 1 цієї Конвенції.

Стаття 96

Договірна держава, законодавство якої вимагає, щоб договори купівлі-продажу були укладені або підтверджені в письмовій формі, може в будь-який час зробити заяву згідно зі статтею 12 про те, що будь-яке положення статті 11, статті 29 або частини II цієї Конвенції, яке допускає, щоб договір купівлі-продажу, його зміна чи припинення за згодою сторін або оферта, акцепт чи будь-яке інше вираження наміру здійснювалися не в письмовій, а в будь-якій іншій формі, незастосовне, якщо хоча б одна із сторін має своє комерційне підприємство в цій державі.

Стаття 97

1. Заяви згідно з цією Конвенцією, зроблені під час підписання, підлягають підтвердженню при ратифікації, прийнятті чи схваленні.

2. Заяви і підтвердження заяв мають бути зроблені в письмовій формі та офіційно повідомлені депозитарієві.

3. Заява набуває чинності одночасно з набуттям чинності цією Конвенцією щодо відповідної держави. Однак заява, про яку депозитарій отримує офіційне повідомлення після такого набуття чинності, набуває чинності в перший день місяця, що настає через шість місяців після дати її одержання депозитарієм. Взаємні односторонні заяви, зроблені згідно зі статтею 94, набувають чинності в перший день місяця, що настає через шість місяців після отримання депозитарієм останньої заяви.

4. Будь-яка держава, що зробила заяву згідно з цією Конвенцією, може відмовитися від неї в будь-який час шляхом офіційного повідомлення в письмовій формі на ім'я депозитарію. Така відмова набуває чинності в перший день місяця, що настає через шість місяців після дати отримання повідомлення депозитарієм.

5. Відмова від заяви, зробленої відповідно до статті 94, тягне за собою також припинення дії, з моменту набуття чинності цією відмовою, будь-якої взаємної заяви, зробленої іншою державою відповідно до цієї статті.

Стаття 98

Не допускаються жодні застереження, крім тих, що прямо передбачені цією Конвенцією.

Стаття 99

1. Ця Конвенція набуває чинності, за умови додержання положень пункту 6 цієї статті, в перший день місяця, що настає через дванадцять місяців після дати здачі

на зберігання десятої ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, схвалення або приєднання, включаючи документ, що містить заяву, зроблену відповідно до статті 92.

2. Якщо держава ратифікує, приймає, схвалює цю Конвенцію або приєднується до неї після здачі на зберігання десятої ратифікаційної грамоти чи документа про прийняття, схвалення або приєднання, ця Конвенція, за винятком неприйнятої частини, набуває чинності для даної держави за умови додержання положень пункту 6 цієї статті у перший день місяця, що настає через дванадцять місяців після дати здачі на зберігання її ратифікаційної грамоти чи документа про прийняття, схвалення або приєднання.

3. Держава, яка ратифікує, приймає, схвалює цю Конвенцію або приєднується до неї і яка є стороною Конвенції про єдиний Закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів, вчиненої у Гаазі 1 липня 1964 року (995_b17) (Гаазька конвенція про укладення договорів 1964 року), або стороною Конвенції про єдиний Закон про міжнародну купівлю-продаж товарів, вчиненої в Гаазі 1 липня 1964 року (995_b15) (Гаазька конвенція про купівлю-продаж 1964 року), або стороною обох цих Конвенцій, одночасно денонсує, залежно від обставин, одну чи обидві Гаазькі конвенції - Гаазьку конвенцію про купівлю-продаж 1964 року і Гаазьку конвенцію про укладення договорів 1964 року, - повідомивши про це уряд Нідерландів.

4. Держава-учасник Гаазької конвенції про купівлю-продаж 1964 року, яка ратифікує, приймає, схвалює цю Конвенцію або приєднується до неї та робить чи зробила згідно із статтею 92 заяву про те, що вона не буде зв'язана частиною II цієї Конвенції, під час ратифікації, прийняття, схвалення або приєднання денонсує Гаазьку конвенцію про купівлю-продаж 1964 року, повідомивши про це уряд Нідерландів.

5. Держава-учасник Гаазької конвенції про укладення договорів 1964 року, яка ратифікує, приймає, схвалює цю Конвенцію або приєднується до неї та робить чи зробила згідно із статтею 92 заяву про те, що вона не буде зв'язана частиною III цієї Конвенції, під час ратифікації, прийняття, схвалення або приєднання денонсує Гаазьку конвенцію про укладення договорів 1964 року, повідомивши про це уряд Нідерландів.

6. Для мети даної статті ратифікація, прийняття, схвалення цієї Конвенції або приєднання до неї держав-учасниць Гаазької конвенції про укладення договорів 1964 року чи Гаазької конвенції про купівлю-продаж 1964 року не набуває чинності доти, доки така денонсація, яка може вимагатися від цих держав, у відношенні двох останніх Конвенцій, не набуде чинності. Депозитарій цієї Конвенції проводить консультації з урядом Нідерландів, що є депозитарієм Конвенцій 1964 року, щоб забезпечити необхідну координацію.

Стаття 100

1. Ця Конвенція застосовується до укладення договору тільки в тих випадках, коли пропозиція про укладення договору робиться в день набуття чи після набуття чинності цією Конвенцією для Договірних держав, зазначених у підпункті а пункту 1 статті 1, або Договірної держави, зазначеної у підпункті б пункту 1 статті 1.

2. Ця Конвенція застосовується тільки до договорів, укладених у день набуття чи після набуття чинності цією Конвенцією для Договірних держав, зазначених у підпункті а пункту 1 статті 1, або Договірної держави, зазначеної у підпункті б пункту 1 статті 1.

Стаття 101

1. Договірна держава може денонсувати цю Конвенцію, або частину II, або частину III цієї Конвенції, надіславши депозитарієві офіційне письмове повідомлення.

2. Денонсація набуває чинності в перший день місяця, що настає через дванадцять місяців після отримання депозитарієм повідомлення. Якщо в повідомленні зазначено більш тривалий період набуття денонсацією чинності, то денонсація набуває чинності по закінченні цього більш тривалого періоду після одержання депозитарієм такого повідомлення.

ВЧИНЕНО у Відні одинадцятого квітня тисяча дев'ятсот вісімдесятого року в одному примірнику, тексти якого англійською, арабською, іспанською, китайською, російською і французькою мовами є цілком автентичними.

НА ПОСВІДЧЕННЯ ЧОГО нижчепідписані уповноважені представники, належним чином уповноважені своїми урядами, підписали цю Конвенцію.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Володимир Олександрович Мирошніченко

МІЖНАРОДНЕ ТОРГОВЕ ПРАВО

У СХЕМАХ, ТАБЛИЦЯХ І ВИЗНАЧЕННЯХ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Підписано до друку 15.01.2020 р. Формат 70х100 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 11,7. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20, м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2458 від 30.03.2006 р.