

# МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ТРАНСАКЦІЇ

УДК 341:339.5.061

ББК 67.412.1

P21

- P21 **Міжнародні комерційні трансакції** / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2012. – 624 с.

Це видання адресоване суб'єктам підприємницької діяльності, що укладають договори, в т.ч. зовнішньоекономічні контракти, та іншим зацікавленим особам і представляє собою збірник міжнародних нормативних актів ООН, МТП, ФІАТА, ЮНКТАД, УНІДРУА та інших організацій.

ISBN 978-966-97155-2-4 (укр.)

***Видання Міжнародної торгової палати (ICC) публікується на підставі індивідуальної угоди укладеної ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» з автором Яном Рамбергом.***

Incoterms® є зареєстрованою торговельною маркою Міжнародної торгової палати (International Chamber of Commerce, ICC)

ZED® є зареєстрованою торговельною маркою ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»

Усі права захищені. Колективна робота ініційована Міжнародною торговою палатою (ICC), що володіє всіма правами, визначеними Французьким кодексом інтелектуальної власності. Не дозволяється відтворювати чи копіювати цей документ чи будь-яку його частину у будь-якій формі та будь-якими засобами – графічними, електронними чи механічними, включаючи фотокопіювання, сканування, запис на плівку чи магнітну стрічку та інформаційно-пошукові системи – без письмового дозволу ICC Services – Publications. 38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France. [www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com)

Усі права захищені. Офіційний переклад книги «Міжнародні комерційні трансакції» Міжнародної торгової палати (International commercial transactions) на українську мову здійснений ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» у 2012 році. [www.incoterms.zed.ua](http://www.incoterms.zed.ua), [www.zed.ua](http://www.zed.ua)

- © Міжнародна торгова палата (ICC) Публікація ICC № 711E.
- © ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД», переклад на українську мову, 2012.

## ПЕРЕДМОВА



Почесний професор в галузі приватного права, перший ректор і почесний професор Ризької вищої юридичної школи, колишній віце-президент Комісії з комерційного права і практики МТП, почесний віце-президент Міжнародного морського комітету і почесний член FIATA, сенатор Інституту європейського права (ELI) **Ян РАМБЕРГ:**

*– Робота з уніфікації торговельного права значно активізувалася останніми роками в основному завдяки приголомшливому успіху Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) і відповідності договірного права в цілому Принципам міжнародних комерційних договорів УНІДРУА та Принципам європейського контрактного права.*

*Крім того, посилилася робота з удосконалення правил (таких як Правила Інкотермс), стандартних форм договорів МТП та інших неурядових організацій (таких як СМІ і FIATA) в галузі морського права і експедирування вантажів.*

*Мета цієї книги полягає у представленні міжнародного комерційного права (у порядку запровадження правил і практики, що діють в міжнародному бізнесі) як більш доступного, зокрема з поясненнями взаємодії різних типів контрактів і домовленостей щодо продажу, перевезення, страхування, оплати, документарних акредитивів і гарантій, необхідних для успішної реалізації міжнародних угод купівлі-продажу.*



## Президент ICC Ukraine, член Світової ради ICC **Володимир ЩЕЛКУНОВ:**

*– Шановні пані та панове! З набранням Україною членства у Світовій Організації Торгівлі для українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності використання інструментів міжнародної торгівлі, а саме Всесвітньої організації бізнесу – стає вкрай актуальним, і тому переклад, видання та розповсюдження на території України публікації Міжнародної торгової палати «Міжнародні комерційні транзакції» під загальною редакцією відомого експерта МТП, професора Стокгольмського університету Яна Рамберга*

*допоможе суб'єктам уникнути під час здійснення зовнішньоекономічних операцій непередбачуваних ситуацій.*

*Публікація включає різні розділи, присвячені важливим темам міжнародної торгівлі:*

- захисні заходи проти порушення умов контракту;*
- ризик втрати, псування або затримок при транспортуванні вантажів;*
- розв'язання спорів в арбітражах;*
- розподіл конкретних ризиків у договорах перевезення різними видами транспорту, узгодженість договорів купівлі-продажу, перевезення, страхування й фінансування, відповідальність продавця за непоставку товару, виконання обов'язків покупця тощо.*

*Крім цього, публікація включає додаток, що містить тексти міжнародних конвенцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності, різні правила і стандарти міжнародної торгівлі, типові міжнародні контракти (договори) і рекомендації Міжнародної торгової палати, які полегшують ведення бізнесу на сучасному рівні.*

*Упевнений, що використання світового досвіду, стандартів та правил міжнародної торгівлі дасть змогу українським суб'єктам зайняти на ринку світової торгівлі гідні позиції і забезпечуватиме позитивну інтеграцію України у світову економіку.*



Віце-президент ICC Ukraine з питань зовнішньо-економічної діяльності, голова ради Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД» **Сергій СВИСТІЛЬ**:

*– Шановні читачі! Український національний комітет Міжнародної торгової палати (УНК МТП) надав ТОВ «Асоціація експортерів та імпортерів «ЗЕД» повноваження щодо укладення в інтересах УНК МТП угод з Міжнародною торговою палатою (МТП), що стосується перекладу, видання та розповсюдження в Україні публікацій МТП. При цьому УНК МТП поклав на Асоціацію «ЗЕД» відповідний обов'язок з належного і своєчасного забезпечення представників бізнесу, державних органів, навчальних закладів тощо інформацією та документами, які розробляються світовою організацією бізнесу – МТП.*

*Асоціація «ЗЕД» вже забезпечила переклад, адаптацію, видання та розповсюдження найважливіших документів МТП – «Incoterms 2010. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі», а також «Коментар ICC до Правил Інкотермс 2010», що вийшли друком у 2011 році та стали справжніми бестселерами на ринку зовнішньоекономічної літератури в нашій державі.*

*На черзі інше дуже важливе видання – «Міжнародні комерційні трансакції» (публ. МТП № 711). У цій праці всесвітньо відомий автор багатьох видань з питань міжнародного бізнесу, авторитетний експерт МТП Ян Рамберг надає рекомендації, аналізує міжнародні документи та документи МТП з позиції їх практичного застосування. Книга корисна ще й тим, що містить кілька десятків найважливіших документів впливових міжнародних організацій з питань міжнародної торгівлі, організації перевезень, а також великий масив документів для транспортного сектору. Одним словом – це настільна книга юриста, бізнесмена, менеджера-ЗЕД, логіста, брокера, викладача та студента економічного чи юридичного вишу, що мають відношення як до міжнародних комерційних трансакцій зокрема, так і до міжнародної торгівлі взагалі.*

*Попередній досвід видання та розповсюдження Правил Інкотермс, а також коментаря до них доводить, що дійсно фахове видання з питань міжнародної торгівлі можна підготувати для розповсюдження в Україні тільки за умови адаптації перекладу документа до термінів та положень національного законодавства. Тому в цьому виданні, втім як і у попередніх публікаціях МТП, що перекладені на українську мову та адаптовані до українського*

законодавства, фахівці Асоціації «ЗЕД» приділи особливу увагу питанням правильного тлумачення використовуваних термінів, а також узгодженню такого перекладу з представниками зацікавлених міністерств та відомств, бізнес-спільнотою. Безумовно, багатий практичний досвід Асоціації «ЗЕД» у сфері зовнішньоекономічної діяльності дозволив максимально наблизити переклад публікації МТП № 711 до оригінального тексту з урахуванням особливостей тлумачення та використання окремих термінів і положень в Україні.

Ураховуючи важливість питань розповсюдження та широкого використання в Україні публікації МТП «Міжнародні комерційні трансакції» Асоціація «ЗЕД» має намір продовжити вже сталу практику проведення регіональних семінарів та практикумів задля ширшого інформування бізнесу про ті актуальні проблеми, що порушує дане видання.

Хотілося б відзначити великий вклад керівника проектів Асоціації «ЗЕД», радника віце-президента ICC Ukraine з питань зовнішньоекономічної діяльності **Миколи Ларіна**, який очолив робочу групу Асоціації «ЗЕД» з підготовки та адаптації цього змістовного видання до національного законодавства України. Також хотілося б подякувати нашим колегам та партнерам, які долучилися до перекладу та адаптації цього видання. Серед них: **Юлія Черних** (партнер юридичної компанії Arbitrade), **Андрій Шульга** (радник юридичної компанії Arbitrade), **Єгор Серов** (юрист юридичної компанії Arbitrade), **Дмитро Озель** (АТ «Укресімбанк»), **Владислав Суворов** (Управління митної вартості Державної митної служби України)

Наполегливо рекомендуємо видання для широкого використання юристами, менеджерами-ЗЕД, логістами, брокерами та всіма іншими представниками, діяльність яких так чи інакше пов'язана з міжнародними комерційними трансакціями.

Будемо вдячні за ваші зауваження та побажання щодо змісту видання та подальшої роботи з підготовки майбутніх публікацій МТП.



Голова правління АТ «Райффайзен Банк Аваль»  
**Володимир ЛАВРЕНЧУК:**

*– Шановні клієнти та партнери! Райффайзен Банк Аваль продовжує підтримувати публікацію корисних ділових видань для української бізнес-спільноти. Попередній спільний видавничий проект із Міжнародною торговою палатою – видання публікації «Інкотермс 2010. Правила з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі» – був дуже успішним. Ця публікація МТП на українській мові користується величезною популярністю серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.*

*Наш банк – один із лідерів у сфері обслуговування експортерів та імпортерів України. Добре розуміючи потреби своїх клієнтів, ми вирішили стати спонсором видання Міжнародної торгової палати та Асоціації експортерів-імпортерів «ЗЕД» – книги «Міжнародні комерційні трансакції» за загальною редакцією всесвітньо відомого фахівця МТП, професора Стокгольмського університету Яна Рамберга.*

*Це унікальне видання вже стало по-справжньому незамінною настільною книгою бізнесменів, юристів, менеджерів у зарубіжних країнах. Книга охоплює такі важливі теми, як: документарні акредитиви; гарантії на вимогу; захисні заходи проти порушення умов контракту; ризик втрати, пошкодження або затримок при перевезенні вантажів; вирішення спорів; розподіл конкретних ризиків у контрактах перевезення різними видами транспорту; узгодженість договорів купівлі-продажу; перевезення, страхування та фінансування; відповідальність продавця за невиконання поставки товару; дотримання обов'язків покупця тощо.*

*Публікація також включає великий додаток, який містить низку корисних методичних матеріалів.*

*Райффайзен Банк Аваль як спонсор має можливість надати своїм корпоративним клієнтам – учасникам ринку знижку 50% при придбанні вказаного видання. Кількість видань обмежена.*

*Для отримання знижки просимо звертатися за телефоном:*

*044 495-91-47.*





## МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ТРАНСАКЦІЇ

З метою сприяння міжнародній торгівлі ІСС розробила певні правила, процедури, типові контракти та застереження. Професор Ян Рамберг – колишній віце-президент Комісії ІСС з комерційного права та практики, голова робочої групи з Інкотермс і член банківської комісії – за кілька десятиліть зробив величезний внесок у цю роботу і став визнаним на міжнародному рівні експертом у галузі права.

Незважаючи на чинні рекомендації з торговельної діяльності в таких різних секторах, як купівля-продаж товарів, агентські відносини, страхування, документарні акредитиви, гарантії та транспорт, підприємцям і практикуючим юристам важко повністю охопити взаємозв'язок між правилами та практикою у сфері міжнародної торгівлі. Ця книга, представляючи норми і правила правового регулювання, дасть змогу правильно розуміти мету правових норм, загальних принципів, типових контрактів і торговельної практики в їх взаємодії.

ІСС висловлює вдячність професорові Яну Рамбергу за його успішні спроби відобразити у цій книзі інформацію та знання, необхідні сторонам при укладанні договорів з метою досягнення комерційного успіху та запобігання помилкам, а також пом'якшення можливих негативних наслідків у тому разі, коли угоди не досягають очікуваного результату.

Великий обсяг книги з точною і зрозумілою манерою подання матеріалу роблять її важливим інструментом для кожного, хто бажає одержати знання з першоджерела, а також базою для подальшого вивчення міжнародного торгового права.

*Марія Ліванос Каттаї,  
колишній Генеральний секретар Міжнародної торгової палати*



# ЗМІСТ

## РОЗДІЛ I

|  |           |
|--|-----------|
| ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД   | 21        |
| <b>1. ПРИНЦИПИ ТА ПРАВО МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ДОГОВОРІВ</b>                                  | <b>21</b> |
| 1.1 Свобода договору   | 21        |
| 1.2 Lex mercatoria   | 24        |
| 1.3 Обов'язкові (імперативні) норми права  | 26        |
| <b>2. ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ</b>   | <b>27</b> |
| 2.1 Походження Віденської конвенції 1980 р.  | 27        |
| 2.2 Застосування Віденської конвенції 1980 р. і обрання права                                  | 28        |
| 2.3 Укладення договору купівлі-продажу   | 30        |
| 2.4 Тлумачення договорів   | 35        |
| 2.5 Роль торговельного порядку і диспозитивного регулювання в усуненні прогалин                | 38        |
| <b>3. УГОДИ</b>  | <b>39</b> |
| 3.1 Продаж матеріальних цінностей  | 39        |
| 3.2 Продаж нематеріальних об'єктів. Змішані договори   | 41        |
| <b>4. ФОРМИ ОПЛАТИ</b>   | <b>43</b> |
| 4.1 Одночасний обмін товару на гроші   | 43        |
| 4.2 Передоплата  | 44        |
| 4.3 Документарний акредитив  | 44        |
| 4.4 COD і CAD  | 45        |
| 4.5 Право затримки вантажу на шляху слідування   | 45        |
| 4.6 Збереження права власності   | 47        |
| <b>5. ЗАХИСТ ВІД ПОРУШЕНЬ ДОГОВОРУ ТА ЗМІНЕНИХ ОБСТАВИН</b>                                    | <b>48</b> |
| 5.1 Тендерні гарантії, гарантія виконання зобов'язань, гарантії платежу на першу вимогу        | 48        |
| 5.2 Зміна обставин і принцип обов'язковості договорів (pacta sunt servanda)                    | 49        |
| 5.3 Застереження про обмеження відповідальності, форс-мажор та звільнення від відповідальності | 51        |

|                                 |   |           |
|---------------------------------|---|-----------|
| 5.4                             | Форс-мажорні застереження   | 51        |
| 5.5                             | Застереження щодо ускладнення   | 54        |
| 5.6                             | Застереження щодо коригування ціни та валюти  | 54        |
| <b>6.</b>                       | <b>ТОРГОВЕЛЬНІ ТЕРМІНИ ТА ДОГОВІР ПЕРЕВЕЗЕННЯ</b>   | <b>55</b> |
| 6.1                             | Варіанти (від EXW до DDP) Інкотермс (Incoterms®)  | 55        |
| 6.2                             | Змінені процедури виконання договору перевезення  | 57        |
| 6.3                             | Групи I і II  | 58        |
| <b>7.</b>                       | <b>РИЗИК ВТРАТИ, ПОШКОДЖЕННЯ АБО ЗАТРИМКИ ПІД ЧАС ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТОВАРУ</b>                                  | <b>59</b> |
| 7.1                             | Загальні принципи розподілу ризиків   | 59        |
| 7.2                             | Транспортне страхування   | 60        |
| 7.3                             | Регресні позови страховиків   | 62        |
| <b>8.</b>                       | <b>УЗГОДЖЕНІСТЬ ДОГОВОРІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ, ПЕРЕВЕЗЕННЯ, СТРАХУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ</b>                   | <b>63</b> |
| 8.1                             | Взаємозв'язок між різними договорами  | 63        |
| 8.2                             | Традиційне значення бортового коносаменту   | 64        |
| 8.3                             | Ризики, властиві системі коносаментів   | 65        |
| 8.4                             | Морські накладні  | 68        |
| 8.5                             | Електронні коносаменти  | 71        |
| <b>9.</b>                       | <b>ВИРІШЕННЯ СПОРІВ</b>   | <b>74</b> |
| 9.1                             | Процедура примирення та ADR (альтернативне вирішення спорів)  | 74        |
| 9.2                             | Судовий розгляд або арбітраж?   | 75        |
| 9.3                             | Деякі характерні риси арбітражу   | 80        |
| 9.4                             | Контрольний перелік деяких найважливіших питань арбітражу   | 85        |
| <b>РОЗДІЛ II</b>                |   |           |
| <b>ДОГОВОРИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ</b> |   | <b>89</b> |
| <b>1.</b>                       | <b>ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПРОДАВЦЕМ</b>  | <b>89</b> |
| 1.1                             | Характеристики товару та зобов'язання продавця забезпечити його відповідність                             | 89        |
| 1.2                             | Чотири категорії торговельних термінів (E, F, C та D Інкотермс 2010)                                      | 94        |
| 1.3                             | Класифікація зобов'язань продавця й покупця поставити товар і прийняти поставку відповідно до груп A та B | 101       |

|   |            |
|---|------------|
| 1.4 Основні елементи 11 торговельних термінів Інкотермс   | 103        |
| <b>ГРУПА I</b>  |            |
| <u>EXW</u>  | 103        |
| <u>FCA</u>  | 104        |
| <u>CPT</u>  | 106        |
| <u>CIP</u>  | 107        |
| <u>DAT</u>  | 107        |
| <u>DAP</u>  | 108        |
| <u>DDP</u>  | 108        |
| <b>ГРУПА II</b>   |            |
| <u>FAS</u>  | 109        |
| <u>FOB</u>  | 109        |
| <u>CFR</u>  | 113        |
| <u>CIF</u>  | 115        |
| 1.5 Обрання оптимального торговельного терміна  | 117        |
| 1.6 Система розподілу витрат  | 118        |
| <b>2. ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ЗАХИСТУ ПРИ ПОРУШЕННІ ДОГОВОРУ ПРОДАВЦЕМ</b>  | <b>120</b> |
| 2.1 Право покупця вимагати виконання умов договору в натурі   | 120        |
| 2.2 Право покупця на розірвання договору  | 121        |
| 2.3 Право покупця на одержання компенсації  | 124        |
| 2.4 Звільнення від відповідальності за порушення умов договору  | 128        |
| <b>3. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПРОДАВЦЯ ЗА НЕПОСТАВКУ ВІДПОВІДНОГО ТОВАРУ</b>   | <b>129</b> |
| 3.1 Зобов'язання покупця оглянути товар і повідомити про невідповідність  | 129        |
| 3.2 Обов'язок продавця усунути недоліки товару  | 132        |
| 3.3 Право продавця усунути недоліки товару  | 133        |
| 3.4 Право покупця вимагати зменшення ціни   | 134        |
| 3.5 Відповідальність продавця за заподіяння шкоди внаслідок недоліків товару, відповідальність за продукт (product liability) | 134        |
| 3.6 Виключення та обмеження застережень щодо звільнення від відповідальності  | 136        |
| <b>4. ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПОКУПЦЕМ</b>  | <b>138</b> |
| 4.1 Зобов'язання покупця сплатити вартість (ціну) товару та визначення вартості   | 138        |

|  |  |            |
|--|--|------------|
| 4.2                                      | Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів – публікація ICC UCP 600                       | 140        |
| 4.3                                      | Відмова покупця від співробітництва або від прийняття поставки   | 147        |
| 4.4                                      | Порушення покупцем додаткових зобов'язань  | 148        |
| 4.5                                      | Право продавця вимагати сплати вартості (ціни) товару покупцем   | 149        |
| 4.6                                      | Право продавця на розірвання договору у разі порушень з боку покупця                                       | 150        |
| 4.7                                      | Право продавця на одержання відсотків за прострочений платіж та збитки                                     | 151        |
| <b>5.</b>                                | <b>ПЕРЕДБАЧУВАНІ ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ</b>  | <b>154</b> |
| 5.1                                      | Право на зупинення виконання зобов'язань   | 154        |
| 5.2                                      | Право на розірвання договору у разі передбачуваних порушень  | 155        |
| <b>6.</b>                                | <b>НАСЛІДКИ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ</b>  | <b>155</b> |
| 6.1                                      | Розірвання договору передбачає надсилання повідомлення іншій стороні (Віденська конвенція 1980 р., ст. 26) | 155        |
| 6.2                                      | Звільнення від виконання договору та повернення виконаного за договором                                    | 156        |
| 6.3                                      | Збереження товару у разі неприйняття покупцем поставки або його відмови від товару                         | 159        |
| <br>                                     |  |            |
| <b>РОЗДІЛ III</b>                        |  |            |
| <b>ДОГОВОРИ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА ПОВ'ЯЗАНІ</b> |  |            |
| <b>З НИМИ ДОГОВОРИ</b>                   |  |            |
|  |  | <b>161</b> |
| <b>1.</b>                                | <b>РИНОК ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ</b>   | <b>161</b> |
| 1.1                                      | Договір чартеру (чартер-партія) та лінійні морські перевезення товарів                                     | 161        |
| 1.2                                      | Наземне та повітряне перевезення товару  | 163        |
| 1.3                                      | Змішані перевезення  | 164        |
| 1.4                                      | Експедитори та консолідація вантажу  | 165        |
| 1.5                                      | Експедиторські документи (документи FIATA)   | 166        |
| <b>2.</b>                                | <b>ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ РИЗИКІВ У ДОГОВОРАХ МОРСЬКОГО ПЕРЕВЕЗЕННЯ</b>                                     | <b>167</b> |
| 2.1                                      | Перевезення морем та розподіл витрат у разі загальної аварії   | 167        |

|            |   |            |
|------------|---|------------|
| 2.2        | Обов'язкова мінімальна відповідальність згідно з Конвенцією про уніфікацію деяких правил про коносамент 1924 р. (Гаазькі правила) | 168        |
| 2.3        | Гамбурзькі правила 1978 р. і стабільність до змін   | 171        |
| 2.4        | Роттердамські правила 2009 р. і війна конвенцій   | 174        |
| <b>3.</b>  | <b>ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕВІЗНИКА ЗА АВІАПЕРЕВЕЗЕННЯ, ЗАЛІЗНИЧНЕ, АВТОМОБІЛЬНЕ ТА МУЛЬТИМОДАЛЬНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТОВАРІВ</b>            | <b>174</b> |
| 3.1        | Договір перевезення визначає сферу застосування відповідних конвенцій   | 174        |
| 3.2        | Авіаперевезення   | 175        |
| 3.3        | Залізничне перевезення  | 175        |
| 3.4        | Автомобільне перевезення  | 176        |
| 3.5        | Декларування вартості   | 177        |
| 3.6        | Відповідальність операторів змішаного перевезення (ОЗП)   | 177        |
| 3.7        | Правила ЮНКТАД/ІСС для документів змішаних перевезень 1991 р.   | 178        |
| <b>4.</b>  | <b>ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ОПЕРАТОРІВ ТЕРМІНАЛІВ</b>   | <b>180</b> |
| 4.1        | Свобода договору має переважне значення   | 180        |
| 4.2        | Конвенція ОТТ 1991 р.   | 181        |
| <b>5.</b>  | <b>ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЕКСПЕДИТОРІВ</b>  | <b>182</b> |
| 5.1        | Проект Конвенції УНІДРУА 1967 р.  | 182        |
| 5.2        | Відповідальність експедитора як перевізника   | 183        |
| 5.3        | Типові правила FIATA, що регулюють експедиторську діяльність 1996 р.  | 184        |
| <b>6.</b>  | <b>ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ДОГОВОРОМ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ Й ДОГОВОРАМИ В ТРАНСПОРТНОМУ СЕКТОРІ</b>   | <b>185</b> |
|            | <b>ДОДАТКИ</b>  | <b>189</b> |
| <b>I.</b>  | <b>ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ</b>   | <b>189</b> |
| 1.         | Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів  | 191        |
| 2.         | Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (2010)   | 221        |
| <b>II.</b> | <b>ОСНОВНІ СТАНДАРТНІ ПРАВИЛА, ПРАКТИКИ, КОНТРАКТИ Й ЗАСТЕРЕЖЕННЯ</b>   | <b>269</b> |
| 1.         | Інкотермс 2010 (Публікація ICC № 715)   | 271        |

|   |            |
|---|------------|
| 2. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів.<br>Редакція 2007 р. (Публікація ІСС № 600)            | 365        |
| 3. Уніфіковані правила ІСС для гарантій на вимогу.<br>Редакція 2010 р. (Публікація ІСС № 758)                         | 403        |
| 4. Типовий комерційний агентський контракт ІСС.<br>Друге видання (Публікація ІСС № 644)                               | 435        |
| 5. Типовий дистриб'юторський контракт ІСС. Монопольний<br>імпортер-дистриб'ютор. Друге видання (Публікація ІСС № 646) | 471        |
| 6. Типовий контракт ІСС міжнародної купівлі-продажу<br>(Публікація ІСС № 556)   | 507        |
| 7. Застереження ІСС 2003 про форс-мажор, Застереження ІСС 2003<br>про ускладнення (Публікація ІСС № 650)              | 525        |
| 8. Загальні умови поставок механічної, електричної<br>та електронної продукції (Orgalime S 2000)                      | 537        |
| <b>III. ПРАВИЛА ТА ДОКУМЕНТИ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА</b>  | <b>545</b> |
| 1. Правила ЮНКТАД/ІСС для документів змішаних перевезень<br>(Публікація ІСС № 481)                                    | 547        |
| 2. Типові правила FIATA, що регулюють експедиторську діяльність   | 555        |
| 3. FIATA FBL – Multimodal Transport Bill of Lading  | 565        |
| 4. FIATA FCT – Forwarders Certificate of Transport  | 577        |
| 5. FIATA FCR – Forwarders Certificate of Receipt  | 579        |
| 6. FIATA FWR – Warehouse Receipt  | 581        |
| 7. Уніфіковані правила ММК для морських накладних   | 585        |
| 8. Правила електронних коносаментів ММК   | 589        |
| 9. Baltime 1939 (time charter party)  | 595        |
| 10. Gencon (voyage charter party)   | 601        |
| 11. Congenbill (bill of lading)   | 605        |
| 12. Liner Bill of Lading (Conlinebill)  | 607        |
| 13. Non-Negotiable Waybill  | 609        |
| 14. Combiconbill  | 611        |
| 15. Combiconwaybill   | 613        |
| 16. Multidoc 95   | 615        |
| 17. Multiwaybill  | 617        |



повідальність продавця за пошкодження майна споживача охоплюється Законом про продаж споживчих товарів 1990 р., а також спеціальним Законом про відповідальність за неякісну продукцію, введеним в дію на підставі Директиви ЄС 85/374 про відповідальність за шкоду, заподіяну неякісною продукцією (product liability).

### 2.3 Укладення договору купівлі-продажу

Стаття 11 Віденської конвенції 1980 р. передбачає необов'язковість укладення або підтвердження договору купівлі-продажу у письмовій формі чи підпорядкування іншій вимозі щодо форми. Однак, як зазначено у ст. 12, контрагенти можуть заявити, що вони не бажають дотримуватися принципу, закріпленого у ст. 11 і ст. 29. Останні дві статті допускають укладення (ст. 11), зміну або припинення (ст. 29) договорів простою угодою сторін. Такі заяви зроблено Аргентиною, Білорусією, Чилі, Китаєм, Вірменією, Парагваєм, Латвією, Литвою, Росією, Україною та Угорщиною.

Для того щоб зазначені заяви стали дійсними, передбачається, що сторони не можуть відступати від ст. 12 Віденської конвенції 1980 р. або змінювати її дію. Дана стаття є насправді єдиною статтею, що не підтримує загальний принцип свободи договору, закріпленого в ст. 6 Віденської конвенції 1980 р., у тому розумінні, що сторони можуть виключити застосування всієї Конвенції або відступати від кожного з її положень чи змінювати її дію.

Той факт, що Віденська конвенція 1980 р. не містить вимог щодо форми, може, як і у випадку з іншими договорами, що укладаються без додержання формальностей, призводити до проблем з ухваленням рішення про те, на якому етапі договірна сторона стає пов'язаною обіцянкою або укладеним договором. Якщо передбачається укладення договору на підставі оферти й акцепту, необхідно вирішити, чи є оферта обов'язковою і чи повинен акцепт бути спрямований у встановлений строк і відповідати оферті. Стосовно акцепту і стосовно оферти слід установити, чи є вони досить виразними для того, щоб розглядатися саме такими (порівн. ст. 14 і ст. 18 Віденської конвенції 1980 р.). Але навіть тоді, коли договір укладено у письмовій формі, можуть виникнути проблеми щодо того, чи є він достатньо конкретним, аби його можна було виконати. Як приклад можна навести випадки, коли виконання однією зі сторін певних обов'язків не було визначено у самому договорі. Чи можливо в цьому разі вважати договір укладеним або дійсним та залишити на розсуд судів (courts of law) і третейських суддів (арбітрів) усунення прогалин? Оскільки ст. 4 Віденської конвенції 1980 р. визначає, що Конвенція не стосується дійсності самого договору, то проблеми, що виникають з цього договору, необхідно вирішувати із застосуванням національного права.

У ст. 55 Конвенції міститься особлива норма на той випадок, коли в договорі не встановлена вартість. У цьому разі вважається, що сторони, за відсутності якої-небудь вказівки про інше, мали на увазі посилання на вартість, яка після укладення договору зазвичай стягувалася за подібні товари, що реалізовувалися за таких же обставин у відповідній галузі торгівлі. Таким чином можливо виконати договір, усунувши прогалини. Але у зазначеній статті міститься нагадування про те, що вона може застосовуватися лише «у разі, коли договір був укладений юридично правильно». Це дає можливість судам визнавати договір недійсним й тоді, коли вартість невизначена. Як інший приклад можна згадати ситуацію, коли продавець зобов'язується поставити товар на умовах FOB, але без вказівки місця, у якому товар повинен бути поміщений на борт судна, зазначеного покупцем. У такому разі із взаємовідносин сторін або інших обставин може впливати, а може й не впливати, в якому місці продавець повинен передати товар для завантаження. Але в інших випадках можливість обирати морський порт може тлумачитися настільки широко, що договір вважатиметься недійсним через невизначеність.

У великих за обсягом договорах або договорах, розрахованих на тривалий період дії, переговори між договірними сторонами найчастіше проводяться етапами. В такому разі виникає проблема з розумінням того, чи можуть сторони, і якщо так, то якою мірою, бути пов'язані зобов'язаннями продовжувати переговори щодо досягнення загальної мети – укладення остаточного договору. Чи може одна із сторін припинити переговори без будь-яких поважних причин, нести відповідальність перед іншою стороною за заподіяну внаслідок цього економічну шкоду, коли вона довідається, що переговори ведуться марно? Чи зобов'язані сторони у своїх взаємовідносинах діяти лояльно і чи може порушення такого обов'язку бути підставою для подання позову про відшкодування завданої шкоди? Якщо так, то чи право потерпілої сторони на отримання компенсації включатиме лише витрати, понесені в ході таких переговорів, та упущені комерційні вигоди (так званий інтерес, заснований на довірі, чи негативний інтерес), або таке право може бути розширено й охоплювати також прибуток, який був би отриманий від реалізації товару відповідно до договору, що міг бути укладений (так званий інтерес, заснований на очікуванні, чи позитивний інтерес)? Ці питання регулюються ст. 2.1.15 Принципів УНІДРУА, згідно з якою жодна зі сторін не повинна нести відповідальність за недосягнення згоди. Однак несумлінне переривання переговорів може відповідно до ст. 2.1.15 (2) бути підставою для відповідальності за втрати, заподіяні іншій стороні. Наведений як приклад випадок з несумлінністю є тим випадком, коли сторона починає переговори або продовжує їх, взагалі не маючи наміру дійти згоди з іншою стороною, ст. 2.1.15 (3). Особливо безчесно, якщо вдавані переговори націлені на те, щоб перешкодити іншій стороні укласти угоду з третьою стороною або блокувати її, одночасно ведучи паралельні переговори з іншою особою, з якою у подальшому й укладатиметься договір. У коментарях до даної статті пропонується обмежити збитки інтересом, заснованим на довірі, або негативним інтересом і не включати до них відповідальність за упущену вигоду.

істотно різниться залежно від країни. У деяких країнах ситуація настільки нестабільна, що продавці наполягають на оплаті в конвертованій валюті. Вартість власної продукції продавця може істотно зрости у разі несподіваних коливань валютних курсів, адже він змушений купувати за валюту товари або послуги, необхідні для виконання зобов'язань перед покупцем. Продавець може убезпечити себе від цих коливань, зазначивши ціну договору у валюті, у якій буде обчислюватися переважна частина його витрат, або як альтернатива він може включити в договір застереження щодо коригування ціни або валюти. Такі застереження повинні бути ретельно продумані, особливо якщо слід врахувати більш ніж одну валюту (так звані мультивалютні застереження). У кожному разі необхідно точно зазначити, як зміна курсу тієї чи іншої валюти вплине на договірну ціну в ході виконання зобов'язань продавця.

Ще важче сформулювати застереження щодо коригування ціни. У деяких випадках можливо посилатися на індекси трудомісткості та вартості сировини, а потім визначати шкалу їх збільшення та, якщо таке застереження є двостороннім, – зниження ціни у результаті застосування індексів. Однак подібна ситуація у деяких випадках може спрацювати не на користь однієї із сторін, адже включення застереження про коригування ціни буде вважатися недоречним. Ще один спосіб, як у випадку із застереженнями про ускладнення, – це передбачити перегляд цін, коли вони досягають певного рівня.

## **6. ТОРГОВЕЛЬНІ ТЕРМІНИ ТА ДОГОВІР ПЕРЕВЕЗЕННЯ**

### *6.1 Варіанти (від EXW до DDP) Інкотермс (Incoterms®)*

У ст. 1.1 Віденської конвенції 1980 р. встановлено, що вона застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах. Це означає, що Конвенція може також застосовуватися до договору купівлі-продажу, у межах якого товар повинен бути отриманий іноземним покупцем у країні продавця на умовах терміна EXW або товар повинен вільно переміщатися винятково в межах країни продавця. У таких випадках єдиним іноземним елементом договору є факт наявності комерційних підприємств сторін в різних країнах. Проте, як правило, у межах міжнародної купівлі-продажу товарів, яка регулюється Віденською конвенцією 1980 р., доводиться переміщати товар принаймні через один кордон. Отже, необхідно якомога точніше визначити, яким чином обов'язки, ризики та витрати, що виникають у ході переміщення товару, розподілятимуться між покупцем і продавцем. Виникає основне запитання: хто відповідальний за забезпечення перевезення та укладення договору перевезення з певним перевізником. Але навіть

якщо сторони узгодили це питання, залишається низка інших важливих проблем, які необхідно розв'язувати, таких як:

- Яка із сторін повинна нести ризик за неможливість забезпечити перевезення в строк, встановлений у договорі?
- Хто повинен нести ризик у разі втрати або пошкодження товару на шляху слідування?
- На яких умовах повинен бути укладений договір перевезення?
- Хто повинен оплачувати перевезення та пов'язані з цим витрати?
- Які необхідні документи та, зокрема, чи несе продавець перед покупцем обов'язок надати йому товаророзпорядчий документ?
- Якими характеристиками повинен володіти документ для того, щоб у покупця було право розпоряджатися товаром (право контролю)?
- Яким чином покупець повинен вимагати компенсації за товар у перевізника у разі його втрати чи пошкодження, якщо між ним і перевізником немає жодних договірних відносин?
- Чи можливий з боку покупця продаж товару під час перевезення?
- Хто повинен, якщо це необхідно, здійснювати експортні або імпорتنі формальності щодо товару і сплачувати мито та інші офіційні збори, що справляються при імпорті товару?
- Яким чином товар повинен бути упакований, якщо продавець не організовує перевезення та може не знати про наміри покупця стосовно перевезення?

### **Інкотермс (Incoterms®)**

З давніх часів комерсанти використовували різні торговельні терміни, мета яких полягала у тому, щоб дати відповіді на наведені вище питання, однак, на жаль, самі терміни мало про що говорять, адже вони тлумачаться у різних країнах іноді абсолютно по-різному. Ймовірно, можна здогадатися, що у буквальному значенні FOB означає «вільно на борту» («Free On Board»). Але це може бути оманною, оскільки відповідно до переглянутих американських зовнішньоторговельних визначень 1941 р. термін FOB не означає «вільно

до цих пір не увінчалися успіхом. Великі торговельні компанії самостійно забезпечують страхування свого товару та відмовляються від того, щоб будь-яка його частина була покрита за рахунок відповідальності перевізників. Таким чином, пропозиції клієнтам з такою розширеною відповідальністю (наприклад, так званий «застрахований коносамент») не були позитивно сприйняті на практиці.

Іноді пропонуються гарантії, які прирівнюються до захисту в рамках транспортного страхування, і найчастіше з додатковим захистом від ризику затримки, який недоступний в рамках звичайного страхування вантажів, але до цього часу вони використовувалися обмежено. Можливо, розвиток так званої транспортної логістики, у межах якої сторони намагаються раціоналізувати транспортування товарів і їх розподіл між кінцевими споживачами, розширюючи тим самим сферу послуг перевізника, зможе підвищити готовність споживачів залишити питання транспортного страхування на розсуд перевізників. Якщо так трапиться, то існуюче на цей момент неефективне «перетасування» ризиків у транспортному секторі, можливо, припиниться або зміниться, принаймні стосовно промислових товарів і вантажу, що відвантажуються окремими партіями (далі – парцельний вантаж, parcel cargo).

## **8. УЗГОДЖЕНІСТЬ ДОГОВОРІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ, ПЕРЕВЕЗЕННЯ, СТРАХУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ**

### *8.1 Взаємозв'язок між різними договорами*

Узгодженість договорів у міжнародній торгівлі, а саме договорів купівлі-продажу, перевезення та страхування, вкрай необхідна для розподілу ризиків втрат або пошкодження товару під час перевезення. Але потрібне також подальше узгодження стосовно зобов'язання покупця сплатити за товар, а також за послуги, що надаються банками, перевізниками та експедиторами. У деяких випадках достатньо скористатися послугами банку з оплати та різних видів гарантій, зазначених вище. Однак в інших випадках, особливо коли перевезення стосується сировинних товарів, банки при видачі кредиту покупцю можуть вимагати заставу за товар під час його перевезення. У цьому разі надзвичайно важливо визначити, яким чином може здійснюватися право контролю за товаром, а також які існують вимоги щодо отримання поставки в місці призначення. Аналогічна потреба виникає у покупця й у разі, коли він погодився оплатити товар заздалегідь або відкрити документарний акредитив на продавця як бенефіціара. У таких випадках у покупця може з'явитися бажання позбавити продавця можливості зловживати будь-яким правом контролю за товаром під час перевезення, продавши його

будь-кому або, як альтернатива, отримати гарантію виконання зобов'язань у такий спосіб, аби у випадку невиконання продавцем своїх зобов'язань за договором можна було отримати оплату від гаранта.

## 8.2 Традиційне значення бортового коносаменту

Коносамент є унікальним документом в праві міжнародної торгівлі. Зазвичай він виконує три важливі функції, а саме:

- засвідчує, що товар, зазначений у коносаменті, переданий для перевезення або, іншими словами, продавець виконав своє зобов'язання відповідно до термінів групи F чи C (так звана функція «розписка», receipt function);
- засвідчує умови договору перевезення за допомогою положень, визначених у самому коносаменті або за допомогою посилання на загальні умови перевізника під час укладання договору (функція «підтвердження умов договору», evidence of contract terms), і остання, але не менш важлива функція;
- дає власникові документа право контролю за товаром та його передачі таким чином, що власник коносаменту є єдиною особою, що має право давати інструкції перевізнику під час перевезення та отримувати товар у пункті призначення (так званий «титкульний документ», document of title, або функція «оборотоздатності», transferability).

Остання з функцій особливо відрізняє коносамент від інших транспортних документів, таких як транспортна накладна для автомобільного або повітряного перевезення товарів, у яких просто зазначається особа, уповноважена на отримання товару у пункті призначення (порівн. той самий метод для іменних коносаментів, що використовується у США). Причина, з якої для морського перевезення товарів був необхідний такий особливий документ, як коносамент, пояснюється можливістю перепродажу товару під час його перевезення морем. Тому необхідно мати документ, який не тільки надає первісному покупцеві право отримувати товар, але й можливість передати таке право наступним покупцям. Це було б неможливо без титульного документа – коносаменту. Коли товар продається під час перевезення, такий продаж зазвичай приймає форму перевідступлення першим покупцем наступному покупцю шляхом передачі прав першого покупця за договорами перевезення та страхування відповідно. Як уже відзначалося, це також пояснює досить дивний феномен, коли ризик втрати або пошкодження товару може перейти до покупця вже в той момент, коли товар переданий перевізнику, хоча у

# Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів

## Стаття 1

---

### Застосування УПДА

Уніфіковані Правила та Звичаї для Документарних Акредитивів, Редакція 2007 р., Публікація МТП №600 (УПДА) є правилами, що застосовуються до будь-якого документарного акредитиву («акредитив») (включаючи у тій мірі, у якій вони можуть бути застосовані, будь-який резервний акредитив), коли текст акредитиву чітко вказує, що він підпорядковується цим правилам. Вони є обов'язковими для всіх сторін акредитиву, якщо тільки чітко не змінені або виключені умовами акредитиву.

## Стаття 2

---

### Визначення

Для цілей цих правил:

**Авізуючий банк** означає банк, що авізує акредитив на прохання банку-емітента.

**Наказодавець** означає сторону, на прохання якої акредитив є емітованим.

**Банківський день** означає день, у який банк є зазвичай відкритим у місці, де повинна бути виконана дія, що підпорядкована цим правилам.

**Бенефіціар** означає сторону, на користь якої емітовано акредитив.

**Належне представлення документів** означає представлення документів, у відповідності до умов акредитиву та положенням цих правил і міжнародної стандартної банківської практики, що можуть бути застосовані.

**Підтвердження** означає тверде зобов'язання підтверджуючого банку, на додаток до зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання або неогоціювати за належним представленням документів.

**Підтверджуючий банк** означає банк, який додає своє підтвердження до акредитиву за дорученням або на прохання банку-емітента.

**Акредитив** означає будь-яку угоду, не важливо як названу або описану, що є безвідкличною і таким чином становить тверде зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання за належним представленням документів.

**Виконати зобов'язання** означає:

- a. сплатити за пред'явленням документів, якщо акредитив виконується шляхом платежу за пред'явленням документів.
- b. взяти зобов'язання сплатити з відстроченням платежу та сплатити з настанням строку платежу, якщо акредитив виконується шляхом платежу з відстроченням.
- c. акцептувати вексель («тратту»), виставлений бенефіціаром, та сплатити у разі настання строку, якщо акредитив виконується шляхом акцепту.

**Банк-емітент** означає банк, який емітує акредитив на прохання наказодавця або від власного імені.

**Неогоціювання** означає купівлю виконуючим банком переказних векселів (тратт) (виписаних на банк, інший ніж виконуючий банк) та/або документів за належним представленням, шляхом здійснення авансового платежу або згоди здійснити авансовий платіж на користь бенефіціара в банківський день або до настання банківського дня, у який виконуючому банку повинно бути надано відшкодування.

**Виконуючий Банк** означає банк, у якому акредитив виконується, або будь-який банк, у випадку, якщо акредитив передбачає виконання у будь-якому банку.

**Представлення документів** означає або доставку документів за акредитивом до банку-емітента чи виконуючого банку, або самі документи, доставлені таким чином.

**Пред'явник** означає бенефіціар, банк або інша сторона, що робить представлення документів.



# ТИПОВИЙ МІЖНАРОДНИЙ АГЕНТСЬКИЙ КОНТРАКТ (КОМЕРЦІЙНИЙ АГЕНТСЬКИЙ КОНТРАКТ ІСС)

Між ....., зареєстрований офіс якого знаходиться в ..... (надалі – «Принципал») ....., і зареєстрований офіс якого знаходиться в ..... (надалі – «Агент»)

ПОГОДЖЕНО нижченаведене

## СТАТТЯ 1<sup>15</sup>. ТЕРИТОРІЯ І ТОВАРИ

- 1.1. Принципал призначає Агента, який погоджується в якості торгового агента сприяти продажу товарів, перелічених у Додатку 1, § 1 (надалі – «Товари»), на території, визначеній у Додатку 1, § 2 (надалі – «Територія»).
- 1.2. Якщо Принципал приймає рішення про продаж на Території інших товарів, він зобов'язаний інформувати про це Агента для обговорення з ним можливості включення таких товарів до переліку товарів, визначених відповідно до статті 1.1. Проте зазначене зобов'язання про інформування Агента втрачає силу в тому випадку, якщо з урахуванням характеристики нових товарів і спеціалізації Агента немає підстав вважати, що цей Агент зможе представляти такі товари (наприклад, товари іншого асортименту).

## СТАТТЯ 2. ДОБРОСОВІСНІСТЬ ТА ЧЕСНА ДІЛОВА ПРАКТИКА

- 2.1. При виконанні зобов'язань за цим контрактом сторони повинні діяти відповідно до принципів добросовісності і чесної ділової практики.
- 2.2. Положення контракту, а також будь-які заяви, зроблені сторонами у зв'язку з їх агентськими відносинами, повинні тлумачитися добросовісно.

---

15 Сторони можуть обмежити сферу дії контракту щодо певних категорій споживачів. При цьому їм необхідно точно встановити категорії споживачів щодо призначеного агента, а також впевнитися, що між агентами та дистриб'юторами не існує протиріч з цього питання. Слід враховувати, що обмеження сфери дії контракту щодо певних категорій споживачів повинно бути відображене в інших статтях, наприклад, відповідним чином слід змінити статті 13 (Винятковість) і 15.1. (Комісійна винагорода агента).

## ДОДАТОК 1

### ТОВАРИ І ТЕРИТОРІЯ (Стаття 1.1.)

#### § 1. Товари

.....  
.....  
.....

Якщо § 1 Додатку I не заповнений, то всі товари, які виробляються та/або реалізуються Принципалом на даний час і у майбутньому, вважаються «Товаром» для цілей контракту<sup>33</sup>.

#### § 2. Територія

.....

Якщо § 2 Додатку I не заповнений, то вся територія країни, в якій Агент має своє комерційне підприємство, вважаються «Територією» для цілей контракту.

33 При обранні сторонами варіанту, який допускає у майбутньому включення до контракту будь-яких нових товарів, може виникнути колізія між новими товарами Принципала і новими товарами інших виробників, вже представлених Агентом. Якщо подібна проблема з'являється, сторонам необхідно визначити відповідні правила для вирішення такої колізії.

## ТИПОВИЙ КОНТРАКТ ІСС МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ (ГОТОВИХ ВИРОБІВ, ПРИЗНАЧЕНИХ ДЛЯ ПЕРЕПРОДАЖУ)

### A. ОСОБЛИВІ УМОВИ

Запропоновані Особливі умови підготовлені з метою надання сторонам можливості узгодити конкретні умови їх контракту купівлі-продажу шляхом заповнення відповідних прогалів або вибору між пропонованими альтернативами. Певна річ, це не позбавляє сторони можливості узгодження інших умов або уточнень умов у розділі A-16 або у додатках.

#### ПРОДАВЕЦЬ

Найменування  
та адреса

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### КОНТАКТНА ОСОБА

Прізвище, ім'я  
та адреса

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### ПОКУПЕЦЬ

Найменування  
та адреса

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### КОНТАКТНА ОСОБА

Прізвище, ім'я  
та адреса

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### A-1 ТОВАР, ЯКИЙ РЕАЛІЗОВУЄТЬСЯ

ОПИС ТОВАРУ

За умови недостатнього місця для заповнення, сторони можуть використовувати Додатки

### A-2 КОНТРАКТНА ЦІНА

ВАЛЮТА

СУМА ЦИФРАМИ

СУМА ПРОПИСОМ

### A-3 УМОВИ ПОСТАВКИ

**Рекомендовані терміни** (відповідно до Правил Інкотермс 2010)

- |  |  |                      |
|--|--|----------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>EXW</b> Франко-завод                             | вказіть назване місце поставки                               | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>FCA</b> Франко-перевізник                        | вказіть назване місце поставки                               | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>CPT</b> Перевезення оплачено до                  | вказіть назване місце призначення                            | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>CIP</b> Перевезення і страхування<br>оплачено до | вказіть назване місце призначення                            | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>DAT</b> Поставка на терміналі                    | вказіть названий термінал в порту<br>або в місці призначення | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>DAP</b> Поставка в місці                         | вказіть назване місце призначення                            | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>DDP</b> Поставка зі сплатою мита                 | вказіть назване місце призначення                            | <input type="text"/> |

**Інші терміни** (відповідно до Правил Інкотермс 2010)

- |  |                                     |                      |
|--|-------------------------------------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>FAS</b> Франко вздовж борту судна      | вказіть названий порт відвантаження | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>FOB</b> Франко-борт                    | вказіть названий порт відвантаження | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>CFR</b> Вартість і фрахт               | вказіть названий порт призначення   | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> <b>CHF</b> Вартість, Страхування та Фрахт | вказіть названий порт призначення   | <input type="text"/> |

**Інші умови поставки**

**ПЕРЕВІЗНИК** (якщо необхідний)

НАЙМЕНУВАННЯ ТА АДРЕСА

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

КОНТАКТНА ОСОБА

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Контракт купівлі-продажу підлягає регулюванню цими Особливими умовами (залежно від заповнення відповідних розділів), а також Загальними умовами Типового контракту ІСС міжнародної купівлі-продажу (готових виробів, призначених для перепродажу), що становлять частину В цього документа.**

**ПРОДАВЕЦЬ**

підпис

Місце підпису \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**ПОКУПЕЦЬ**

підпис

Місце підпису \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

11 червня 1991 р.

Правила ІСС – змішане перевезення

## **ПРАВИЛА ЮНКТАД/ІСС ДЛЯ ДОКУМЕНТІВ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**


### **1. Застосування**

- 1.1. Правила застосовуються, якщо вони інкорпоровані в договір перевезення шляхом посилання на них – «UNCTAD/ICC Rules for multimodal transport documents» – письмово, усно або іншим способом. Можна посилається на Правила незалежно від того, чи передбачається перевезення одним або декількома видами транспорту на підставі договору звичайного або змішаного перевезення, а також незалежно від того, виданий документ чи ні.
- 1.2. Сторони, посилаючись на Правила, погоджуються, що Правила превалюватимуть над будь-яким положенням договору змішаного перевезення, який суперечить Правилам, за винятком тих положень, які збільшують відповідальність або зобов'язання оператора змішаного перевезення.

### **2. Визначення**

- 2.1. «Договір змішаного перевезення» (Multimodal transport contract) означає єдиний договір перевезення товарів не менш ніж двома різними видами транспорту.
- 2.2. «Оператор змішаного перевезення, ОЗП» (Multimodal transport operator, МТО) означає будь-яку особу, що укладає договір змішаного перевезення та приймає на себе обов'язки за таким договором як перевізник.
- 2.3. «Перевізник» (Carrier) означає особу, яка виконує або зобов'язалася здійснити перевезення, або його частину, незалежно від того, чи ідентична ця особа оператору змішаного перевезення.
- 2.4. «Вантажовідправник» (Consignor) означає особу, яка укладає договір змішаного перевезення з оператором змішаного перевезення.
- 2.5. «Вантажоодержувач» (Consignee) означає особу, уповноважену на одержання вантажу від оператора змішаного перевезення.
- 2.6. «Документ змішаного перевезення», документ ЗП (Multimodal transport document, МТ document) означає документ, який засвідчує договір змішаного перевезення і може бути замінений повідомленнями електронного обміну даними, якщо це можливо відповідно до застосовного права, і який:
  - (а) виданий в оборотній формі; або
  - (б) виданий у необоротній формі із вказівкою поймаєного вантажоодержувача.

9

|   |   |   |  |   |
|---|---|---|--|---|
| Issued 1908; Amended 1911; 1912; 1920; 1920; 1939; 1950; 1974; and 2001 | 1. Shipbroker   | <b>BIMCO UNIFORM TIME-CHARTER<br/>(AS REVISED 2001)<br/>CODE NAME: "BALTIME 1939"</b> |  | <br>PART I |
|   |   | 2. Place and Date of Charter  |  |   |
|   | 3. Owners/Place of business   | 4. Charterers/Place of business   |  |   |
|   | 5. Vessel's Name  | 6. GT/NT  |  |   |
|   | 7. Class  | 8. Indicated brake horse power (bhp)  |  |   |
|   | 9. Total tons d.w. (abt.) on summer freeboard   | 10. Cubic feet grain/bale capacity  |  |   |
|   | 11. Permanent bunkers (abt.)  | 12. Speed capability in knots (abt.) on a consumption in tons (abt.) of               |  |   |
|   | 13. Present position  | 14. Period of hire (Cl. 1)  |  |   |
|   | 15. Port of delivery (Cl. 1)  | 16. Time of delivery (Cl. 1)  |  |   |
|   | 17. (a) Trade limits (Cl. 2)  |   |  |   |
|   | (b) Cargo exclusions specially agreed   |   |  |   |
|   | 18. Bunkers on re-delivery (state min. and max. quantity)(Cl. 5)  | 19. Charter hire (Cl. 6)  |  |   |
|   | 20. Hire payment (state currency, method and place of payment; also beneficiary and bank account) (Cl. 6)   |   |  |   |
|   | 21. Place or range of re-delivery (Cl. 7)   | 22. Cancelling date (Cl. 21)  |  |   |
|   | 23. Dispute resolution (state 22(A), 22(B) or 22(C); if 22(C) agreed Place of Arbitration <u>must</u> be stated) (Cl. 22)   | 24. Brokerage commission and to whom payable (Cl. 24)                                 |  |   |
|   | 25. Numbers of additional clauses covering special provisions, if agreed  |   |  |   |
|   | It is mutually agreed that this Contract shall be performed subject to the conditions contained in this Charter which shall include PART I as well as PART II. In the event of a conflict of conditions, the provisions of PART I shall prevail over those of PART II to the extent of such conflict. |   |  |   |
| Signature (Owners)  |   | Signature (Charterers)  |  |   |

 Copyright, published by  
 The Baltic and International Maritime Council (BIMCO), Copenhagen

 Printed and sold by Fr. G. Knudtzons Bogtrykkeri A/S, Vallensbaekvej 61,  
 DK-2625 Vallensbaek, Fax: +45 4366 0701

## PART II

## "BALTIME 1939" Uniform Time-Charter (as revised 2001)

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| It is agreed between the party mentioned in Box 3 as Owners of the Vessel named in Box 5 of the gross/net tonnage indicated in Box 6, classed as stated in Box 7 and of indicated brake horse power (bhp) as stated in Box 8, carrying about the number of tons deadweight indicated in Box 9 on summer freeboard inclusive of bunkers, stores and provisions, having as per builder's plan a cubic-foot grain/ bale capacity as stated in Box 10, exclusive of permanent bunkers, which contain about the number of tons stated in Box 11, and fully loaded capable of steaming about the number of knots indicated in Box 12 in good weather and smooth water on a consumption of about the number of tons fuel oil stated in Box 12, now in position as stated in Box 13 and the party mentioned as Charterers in Box 4, as follows:   | 1  | and discharging and any special gear, including special ropes and chains required by the custom of the port for mooring shall be for the Charterers' account. The Vessel shall be fitted with winches, derricks, wheels and ordinary runners capable of handling lifts up to 2 tons.  | 67<br>68<br>69<br>70<br>71  |
|   | 2  |   |   |
|   | 3  |   |   |
|   | 4  |   |   |
|   | 5  |   |   |
|   | 6  |   |   |
|   | 7  | <b>5. Bunkers</b>   | 72  |
|   | 8  | The Charterers at port of delivery and the Owners at port of re-delivery shall take over and pay for all fuel oil remaining in the Vessel's bunkers at current price at the respective ports. The Vessel shall be re-delivered with not less than the number of tons and not exceeding the number of tons of fuel oil in the Vessel's bunkers stated in Box 18.   | 73<br>74<br>75<br>76<br>77<br>78<br>79  |
|   | 9  |   |   |
|   | 10   |   |   |
|   | 11   |   |   |
|   | 12   |   |   |
|   | 13   |   |   |
|   | 14   |   |   |
|   | 15   |   |   |
|   | 16   | <b>6. Hire</b>  | 80  |
| <b>1. Period/Port of Delivery/Time of Delivery</b>  | 17   | The Charterers shall pay as hire the rate stated in Box 19 per 30 days, commencing in accordance with Clause 1 until her re-delivery to the Owners.   | 81<br>82<br>83  |
| The Owners let, and the Charterers hire the Vessel for a period of the number of calendar months indicated in Box 14 from the time (not a Sunday or a legal Holiday unless taken over) the Vessel is delivered and placed at the disposal of the Charterers between 9 a.m. and 6 p.m., or between 9 a.m. and 2 p.m. if on Saturday, at the port stated in Box 15 in such available berth where she can safely lie always afloat, as the Charterers may direct, the Vessel being in every way fitted for ordinary cargo service. The Vessel shall be delivered at the time indicated in Box 16.  | 18<br>19<br>20<br>21<br>22<br>23<br>24<br>25<br>26<br>27   | Payment of hire shall be made in cash, in the currency stated in Box 20, without discount, every 30 days, in advance, and in the manner prescribed in Box 20. In default of payment the Owners shall have the right of withdrawing the Vessel from the service of the Charterers, without noting any protest and without interference by any court or any other formality whatsoever and without prejudice to any claim the Owners may otherwise have on the Charterers under the Charter.  | 84<br>85<br>86<br>87<br>88<br>89<br>90<br>91<br>92                                      |
|   | 28   | <b>7. Re-delivery</b>   | 93  |
| <b>2. Trade</b>   | 29   | The Vessel shall be re-delivered on the expiration of the Charter in the same good order as when delivered to the Charterers (fair wear and tear excepted) at an ice-free port in the Charterers' option at the place or within the range stated in Box 21, between 9 a.m. and 6 p.m., and 9 a.m. and 2 p.m. on Saturday, but the day of re-delivery shall not be a Sunday or legal Holiday.  | 94<br>95<br>96<br>97<br>98<br>99<br>100   |
| The Vessel shall be employed in lawful trades for the carriage of lawful merchandise only between safe ports or places where the Vessel can safely lie always afloat within the limits stated in Box 17. No live stock nor injurious, inflammable or dangerous goods (such as acids, explosives, calcium carbide, ferro silicon, naphtha, motor spirit, tar, or any of their products) shall be shipped.  | 30<br>31<br>32<br>33<br>34<br>35<br>36   | The Charterers shall give the Owners not less than ten days' notice at which port and on about which day the Vessel will be re-delivered. Should the Vessel be ordered on a voyage by which the Charter period will be exceeded the Charterers shall have the use of the Vessel to enable them to complete the voyage, provided it could be reasonably calculated that the voyage would allow redelivery about the time fixed for the termination of the Charter, but for any time exceeding the termination date the Charterers shall pay the market rate if higher than the rate stipulated herein.   | 101<br>102<br>103<br>104<br>105<br>106<br>107<br>108<br>109<br>110<br>111               |
|   | 37   | <b>8. Cargo Space</b>   | 112   |
| <b>3. Owners' Obligations</b>   | 38   | The whole reach and burthen of the Vessel, including lawful deck-capacity shall be at the Charterers' disposal, reserving proper and sufficient space for the Vessel's Master, officers, crew, tackle, apparel, furniture, provisions and stores.   | 113<br>114<br>115<br>116<br>117   |
| The Owners shall provide and pay for all provisions and wages, for insurance of the Vessel, for all deck and engine-room stores and maintain her in a thoroughly efficient state in hull and machinery during service. The Owners shall provide winchmen from the crew to operate the Vessel's cargo handling gear, unless the crew's employment conditions or local union or port regulations prohibit this, in which case qualified shore-winchmen shall be provided and paid for by the Charterers.  | 39<br>40<br>41<br>42<br>43<br>44<br>45<br>46   |   |   |
|   | 47   | <b>9. Master</b>  | 118   |
| <b>4. Charterers' Obligations</b>   | 48   | The Master shall prosecute all voyages with the utmost despatch and shall render customary assistance with the Vessel's crew. The Master shall be under the orders of the Charterers as regards employment, agency, or other arrangements. The Charterers shall indemnify the Owners against all consequences or liabilities arising from the Master, officers or Agents signing Bills of Lading or other documents or otherwise complying with such orders, as well as from any irregularity in the Vessel's papers or for overcarrying goods. The Owners shall not be responsible for shortage, mixture, marks, nor for number of pieces or packages, nor for damage to or claims on cargo caused by bad stowage or otherwise. If | 119<br>120<br>121<br>122<br>123<br>124<br>125<br>126<br>127<br>128<br>129<br>130<br>131 |
| The Charterers shall provide and pay for all fuel oil, port charges, pilotages (whether compulsory or not), canal steersmen, boatage, lights, tug-assistance, consular charges (except those pertaining to the Master, officers and crew), canal, dock and other dues and charges, including any foreign general municipality or state taxes, also all dock, harbour and tonnage dues at the ports of delivery and re-delivery (unless incurred through cargo carried before delivery or after re-delivery), agencies, commissions, also shall arrange and pay for loading, trimming, stowing (including dunnage and shifting boards, excepting any already on board), unloading, weighing, tallying and delivery of cargoes, surveys on hatches, meals supplied to officials and men in their service and all other charges and expenses whatsoever including detention and expenses through quarantine (including cost of fumigation and disinfection). All ropes, slings and special runners actually used for loading | 49<br>50<br>51<br>52<br>53<br>54<br>55<br>56<br>57<br>58<br>59<br>60<br>61<br>62<br>63<br>64<br>65<br>66 |   |   |